

# Die Zukunft der Mobilität



Interview:

**Der beste Weg die Zukunft vorherzusagen ist, sie aktivmitzugestalten?**

mit Dr. Alexander Kotouc,  
Leiter des Produktmanagements der BMW Group

Porträts:

- > **Avis Budget Group**, Seite 10
- > **Fiat Chrysler Automobiles**, Seite 14

# JETZT DU!

Erlebe die neuen Harley® Bikes bei Deiner Probefahrt.  
Kostenlos · unverbindlich · in Deiner Nähe

ERFAHRE ALLES ZU DEN PROBEFAHRTAKTIONEN,  
WIEDEREINSTEIGERKURSEN UND  
GRAND-TOURING-ERLEBNISFAHRTEN  
DER HARLEY-DAVIDSON® HÄNDLER:  
[WWW.LIVETORIDE.DE](http://WWW.LIVETORIDE.DE)



Finde Deinen H-D® Händler und starte los:  
[www.harley-davidson.com](http://www.harley-davidson.com)



ALL FOR FREEDOM  
FREEDOM FOR ALL™



  
**Manfred Brinkmann**  
Chefredakteur

### Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn von Mobilität die Rede ist, geht es immer auch um Veränderung. Eine Veränderung, die ganz eng mit der Zukunft unserer Gesellschaft verbunden ist. Wie Unternehmen das Thema Mobilität aus ganz unterschiedlichen Gründen heraus angehen, zeigen die Gesprächspartner unseres aktuellen ePapers unter dem Titel „Die Zukunft der Mobilität“.

Dr. Alexander Kotouc, Leiter des Produktmanagements der BMW Group, sprach mit Wirtschaftsforum über E-Mobilität als treibenden Faktor in der Automobilindustrie. Wie sich BMW darauf einstellt und die Freude am Fahren weiterhin erhalten bleiben soll, hat er uns ebenso verraten. (Seite 6)

Globale Vernetzung und autonomes Fahren stehen ganz im Fokus bei der Avis Budget Group. Martin Gruber, Managing Director für Deutschland, Österreich, Schweiz, Polen und die Tschechische Republik wirft einen Blick auf die Megatrends und warum sie für eine Revolution in der Autovermietung sorgen. (Seite 10)

Robert Metzger, CEO der MunichExpo, der e-Monday UG und Verantwortlicher der Fachmesse eMove360°, der weltweit größten Plattform für Elektromobilität und vernetztes und autonomes Fahren, hat eine klare Aussage parat. Für ihn ist die E-Mobilität aus der Zukunft nicht mehr wegzudenken. (Seite 30)

Ich wünsche Ihnen spannende und interessante Eindrücke auf dem Weg in die Mobilität von morgen.

Viel Spaß bei der Lektüre

# 06

---

Interview mit Dr. Alexander Kotouc,  
Leiter des Produktmanagements der BMW Group



Der beste Weg  
die Zukunft  
vorherzusagen ist,  
sie aktiv  
mitzugestalten

---

## Special Die Zukunft der Mobilität

---

# 10



**Martin Gruber,**  
Managing Director der Avis  
Budget Group für Deutschland,  
Österreich, Schweiz, Polen und  
die Tschechische Republik

# 12



**Markus Schrick,**  
Geschäftsführer  
der Hyundai Motor  
Deutschland GmbH

# 14



**Sascha Wolfinger,**  
Director Communication &  
Institutional Relations bei  
Fiat Chrysler Automobiles

# 16



**Andreas Brodhage,**  
Geschäftsführer der  
Global Automotive Service  
GmbH

# 18



**Johannes Schuldt,**  
Geschäftsführer  
von Freightly

# 20



**Christian Hiesche,**  
Marketing/Verkauf und As-  
sistenz der Geschäftsleitung  
der Auto-Richter GmbH

# 21



**Steffen Bornschein,**  
Geschäftsführer  
der transbest Internationale  
Speditionsgesellschaft mbH

# 22



**Manuel Brakmann,**  
Betriebsleiter & Verkaufs-  
leiter In- und Ausland  
der HTT Helmut Traxl Trans-  
port GmbH

# 24



**Birol Utku,**  
Geschäftsführer  
der Schwab Förder- und  
Lagertechnik GmbH

---

## Im Interview mit

---

# 26

**Stadtwerke Greifswald  
GmbH**  
Klarer Kreislauf statt  
Zickzack-Kurs

---

## Service

---

# 30

Messeausblick

# 32

Buchtitel im Fokus

# 33

Kontakte

Interview mit Dr. Alexander Kotouc, Leiter des Produktmanagements der BMW Group

# Der beste Weg die Zukunft vorherzusagen ist, sie aktiv mitzugestalten



» Den Weg zur E-Mobilität hat BMW bereits 2008 mit seinem Erfolgsmodell BMW i geebnet. Auf welche Neuerungen sich Kunden ab 2021 freuen dürfen, warum BMW seine eigenen Antriebe entwickelt und baut und warum die Freude am Fahren auch in Elektro-Modellen von BMW bestehen bleiben wird, erklärt Dr. Alexander Kotouc, Leiter des Produktmanagements BMW-i im Interview mit Wirtschaftsforum.

