

MOBILITÄTSDIENSTLEISTER

Der Fahrplan als Auslaufmodell

Unter den großen Autoherstellern ist ein harter Wettkampf um den urbanen Nahverkehr entbrannt

VON STEFAN WEISSENBORN

Schritt für Schritt nähern wir uns der Vision der vom Individualverkehr befreiten Stadt.“ Maxim Nohroudi ist überzeugt. „Wir zeigen im Testbetrieb, dass es funktioniert“, sagt der Chef des Berliner Start-ups Door2Door über die App „Allygator Shuttle“, die das Stauproblem, das Emissionsproblem, das Zeitproblem, das Geldproblem lösen soll: und im Prinzip eigentlich auch das Problem des einen oder anderen Autobauers.

Mit anonymisiert gesammelten Smartphonedaten entsteht ein komplettes Bild des urbanen Verkehrs. „So verstehen wir, wie sich Menschen durch die Stadt bewegen“, sagt Nohroudi. Je nach Wetter, bei Konzerten, wenn Demos stattfinden. „Man kann vorher sagen, dass an einer bestimmten Stelle in einem bestimmten Stadtteil 40 Leute fahren werden und ins Auto einsteigen würden. An dieser Stelle wird ein Allygator-Shuttle stehen.“ Nutzer, die die neue Allygator-App auf dem Smartphone installieren und eine Fahrt anfragen, erhalten drei Angaben: die Wartezeit – laut Nohroudi maximal sieben Minuten –, die Fahrtzeit inklusive Zwischenstopps und den verbindlichen Fahrpreis.

Auf dem Display kann man in Echtzeit beobachten, wie sich das Shuttle dem Standort nähert. Geht die Rechnung von Door2Door auf, stünde der öffentliche Nahverkehr in den Städten vor einer Revolution. Die ganze Mobilität in Ballungsräumen wäre ein dynamisches System, in dem weniger Geld und Ressourcen verschwendet würden. „Die klassische Linie wird es nicht mehr geben – es sei denn, dort, wo viele Menschen regelmäßig von A nach B fahren, dort benötigt man nichts Dynamisches“, sagt Nohroudi. Doch wo keine Nachfrage besteht, stünden Verbindungen vor dem Aus. Auch wenn die Idee in Rein- und ohne Bus und Bahn gedacht werden kann, soll sie sich nach den Vorstellungen von Door2Door mit ihrer Hilfe durchsetzen – anders könnte sie auch nicht in Fahrt kommen. Man braucht Geschäftspartner. So ist die Berliner Testflotte aus rund 15 Kleinbussen derzeit vor allem für die letzte Meile zuständig, die letzte Entfernung von einer Station bis zur Haustür oder dem Arbeitsplatz. Diese Hürde ist oft ein Grund dafür, dass Menschen aus Bequemlichkeit dann doch das eigene Auto nutzen. Perspektivisch strebt Door2Door an, den Aufbau von Flotten anderen zu überlassen. „Die Nahverkehrsunternehmen haben

großes Interesse daran, den Bürgern ein modernes Angebot zu machen, das vor allem auch das Auto ersetzt“, sagt Nohroudi. „Mit allen großen deutschen Städten führen wir Gespräche, oder es gibt bereits Vorverträge.“ Und auch mit allen großen Autoherstellern ist Door2Door in Kontakt – ob General Motors, Daimler oder Volkswagen. Die Aussicht auf lukrative Übereinkünfte sind gut, denn Start-ups, die im Bereich der Mobilität neue digitale Geschäftsideen entwickeln, sind derzeit in der Old Economy, deren Kernkompetenz im Bau von Autos liegt, heiß begehrt. „Die Branche ist mitten in einem Paradigmenwechsel: Weg von der Hardware, hin zur Dienstleistung“, befindet Prof. Stefan Bratzel, Leiter des Center of Automotive Management (CAM) an der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) in Bergisch Gladbach. „Das ist eine vergleichsweise junge Entwicklung,

FAKTEN

Die Idee funktioniert so: Wie ein intelligenter Schwarm bewegen sich Shuttles durch die Stadt. Ihre Fahrer, später Robotertaxis, wissen immer, wo Transportbedarf ist, und können so auf Wünsche flexibel eingehen – wobei je nach Nachfrage auch mehrere Personen mitfahren, die unterwegs eingesammelt werden. Während der Pilotphase kostet der Service 10 Cent/km. Der Fahrpreis wird vor der Buchung in der App angezeigt. Bezahlt wird bei Fahrtbeginn.

Die Prognosedaten über den Transportbedarf stammen von der Ally-App, die seit 2014 verfügbar ist. Sie berechnet ihren Nutzern den



DOOR2DOOR
App-Taxi zum Bus-Preis

kürzesten Weg von A nach B und berücksichtigt dabei alles, was zum Transport taugt: Bus und Bahn, Taxis, Fahrräder, das Leihfahrrad, Carsharing oder den Fußweg.

Getestet wird aktuell zunächst freitags und samstags von 18 Uhr bis 2 Uhr morgens. Während der Pilotphase wird der Service mit einer ausgewählten Anzahl von Nutzern gepробt.

Im Anschluss an die Pilotphase steht der Service allen Nutzern zur Verfügung. Wann, muss noch mit dem Berliner Senat abgestimmt werden.

www.allygatorshuttle.com

Über-Konkurrent Lyft. BMW, mit DriveNow schon länger im Carsharing aktiv, hat in das amerikanische IT-Start-up RideCell investiert und plant, in dem Bereich unter anderem mit Chauffeurdiensten ein Premium-Angebot zu etablieren, ein Feld, auf dem auch Audi mit „Audi on Demand“ ernste Ambitionen hegt. Bereits 2013 investierte Daimler in den Berliner Chauffeur-Fahrdienst Blacklane. Auf der kommenden Los Angeles Auto Show im November soll eine „Top Ten Automotive Start-ups“ präsentiert werden.

Für Prof. Bratzel besteht ein Zwang zum Mitmischen. „Wer nicht mitmacht, läuft Gefahr, sein Geschäftsmodell zu verlieren. Der mit dem besten Kundenkontakt wird überleben.“ In Sachen Allygator und Door2Door beschränkt sich die Kooperation aktuell noch auf Details. Mit VW werde derzeit erörtert, wie etwa Fahrräder schnell am Allygator-Shuttle befestigt werden oder wie Rollatoren am besten transportiert werden könnten, sagt Nohroudi. Dass ein Autoriese bei dem Berliner Start-up aber irgendwann groß einsteigt, ist bereits abzusehen. Das Konzept scheint hoch entwickelt und ein Schritt in die Richtung des künftigen Mobilitätswandels. Und immerhin müsste ja auch noch jemand die Shuttles für die Ally-Flotte herstellen. „Alle sind auf der Suche nach der Moonshot-Idee. Es geht um die Idee schlechthin, die große Veränderung der Welt“, sagt Bratzel. Vielleicht hat der Allygator das Zeug dazu.

aber sie hat eine enorme Breite, jeder Hersteller ist in dem Bereich aktiv.“

So kündigte Ford mit Partnern diese Woche den Bau von Robotertaxis in Serie an. Im Mai gaben Toyota und VW bekannt, mit großen Summen bei Fahrdienst-Vermitt-

lern mitzumischen. Die Japaner kooperieren mit Uber, dessen Start-up-Gewicht, geschätzter Marktwert fast 60 Milliarden Euro, längst manchen Autobauer übertrifft. VW steigt bei dessen Konkurrenten Gett ein. Im Januar beteiligte sich GM beim