

WERBEBEITRAG | UNTERNEHMENS PORTRÄT

Berliner Startup avanciert zum Marktführer für „Mobility-as-a-Service“ (MaaS)

door2door beweist, dass man mit großen Visionen nicht zum Arzt muss, sondern Marktführer werden kann. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen ist der Marktführer in „Mobility-as-a-Service“ (MaaS)-Lösungen vom Start an erfolgreich und hat dabei namhafte Konkurrenz hinter sich gelassen.

Große Automobilkonzerne versuchen vergeblich (trotz umfänglicher Förderprogramme und Subventionen), Bedeutung auf dem Geschäftsfeld elektrisch betriebener Mobilität zu erlangen. Die Branche investiert (bisher ohne wahrnehmbaren konzeptionellen und marktwirtschaftlichen Erfolg) Milliarden, um smarte Mobilität als Service zu entwickeln. Große Player wie BMW und Daimler schmieden Bündnisse, die vor kurzem zwischen den Konkurrenten noch undenkbar gewesen wären. Aber auch die Verkehrsunternehmen in Deutschland stellen nur einzelne Insellösungen, die KundInnen jedoch zumeist nicht über Verbünde hinaus begleiten.

The only way is up – Erfolg von Beginn an

door2door hat im Gegensatz zu den oben genannten Beispielen seit seiner Gründung im März 2012 mit insgesamt 25 Millionen Euro bereits zahlreiche Anwendungsbeispiele von On-Demand-Mobilität erfolgreich umgesetzt. Der Clou ist hierbei: man setzt dabei auf die lokalen Verkehrsunternehmen, die sowohl Fahrer als

auch Fahrzeuge stellen und den Betrieb neuer Mobilität durchführen. door2door stellt Technologie und Knowhow zur Verfügung. Mittlerweile sind es über 20 Städte in Deutschland und Europa. Damit schaffte es der Pionier aus Berlin in wenigen Jahren zum Marktführer. Die Ruhr-Metropole Duisburg und die Kreisstadt Freyung in Niederbayern sind und waren die ersten, die durch Unterstützung des „Mobility-as-a-Service“ (MaaS) Technologieanbieters door2door aus Berlin ihr Linienangebot durch On-Demand-Verkehre ergänzten. Auch in München ist seit diesem Jahr „der Tiger los“. Passagiere und Fahrzeuge, die optimal zueinander passen, werden innerhalb weniger Millisekunden mit der MVG IsarTiger App gepaart. Linienwege und Fahrpläne gibt es nicht. Die Fahrroute berechnet ein Algorithmus unter Berücksichtigung weiterer Kundenbuchungen, so dass diese sich Fahrten teilen und die Fahrzeuge optimal ausgelastet werden. Allein in der zweiten Jahreshälfte 2018 gewann door2door acht neue Städte hinzu. So auch Offenbach. Nutzer können hier mittels einer von door2door bereitgestellten und von der kvGOF betriebenen Smart-



Ein Blick in die Zukunft: Mit door2door wird ÖPNV ergänzt um on-demand- und autonome Shuttles und so Städte von privaten PKWs befreit.

phone-App ab 2019 individuell Kleinbusse anfordern, voll integriert in den ÖPNV. So wird verhindert, dass es zur Kannibalisierung kommt. Nur einige Beispiele von door2door-Kunden, die die hohe Innovationsfreude von ÖPNV-Unternehmen untermauern.

Basis von Erfolg: Vision autofreier Städte

Die Gründer Dr. Tom Kirschbaum und Maxim Nohroudi traten 2012 an, die Städte bis 2030 um 50 Prozent des privaten Autoverkehrs zu entlasten. Und zwar mit einem ÖPNV, der so komfortabel ist wie der eigene, private PKW. Mit Partnern wie Verkehrs- und Taxiunternehmen, die ihre Expertise mit der digitalen von door2door ergänzen.

www.door2door.io

„ÖPNV – mit MaaS zum Erfolg“



Maxim Nohroudi ist Mitgründer von door2door und leitet die Bereiche Business Development, Marketing & Sales. Er ist Mitglied im Hauptvorstand des Digitalverbands BITKOM sowie Mitglied im World Economic Forum.