**Zukunftsmobilität ist als Thema für Autohersteller nicht neu, hat aber eine deutliche Dynamik durch verschiedene Entwicklungen 2017, Stichwort Diesel-Affäre, erhalten. Die BMW Group positioniert sich mit einer Strategie namens 'ACES' in Richtung Zukunft. Was verbirgt sich dahinter?**

Elektrisch fahren ist bei BMW absehbar das 'New Normal'. Und deshalb bereiten wir uns jetzt bereits auf den nächsten Schritt vor: Der Verschmelzung von elektrischem Fahren mit den großen technologischen Zukunftsfeldern. Es geht um Autonomes Fahren, High-End Konnektivität und Digitale Services, deshalb die Kurzform 'ACES'. Im BMW iNEXT kommt all das im Jahr 2021 erstmals in einem Fahrzeug zusammen. Und es wird für den Kunden sichtbar und erlebbar durch ein weiterentwickeltes Design, insbesondere im Fahrzeuginnenraum. Der iNEXT ist für uns gleichwohl weit mehr als ein Fahrzeug. Wir verstehen darunter einen Zukunftsbaukasten. Er soll das gesamte Unternehmen und all unsere Marken befähigen – im Hinblick auf Technologie, Gestaltung und neue Denkansätze.

**E-Mobilität ist ein zentrales Stichwort, wenn es um alternative Antriebstechnologien geht. In den Medien werden aber oft internationale Hersteller wie Tesla oder zuletzt Geely als Vorreiter genannt. Engagieren sich die deutschen Hersteller wie BMW tatsächlich zu wenig in diesem Feld?**



## **Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft**

[www.bmwgroup.com/de](http://www.bmwgroup.com/de)

Bei der BMW Group arbeiten wir nicht erst seit 2017 an der Mobilität der Zukunft. Mit BMW i, unserem Inkubator für Innovationen und seinem Vorläufer 'project i' hatten wir bereits 2008 die Weichen für die Elektrifizierung als einem Eckpfeiler zukünftiger Mobilität gestellt. Inzwischen sind wir Marktführer für elektrifizierte Fahrzeuge im Premiumsegment in Deutschland, Europa und weltweit. Wir reden also nicht bloß über die Zukunft, wir haben sie schon erleb- und erfahrbar auf der Straße.

### **BMW steht für eine sportliche Marke mit entsprechenden Fahrzeugen. Kann ein E-Automobil diesen sportiven Esprit überhaupt transportieren?**

Die BMW typische 'Freude am Fahren' erleben unsere Kunden auch in den elektrischen Modellen. Genauso, wie man einen BMW Verbrennungsmotor mit allen Sinnen fühlbar von anderen Marken unterscheiden kann, so gilt das auch für den BMW i Elektromotor. Deshalb entwickeln und bauen wir unsere elektrischen Antriebe auch selbst, statt sie aus dem Regal zu kaufen. Wir sind überzeugt, dass elektrisches Fahren mehr bieten muss, als emissionsfrei und lautlos von A nach B zu kommen. Elektromobilität muss Spaß machen und den Bauch ansprechen, nicht nur den Kopf. Das können wir. Denn es ist das gleiche Rezept, mit dem wir auch schon seit 100 Jahren erfolgreich sind. Und die Erfolge der ersten Generation von BMW i Elektrofahrzeugen zeigen, dass wir es auch hier können.





**Die BMW Group setzt sich unter dem Motto 'The Next 100 Years' mit Zukunfts- und Markenvisionen auseinander. Dabei erscheint die Branche durch die genannten Themen einer bisher unbekanntenen Dynamik ausgesetzt. Lassen sich 100 Jahre Unternehmensentwicklung wirklich im Voraus formulieren?**



Der beste Weg die Zukunft vorherzusagen ist, sie aktiv mit zu gestalten. Das tun wir, indem wir Kooperationen initiieren, die weit über unser traditionelles Automobilgeschäft hinausgehen. Jüngste Beispiele sind der Geodaten-Dienst 'Here' zusammen mit Audi und Daimler, oder die Allianz für Autonomes Fahren mit Intel und MobileEye. Darüber hinaus haben wir zukunftsfähige Arbeitsstrukturen etabliert und bewahren uns die Fähigkeit, Bisheriges in Frage zu stellen und uns immer wieder neu zu erfinden. Prominentes Beispiel hier ist BMW i. Damit und dem Vorläufer project i haben wir bereits vor 10 Jahren die Weichen für elektrisches Fahren und urbane, nachhaltige Mobilität der Zukunft gelegt. Damals wurden wir belächelt. Heute sind praktisch alle namhaften Hersteller auf diesem Weg unterwegs.



