

Ausgabe: 31.07.16, S. 25

## Der nächste Taxi-Schreck kommt aus Berlin

„Allygator“ holt die Leute von der Disko ab. Das Start-up hat von Uber gelernt. *Von Olga Scheer*

Wer sich in das Nachtleben der Großstadt stürzen möchte, hat die Wahl: Bus oder Taxi? Bei der ersten Alternative ist zu später Stunde mit langen Wartezeiten zu rechnen, bei der anderen mit stattlichen Preisen. Wäre doch schön, wenn der Bus in solchen Momenten gerade dahin käme, wo er tatsächlich auch gebraucht wird. Die beiden Berliner Gründer Tom Kirschbaum und Maxim Nohroudi versprechen genau das. Sie entwickelten die passende Software dazu.

Am kommenden Freitag geht ihr Start-up „DoorzDoor“ mit einem Shuttleservice in Berlin an den Start. Erst mal nur freitags und samstags zwischen 18 und zwei Uhr lässt sich über die App „Allygator“ in den Stadtteilen Mitte, Prenzlauer Berg und Friedrichshain ein Shuttlebus buchen, der Personen von A nach B befördert.

Die App gibt den Nutzern nach Eingabe von Start und Ziel die Wartezeit, die Fahrtdauer und den Preis für die Fahrt an. In maximal sieben Minuten soll das Fahrzeug beim Kunden sein. Die App an sich ist kostenlos. In der Regel werden mit einem Shuttle mehrere Personen befördert, das mache die Fahrt günstiger als eine entsprechende Taxifahrt, sagen

die Gründer. Von nicht einmal der Hälfte des Preises sei auszugehen. Mit einem Algorithmus wird eine Route berechnet, die alle Passagiere am schnellsten zu ihren jeweiligen Zielen bringt.

Bereits 2014 brachte DoorzDoor die App „Ally“ auf den Markt. Auch „Ally“ verrät den Nutzern den schnellsten Weg von A nach B, bietet allerdings keinen eigenen Transportservice an. Dafür zeigt die App Staus sowie Verspätungen von Bus und Bahn an. Die App weiß aber auch, dass bei Regen mehr Personen die Transportmittel nutzen. Carsharing-Angebote und Bike2Go-Möglichkeiten sind ebenfalls in der App integriert. Die Nutzer wissen somit, wie sie am schnellsten ihr Ziel erreichen können.

Die Bewegungsströme der mehr als 100 000 Nutzer in Berlin boten die Grundlage für eine Datenanalyse. „Je schlechter die Verkehrsbindung ist, desto eher steigen die Passagiere auf das eigene Auto um“, sagt Nohroudi. „Dieser Ineffizienz wollen wir entgegensteuern. Unser Vorteil ist es, dass wir das Verkehrsaufkommen gut einschätzen können.“

Auch der Fahrtenvermittler Uber sollte einst eine günstigere Alternative zum Taxi sein, scheiterte aber in Deutschland an dem Personenbeförderungsgesetz

und klagefreudigen, sich bedroht fühlenden Taxifahrern. Das Gericht untersagte Uberns wichtigstes Angebot „Uber Pop“, über das private Fahrer mit ihren privaten Autos die Uber-Kunden durch die Gegend spazieren fahre. „Uber Pop“ ist seitdem hierzulande Geschichte, wäh-

rend es sich in anderen Ländern der Welt größter Beliebtheit erfreut. In Deutschland gibt sich Uber dagegen inzwischen kleinlaut und hofft auf viele kleinere Änderungen durch die Politik.

Aus dem Beispiel Uber scheint Allygator Lehren gezogen zu haben: Die Fahr-

rer sind zum Großteil ehemalige Taxifahrer und besitzen alle einen Personenbeförderungsschein. DoorzDoor zahlt ihnen mehr als den Mindestlohn, das war auch der Grund, warum sie den Arbeitgeber wechselten. Bei Allygators Kleinbussen handelt es sich nicht um private Fahrzeuge. Volkswagen stellt dem Start-up die Sechssitzer für die erste Testphase zur Verfügung. Auch die Autobauer haben längst den Wandel der Branche begriffen und investieren in neue Mobilitätsunternehmen.

DoorzDoor will keinen Frontalangriff auf den Personennahverkehr oder die Automobilindustrie starten. Im Gegenteil, auch mit den städtischen Verkehrsunternehmen befinden sie sich in Gesprächen, sagt Kirschbaum. Mittlerweile arbeiten vierzig Mitarbeiter für das Unternehmen. Nach dem erfolgreichen Abschluss der Pilotphase planen sie den Ausbau ihres Unternehmens mittels eines Franchisesystems. Sie hätten schnell gemerkt, dass es sinnvoller sei, mit den Städten zu kooperieren als sie anzugreifen.

Das Softwareunternehmen will den Verkehrsunternehmen deshalb das Konzept zur Verfügung stellen. In den Städten könnte der Shuttlebus dann das her-

kömmliche Mobilitätsangebot ergänzen. Ein gewisser Prozentsatz des Umsatzes käme dann DoorzDoor zugute. Bislang fährt das Unternehmen allerdings noch keine Gewinne ein. Bald sollen die ersten Verträge mit Deutschlands Großstädten abgeschlossen werden. Bereits jetzt könnten 250 Kleinbusse 2500 Berliner Taxen ersetzen. In der ersten Phase startet DoorzDoor mit 30 Bussen.

Auch für das kleine Berliner Start-up liegt die Zukunft in selbstfahrenden Bussen, die das System noch effizienter machen könnten. Solche autonomen Fahrzeuge können Kunden dann per App bestellen und bezahlen. Der Bus kennt den schnellsten Weg zum Ziel und sammelt unterwegs auch noch weitere Passagiere ein. Genauso komfortabel wie das eigene Auto sei es, nur günstiger, sagt Gründer Nohroudi. Es sei dann nicht mehr sinnvoll, in der Stadt sein eigenes Auto zu fahren.

Schon in den nächsten Jahren rechnet Nohroudi mit den ersten Pilotprojekten zum selbstfahrenden Nahverkehr in den Städten – allerdings zunächst außerhalb Deutschlands. Ohnehin muss das Start-up erst einmal die Jungfernfahrt am kommenden Wochenende überstehen. Auch Uber hatte in Deutschland schon einmal hochfliegende Träume.



Der Allygator-Shuttle auf dem Weg durch Berlin

Foto Andreas Pein