Sie bieten eine Mobility-as-a-Service (MaaS) Plattform – was ist das? Mit dieser Plattform bringen wir Verkehrsunternehmen schnell in die Lage, neue Mobilitätslösungen einzuführen und zu betreiben. Unser partnerschaftliches Vorgehen besteht aus drei Komponenten. Erstens: Analyse, Planung und Simulation, das heißt Status Quo von Nachfrage und Angebot an Mobilität aufnehmen, diesen sichtbar machen und eine passgenaue Lösung für den Kunden entwickeln. Zweitens: Die Technologie für den Betrieb von neuen Mobilitätslösungen – von Navigation für den Fahrer und automatisierter Leitstelle bis hin zu Fahrgast-Apps. Und drittens gibt es die intermodale Routenplanung, die Lösungen in den ÖPNV optimal integriert.

Wie ist Ihnen das Kunststück gelungen, Marktführer von Mobility-as-a-Service (MaaS) Lösungen zu werden? Wir haben frühzeitig auf Partnerschaft gesetzt. Andere Unternehmen sind konfrontativ vorgegangen. Das funktioniert nicht. Unsere MaaS-Plattform versetzt

Verkehrsunternehmen in die einzigartige Lage, sofort und unabhängig ihre eigene Mobilitätsplattform zu betreiben. Partnerschaft ist bei uns nicht nur ein Lippenbekenntnis, sondern zeigt sich in allen Details unseres Produkts. Andere Unternehmen, seien es große Mobilitätsplattformen oder Autohersteller, singen mittlerweile das gleiche Lied der Partnerschaft. Aber deren Lösungen unterscheiden sich im Kern fundamental von unserer, vor allem, inwieweit das Verkehrsunternehmen Einfluss nehmen kann. Auf diese Details kommt es aber an.

Welche Mobilitätslösungen werden uns konkret weiterhelfen? Die OECD simulierte in der „Lissabon Studie“, dass 100.000 private PKW durch 3.000 On-Demand Shared Shuttles ersetzt werden. Also: weniger Staus und Emissionen, mehr Platz in der Stadt. Sie sagt auch: Für diese positiven Effekte müssen Shuttles tief in den bestehenden Nahverkehr integriert sein. Konkret heißt das: Shuttle-Busse, per App bestellt, holen Fahrgäste vor der Haustür ab und bringen sie zum Ziel. Auf dem Weg werden weitere Passagiere mit ähnlichen Routen aufgenommen und abgesetzt; das heißt gepoolt.

Welche Städte nutzen ihre MaaS-Plattform? Neben München, wo die MVG bald den „IsarTiger“ startet, betreibt die DVG in Duisburg den „MyBus“. Im bayerischen Freyung bringt „Freyfahrt“ die Bürger durch den Landkreis. In Kürze folgen Offenbach, Lissabon und Porto sowie 20 weitere Städte in Deutschland und Europa.

www.door2door.io

MaaS-Marktführer door2door in Zahlen

- Gründung door2door: 2012
- Ziel: Ein ÖPNV, so komfortabel wie das eigene, private PKW
- Strategie: Mobility-as-a-Service Plattform für Verkehrsunternehmen, die es ermöglicht neue Mobilitätsangebote einzuführen, wie beispielsweise On-Demand-Shared Shuttles
- USP: Betrieb, Fahrzeuge und Fahrer leistet das Verkehrsunternehmen, door2door stellt die technologische Plattform und Software zur Verfügung.
- Produkte: (1) Analyse, Planung & Simulation von städtischer Mobilität; (2) Software für den Betrieb von On-Demand Shared Shuttle Systemen im ÖPNV; (3) Intermodale Routenplanung und Integration in bestehende städtische Infrastruktur
- Anzahl Mitarbeiter: 100 aus 25 Nationen
- Status quo Kunden: 20 Städte und ÖPNV-Unternehmen, unter anderen in München, Düsseldorf, Duisburg, Oberhausen, Offenbach, Hof, Freyung, Lissabon, Porto
- Management: Maxim Nohroudi (Co-CEO), Dr. Tom Kirschbaum (Co-CEO), Frank Lieding (COO/CFO)
- Aufsichtsrat: Dr. Karl-Thomas Neumann, Dr. Günther Lamperstorfer, Ariel Luedi
- Seit 2017 Mitglied im World Economic Forum