# „Was macht für Sie eine gute Marke und damit verbunden einen guten Markenbotschafter aus?“

**Magdalena Neuner, ehemalige Biathletin, Doppelolympiasiegerin und Rekordhalterin als zehnfache WM-Goldmedaillen-Gewinnerin**



**Magdalena Neuner:** Die Verbindung muss einfach harmonieren. Ich denke, viele Attribute der Marke BMW gelten auch für mich. Zuallererst haben wir beide bayerische Wurzeln und repräsentieren unsere Heimat. Dazu treffen Eigenschaften wie Effizienz und Dynamik sowohl auf die BMW-Produkte als auch auf den Biathlonsport zu. Alles in allem kann ich sagen: Unsere Partnerschaft ist familiär und authentisch. Ich fühle mich in der BMW-Familie sehr wohl und bin stolz, BMW-Botschafterin zu sein.



**Lena Gercke:** Markenbotschafter und Marke müssen zusammenpassen. Ich kann nur eine Marke vertreten, zu der ich mich hingezogen fühle und die mich fasziniert. Nur wenn da eine wirkliche Beziehung spürbar ist, kommt man bei den Menschen authentisch an. Daher passen BMW M und ich so hervorragend zusammen. Ich mag in meinem Leben keinen Stillstand, sondern bin immer offen für neue Herausforderungen. Action, Dynamik, aber auch Design und Ästhetik bestimmen meinen Alltag als Model und Moderatorin. Genau das finde ich in den BMW M-Modellen perfekt wieder.



**Lena Gercke, Top-Model und TV-Moderatorin**

Interview mit Martin Gruber, Managing Director der Avis Budget Group für  
Deutschland, Österreich, Schweiz, Polen und die Tschechische Republik



# Globale Vernetzung und autonomes Fahren – eine Revolution in der Autovermietung

SPECIAL DIE ZUKUNFT DER MOBILITÄT

Elektromobilität, autonomes Fahren und Connectivity sind nur einige der Megatrends, denen sich die Automobilbranche aktuell stellen muss. Dies gilt nicht nur für die großen Hersteller und Zulieferer, sondern auch für die gesamte Vermietungsbranche. Die Avis Budget Group, einer der führenden Mobilitätsdienstleister, punktet hier mit global integrierten und vernetzten Angeboten. Bis 2020 will das Unternehmen die Flotte, die aktuell rund 600.000 Fahrzeuge umfasst, vollständig vernetzen.

**WF:** Sie arbeiten in einer Branche, die derzeit einem starken Wandel unterliegt. Wo sehen Sie die Zukunft der Autovermietung? Und wird es diese in einigen Jahren überhaupt noch geben?

**Martin Gruber:** Die Industrie der Autovermietung entwickelt sich konstant weiter, zum einen durch Neueinsteiger, die jeden Tag neue Mobilitätsmodelle auf den Markt bringen, zum anderen durch die voranschreitende Digitalisierung. Das ist es,

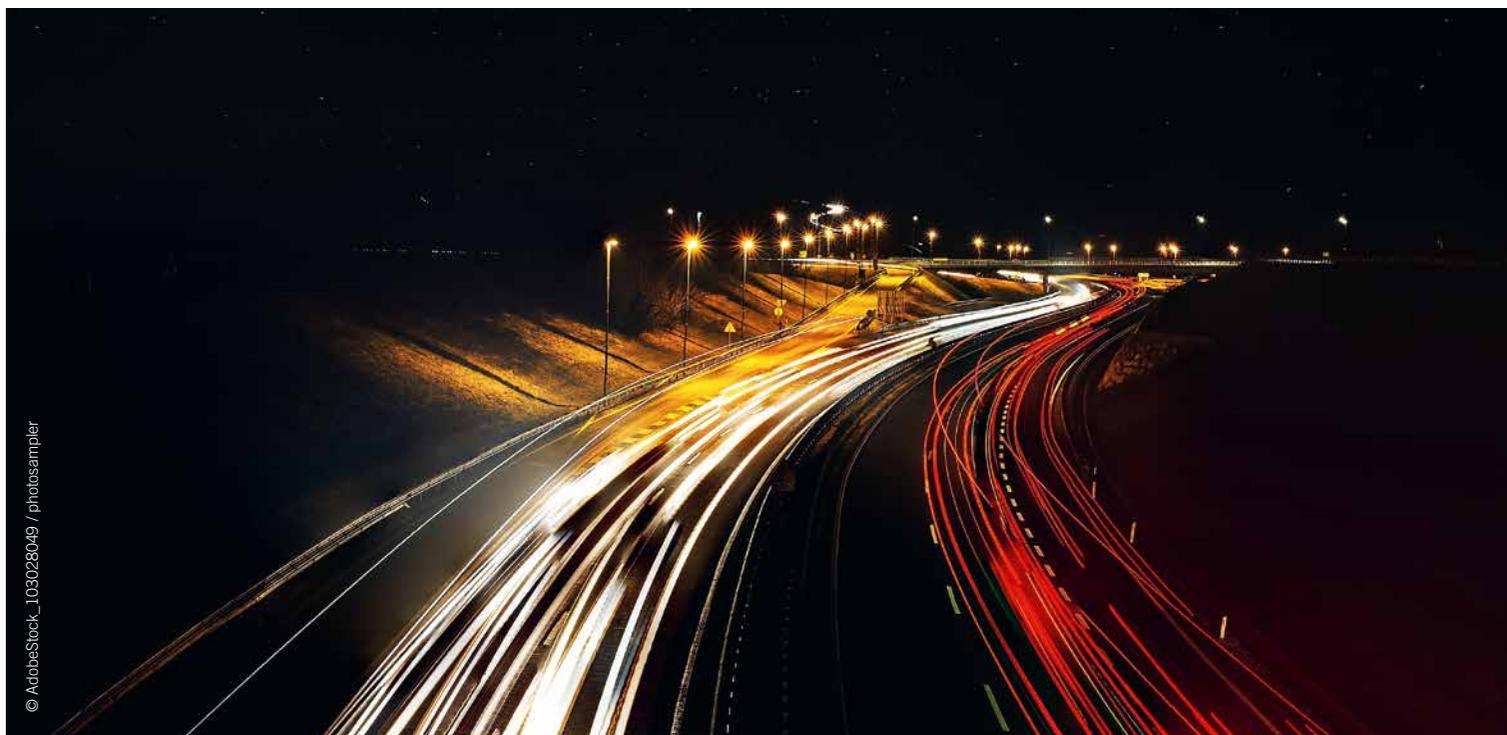
was unsere Industrie aufregend und schnelllebig macht. Bereits heute setzen Kunden für ihre Reisen zunehmend auf On-demand-Dienste. Wir, als Avis Budget Group, gehen davon aus, dass die Mobilität schon sehr bald vollständig vernetzt, integriert und auf Abruf verfügbar sein wird – und sowohl Verbrauchern als auch Unternehmen als Dienstleistung angeboten wird. Wir verwalten derzeit rund 600.000 Fahrzeuge und haben im Jahr 2017 weltweit mehr als 39 Millionen Transaktionen

an über 11.000 Standorten in 180 Ländern durchgeführt. Kurzum: Wir agieren auf weltweiter Ebene. Das Know-how entstammt aus den 70 Jahren unserer Arbeit in der Industrie. Dank dieser Erfahrungen ist die Avis Budget Group für die Mobilität der Zukunft gut gerüstet. Um den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden, wird das Service-Angebot sowohl in die Breite als auch in die Tiefe aktiv ausgebaut.

**WF:** Das klingt nach großen Veränderungen. Was genau wird den Kunden erwarten?

**Martin Gruber:** Die nächsten fünf Jahre werden für die Autovermietungsbranche spannend. Technische Innovationen werden den Markt verändern. In einer Welt, in der sich die Konnektivität ständig weiterentwickelt, erfinden wir die Vermietung neu und digitalisieren unser Geschäft. So stellt die Avis Budget Group auch in Zukunft





© AdobeStock\_103028049 / photosampler

sicher, dass der Service bequem, personalisiert und automatisiert ist. Dafür wird aktuell unter anderem ein Update der Avis App in ausgewählten europäischen Ländern eingeführt. Auch durch erfolgreiche Partnerschaften mit Unternehmen wie Waymo positioniert sich das Unternehmen aktiv, um den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden.

**WF:** Der technische Fortschritt der letzten Jahre war enorm, Connected Cars ermöglichen neue wirtschaftliche Möglichkeiten für Autovermieter. Wie wirken sich diese Technologien auf Ihr Geschäft aus und nutzen Sie diese bereits?

**Martin Gruber:** Das steigende Aufkommen von Connected Cars gibt der Avis Budget Group die einzigartige Möglichkeit, unsere Prozesse mithilfe digitaler Tools enorm zu optimieren. Daher haben wir das Ziel, die Flotte zukünftig komplett vernetzt, integriert und auf Abruf zu-

gänglich zu machen. Bis Ende 2018 möchten wir eine Flotte mit weltweit 100.000 vernetzten Fahrzeugen zur Verfügung stellen. Bis 2020 soll die globale Flotte sogar vollständig vernetzt sein. Dieser Prozess wurde Anfang des Jahres mit der Installation von 50.000 Geräten der Unified Telematics Platform eingeleitet.

**WF:** Stichwort autonomes Fahren: Auch wenn autonomes Fahren noch nicht zu unserem Alltag gehört, schreitet die Entwicklung rasant fort. Was bedeutet das für Ihre Branche und Ihre Kunden?

**Martin Gruber:** Langfristig sehen wir eine große Chance, das Mieterlebnis zu revolutionieren. Heute wählen die Kunden ihre Mietfahrzeuge nach der Fahrzeugklasse. In Zukunft, wenn autonome Autos zur Verfügung stehen, wählen sie es entsprechend ihrer bevorzugten Tätigkeit während der Reise: Brauchen sie die technische Ausstattung

für Telefonkonferenzen und einen Arbeitsplatz? Oder lieber Liegesitze und Verdunklungsglas zum Schlafen? Wir prüfen kontinuierlich, wie wir mit diesen neuen Möglichkeiten das Kundenerlebnis weiter verbessern können.

**WF:** Worin sehen Sie die größte Herausforderung der nächsten Jahre?

**Martin Gruber:** Eine der Herausforderung für uns bei der Avis Budget Group wird es sein, die Kundenwahrnehmung zu verändern und ihnen zu zeigen, welche Chancen vernetzte und digitale Dienstleis-

tungen bieten. Kunden sollen uns nicht mehr nur als zuverlässigen Mobilitätsservice sehen, den sie ein paar Mal im Jahr nutzen, sondern als solchen, den sie ein paar Mal pro Woche in Anspruch nehmen. Durch die Vielzahl unserer angebotenen Mobilitätsdienstleistungen sind wir schon heute in der Lage, unterschiedlichste Bedürfnisse zu erfüllen. Zukünftig möchten wir die Chance unseres weltweit etablierten Netzwerks noch intensiver nutzen, um die Mobilität der Zukunft aktiv zu gestalten und unseren Kunden so umfassende Mobilitäts-Services zu bieten wie möglich.

**avis budget group**

· Avis Budget Autovermietung GmbH & Co. KG  
 · Zimmersmühlenweg 21  
 · 61437 Oberursel  
 · ☎ +49 6171 680  
 · 🌐 www.avis.de



HYUNDAI

## Basistechnologie für die Zukunft

Markus Schrick sieht der Zukunft der E-Mobilität aus Sicht von Hyundai optimistisch entgegen. Die Verkäufe der aktuellen Elektro- und Hybridreihe IONIQ hat die Erwartungen von Hyundai übertroffen und auch bei der FIFA WM 2018™ werden sie als Sponsor Fans für sich gewinnen. Welche Modelle in Zukunft auf den Markt kommen, und welche Besonderheiten diese versprechen, erklärt er im Interview mit Wirtschaftsforum.

**WF:** Herr Schrick, Hyundai Motor Deutschland ist im Sponsoring sehr aktiv. So zum Beispiel sind Sie Kooperationspartner des LEGOLAND® Deutschland Resort sowie offizieller Automobilpartner der FIFA WM 2018™ in Russland. Was versprechen Sie sich von diesen Kooperationen?

**Markus Schrick:** Kernziel all unserer Sponsoring- und Kooperationsaktivitäten ist, unsere Marke mit

Emotionen aufzuladen und sie bekannter zu machen. Dabei ist es uns wichtig, dass die Kooperationen mit konkreten Aktivitäten für die Fans und Kunden verbunden sind, damit unsere Marke erlebbar wird. Zur FIFA WM 2018™ schaffen wir im Rahmen von Gewinnspielen und Probefahrtaktionen zahlreiche Möglichkeiten, die Fans und Kunden zu den Spielen nach Russland bringen. Über die WM hinaus können Kunden Fußball mit Hyundai auch

jeden Tag der Woche erleben. Seit verganginem Jahr sind wir Partner von sporttotal.tv. Das Unternehmen stattet Fußballvereine von der viert-höchsten Liga abwärts mit einem innovativen 180-Grad-Kamera-System aus, das es erlaubt, Fußballspiele in hoher Qualität und live bei sporttotal.tv zu übertragen. Für die Zuschauer ist dieser Service kostenlos. So schlagen wir die Brücke von unserem Engagement im Profisport hin zum Amateur- und Breitensport.

Im LEGOLAND Deutschland Resort erfreuen sich unsere Hyundai Familientage großer Beliebtheit. Dann erhalten Hyundai Fahrer mit bis zu drei Begleitern kostenlosen Eintritt in den Park, wenn sie ihren Schlüssel und Fahrzeugschein am Eingang des LEGOLANDs zeigen. Im Park selbst sorgen wir dann mit speziellen Mitmach-Aktionen für die ganze Familie für Begeisterung.



**WF:** Mit der aktuellen Modellreihe Hyundai IONIQ rüstet sich Ihr Unternehmen zudem auch für die mobile Zukunft, die auf umweltschonenderen Fahrspaß für Kunden abzielt. Wie sehen Sie die bisherige Entwicklung Ihrer alternativen Antriebspalette?

Hyundai ist derzeit der einzige Hersteller weltweit, der alle wichtigen alternativen Antriebe in Serie anbietet: Hybrid, Plug-in-Hybrid, Elektro und Brennstoffzelle.

**Markus Schrick:** Hyundai ist derzeit der einzige Hersteller weltweit, der alle wichtigen alternativen Antriebe in Serie anbietet: Hybrid, Plug-in-Hybrid, Elektro und Brennstoffzelle. Noch in diesem Jahr bringen wir mit dem Hyundai Nexo das zweite Serienmodell eines Brennstoffzellenfahrzeugs auf den Markt und mit dem Kona Elektro das erste E-SUV. Die IONIQ Modellreihe hat im vergangenen Jahr unsere Erwartungen übertroffen: Mit über 5.000 Bestellungen – davon rund die Hälfte für den IONIQ Elektro – haben sich mehr als doppelt so viele Menschen für einen IONIQ entschieden, als wir geplant hatten.

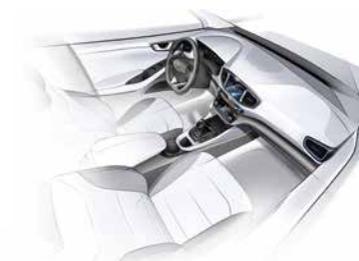
**WF:** Eine zentrale Frage unserer Sonderausgabe richtet den Fokus auch auf das Thema E-Mobilität als 'Zukunft der Mobilität'. Auch Hyundai ist bei diesem Thema mit den aktuell vorgestellten Modellen KONA Elektro und NEXO als neue Elektro-SUVs präsent. Wie nah sind wir aus Ihrer Sicht schon jetzt in der Mobilität der Zukunft angekommen?

**Markus Schrick:** Mit unserem aktuellen Angebot an alternativen Antrieben machen wir Elektromobilität für einen breiten Kundenkreis zugänglich und attraktiv. Bis 2020 werden wir insgesamt 15 Modelle mit alternativen Antrieben auf den Markt bringen.

Wir sehen die Brennstoffzellentechnologie als Basistechnologie für die Zukunft, auf der alles aufsetzt. Mit dem neuen Hyundai Nexo stellen wir einen Technologie-Leuchtturm vor, sowohl mit Blick auf die Antriebstechnologie als auch auf die Ausstattung. Zum einen, weil der Nexo unser zweites Serienmodell mit dieser fortschrittlichen Antriebstechnologie ist, das mit einer Reichweite von rund 800 km (nach NEFZ-Zyklus) absolut alltagstauglich ist. Zudem ist der Nexo auch mit Blick auf die Sicherheits- und Assistenzsysteme an Bord zukunftsweisend.

So bieten wir als derzeit einziger Hersteller eine neue Generation des Totwinkel-Assistenten an. Der tote Winkel wird beim Abbiegen oder Spurwechsel über eine Kamera im Seitenspiegel auf das Fahrerdisplay übertragen, das sorgt für größtmögliche Sicherheit. Mit dem ersten Einparkassistenten von Hyundai ist es zudem möglich den Nexo über den Fahrzeugschlüssel selbstständig in enge Parklücken ein- und ausparken zu lassen, ohne dass der Fahrer sich im Fahrzeug befindet.

Der Kona Elektro vereint zwei aktuelle Mobilitätstrends mit einander: alternative Antriebstechnologie und SUV-Format. Mit einer Reichweite von bis zu 482 km (nach WLTP-Zyklus) ist auch der Kona Elektro absolut alltagstauglich und bietet reichlich Fahrspaß mit einer Leistung von bis zu 204PS.



## Hyundai Motor Deutschland GmbH

Kaiserleipromenade 5  
63067 Offenbach  
Deutschland

+49 69 - 380 767 -101 / -102 / -103

+49 69 - 380 767 213

www.hyundai.de





# FIAT-erschwingliche und innovative Mobilitätslösungen seit über einem Jahrhundert

Fiat kombiniert seit jeher italienisches Design mit Effizienz und Vielseitigkeit. Auch im Zuge der E-Mobilität setzt Fiat neue Akzente mit dem Fiat 500e und dem Chrysler Pacifica. Im Gespräch mit Wirtschaftsforum erklärt Sascha Wolfinger, Director of Communication & Industrial Relations welche Pläne Fiat im Bezug auf Business Kunden, E-Mobilität und autonomes Fahren hat.

**WF:** Herr Wolfinger, FIAT gilt als Traditionsmarke mit über 100-jähriger Geschichte. Selbst das Katholische Kirchenoberhaupt Papst Franziskus nutze bereits Ihr Modell Fiat 500L als „Papamobil“ bei einem Staatsempfang. Was macht die Marke FIAT aus?

**Sascha Wolfinger:** Fiat bietet seinen Kunden seit über einem Jahrhundert erschwingliche und innovative Mobilitätslösungen. Die Marke kombiniert dabei die italienische Leidenschaft für Design und Originalität mit Effizienz und Vielseitigkeit der Produkte.

**WF:** Tradition und Moderne spiegeln sich in allen Modellen von FIAT wieder. Wie sehen Sie hierbei

die Entwicklung bei FIAT im Bereich der alternativen Antriebe im Hinblick auf Hybrid-Fahrzeuge oder E-Mobile?

**Sascha Wolfinger:** Fiat Chrysler Automobiles verfügt schon jetzt über Fahrzeuge beider Antriebsarten. So sind in den USA sowohl ein elektrifizierter Fiat 500e wie auch der hybridisierte Chrysler Pacifica im Handel verfügbar. Zudem hat FCA über 20 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Erdgasfahrzeugen. Seit der Einführung des ersten Erdgas betriebenen Modells 1997 hat Fiat bereit mehr als 700.000 Erdgas Fahrzeuge verkauft.

**WF:** FIAT bietet mit den neuen Business Line Modellen aktuell maßgeschneiderte Business-Ausstattungs Pakete exklusiv für Geschäftskunden an. Wie sehen diese aus und welche Vorteile ergeben sich aus Ihrer Sicht hierbei für den Business-Kunden?

Sascha Wolfinger: Die teilnehmenden autorisierten Fiat-Händler der FCA Germany AG bieten ausgewählte Modelle als Business Line mit maßgeschneiderter Ausstattung für Geschäftskunden. Zur Business Line Ausstattung gehören dabei vor allem jene Funktionen, die eine Geschäftsreise sicher, angenehm und effizient machen. Der Fokus liegt dabei auf Komfort, Fahrerassistenz und

Konnektivität. Die Zusatzausstattung zur jeweiligen Basisversion bekommen Geschäftskunden bei den Business Line Angeboten zu Kundenvorteils-Konditionen. Bei Fiat kommen die Modelle 500X, 500L, Fiat Tipo 5-Türer und Fiat Tipo Kombi in das Business Line Angebot.

**WF:** Moderne Konnektivität, Vernetzung, Entertainment und das Einbinden von Smartphones spielen auch bei FIAT eine entscheidende Rolle. Welche Innovationen bietet Ihre neue „Fiat 500 Mirror Familie“ und wie passt aus Ihrer Sicht das Smartphone mit dem Automobil zusammen?

Interview mit Sascha Wolfinger, Director Communication & Institutional Relations

bei Fiat Chrysler Automobiles



**Sascha Wolfinger:** Die neuen MIRROR Modelle von Fiat 500, 500L und 500X sorgen für eine einfache Einbindung von Smartphones in das bordeigene Entertainmentsystem. Das Display des Smartphones wird dabei auf den Monitor im Fahrzeuge gespiegelt, wodurch die Funktionen bequem über den Bildschirm gesteuert werden können. So lassen sich besonders komfortabel Telefongespräche annehmen und Nachrichten versenden sowie die Navigationssoftware des Smartphones nutzen.

Auch kann man wie gewohnt seine Musik vom Handy über das Soundsystem des Fahrzeugs streamen oder seine Playlist abspielen. Neben den genannten Funktionen bieten die MIRROR Modelle zusätzlich den neuen Service MOPAR® Connect. Damit kann man beispielsweise die Türen per Smartphone ver- und entriegeln und diverse Betriebszustände wie Tankfüllstand oder Reifendruck abfragen.

**WF:** Eine Frage zum Schluss zu dieser aktuellen Thematik E-Mobilität: Automatisiert fahrende Automobile und Elektrizität scheinen die Zukunft im Automobilssektor zu sein. Wie sehen Sie diese Zukunftsvision?

**Sascha Wolfinger:** Fiat Chrysler Automobiles kooperiert bereits seit einiger Zeit mit Unternehmen, die automatisiertes Fahren entwickeln. So gibt es unter anderem in den

USA eine Zusammenarbeit mit dem Google Unternehmen Waymo, das einige hundert Chrysler Pacifica für autonomes Fahren modifiziert hat. Zudem ist FCA im vergangenen Jahr der Kooperation mit Intel, BMW und Mobileye beigetreten, die sich ebenfalls mit der Erforschung und Entwicklung von automatisiertem Fahren in unterschiedlichen Levels beschäftigt.



# Größtes Netz für E-Mobilität im freien Markt

Wo etablierte Fahrzeughersteller hinterherhinken, geht die Deutsche Post mit großen Schritten voran: Bis Jahresende wird der führende Logistikdienstleister eine erhebliche Menge Elektroautos im Einsatz haben. Die Wartung der Postfahrzeuge übernimmt die Global Automotive Service GmbH. Wirtschaftsforum hat mit dem Geschäftsführer des Werkstättenbetreibers, Andreas Brodhage, über die erfolgreiche Kooperation gesprochen, mit der das größte freie Netz für Elektromobilität in Deutschland geschaffen wurde.

SPECIAL DIE ZUKUNFT DER MOBILITÄT

**WF:** Herr Brodhage, viele sprechen über Elektromobilität, Sie machen es.

**Andreas Brodhage:** Ja, wir sind das einzige zentral geführte Mehr-Marken-Werkstatt-Netz für Elektrofahrzeuge in Europa und arbeiten seit letztem Jahr mit der StreetScooter GmbH zusammen, einer Tochtergesellschaft der Deutsche Post DHL Group, die mit ihren selbst entwickelten und produzierten StreetScootern eine der größten Elektroflotten betreibt.

**WF:** Wie genau sieht die Zusammenarbeit aus?

**Andreas Brodhage:** Wir haben unser Leistungsspektrum speziell auf die Anforderungen der Deutsche Post DHL Group abgestimmt und übernehmen sämtliche Service-

und Reparaturarbeiten an allen StreetScooter-Elektrofahrzeugen in unserem bundesweiten Helpline-Werkstattnetz. Hierfür haben wir über 500 Werkstätten entsprechend zertifiziert und qualifiziert und so das größte freie Netz für Elektromobilität geschaffen. Wir steuern sämtliche Aufträge als zentraler Ansprechpartner für DHL und übernehmen auch die komplette Ersatzteilversorgung.

**WF:** Bieten Sie auch anderen Flottenkunden so ein Rundumsorglos-Paket?

**Andreas Brodhage:** Ja, wir liefern zentralisiert die benötigten Teile über die COPARTS Autoteile GmbH, egal für welche Marke. Wir sind Auftragssteuerer. Dadurch heben wir uns ab. Dennoch sind



**Andreas Brodhage ist Geschäftsführer des größten freien Netzes für Elektromobilität in Deutschland**

wir im wirtschaftlichen Risiko. Mit den Werkstätten verbindet uns eine ehrliche Partnerschaft. Am Ende reden wir über Netzwerkmanagement. Wir koordinieren alle Abläufe und Prozesse bis zur Werkstatt und immer mehr auch in der Werkstatt. Der Flottenkunde auf der anderen Seite hat den Vorteil, dass er es nur mit einem

Ansprechpartner zu tun hat und nicht mit hunderten einzelnen Werkstätten. Ein Ansprechpartner rund ums Fahrzeug, egal worum es geht.

**WF:** Das heißt, Sie haben hauptsächlich Großkunden?

**Global Automotive Service erbringt mit seinen Vertragswerkstätten Leistungen für jedes Elektroauto**





**Flottenkunden haben den Vorteil, dass sie es nur mit einem Ansprechpartner zu tun haben**

**Andreas Brodhage:** Nicht nur, aber nur durch Großkunden wie zum Beispiel LeasePlan können wir das komplette Programm anbieten wie Inspektion, Wartung und Reparaturen. Uns war klar, wenn wir uns nicht um Großkunden und unter anderem um das Zukunftsthema Elektromobilität kümmern, können wir unsere Werkstätten nicht weiter qualifizieren. Durch unseren Partner DEKRA haben wir ein komplettes Schulungsthema für unsere Partnerwerkstätten entstehen lassen. Das geht in unsere Zertifizierung und Qualifizierung – nicht nur in Hinsicht auf unser Thema Elektromobilität. Damit haben wir etwas im Markt entstehen lassen, das vor zehn Jahren nicht für möglich gehalten wurde. Wir kombinieren die regionale Stärke unserer Werkstattpartner mit einem effizienten überregionalen Vertrieb.

**WF:** Wie würden Sie Ihre Marktposition beschreiben?

**Andreas Brodhage:** Wir gehören heute mit unserem System im freien Markt zu den führenden Werk-

stattkonzepten. Das Potenzial ist riesig: In Deutschland haben wir über 46 Millionen Fahrzeuge mit einem Durchschnittsalter von 9,5 Jahren. Das bedeutet aber auch, dass wir den technologischen Fortschritt mit unserem Werkstattnetz nicht verpassen dürfen, was zum Beispiel die Elektromobilität oder den Großkundenbereich betrifft, da Leasinggesellschaften natürlich neue Fahrzeuge haben.

**WF:** Sie decken mit Ihrem HelpLine-Werkstattnetz in Deutschland und Österreich jede Marke ab, inklusive jedes Elektroautos. Was sind weitere Alleinstellungsmerkmale Ihres Unternehmens?

**Andreas Brodhage:** Wir können uns in die Situation jedes einzelnen Kunden hineinversetzen. Ob Prozesse, Abläufe oder IT, wir haben die Fähigkeit, genau das zu tun, was der Kunde von uns erwartet. Flexibilität in der Dienstleistung, uns auf den Kunden einzustellen, das ist unsere Stärke. Wir können den Wind nicht beeinflussen, aber danach die Segel setzen.

## Global Automotive Service GmbH

Ruhrallee 311  
45136 Essen  
Deutschland

+49 201 176730

info@global-automotive-service.com

www.global-automotive-service.com



**WF:** Inwieweit spielt das Thema Digitalisierung eine Rolle bei der Steuerung des Werkstattnetzes?

**Andreas Brodhage:** Im Vordergrund stehen möglichst schlanke Prozesse mit den Werkstätten. Wir haben mit allen Werkstätten digitale Prozesse etabliert.

**WF:** Welche Ziele haben Sie sich für die nächsten Jahre gesteckt?

**Andreas Brodhage:** Wir wollen die Qualität und Leistungsfähigkeit des Werkstattnetzes weiter ausbauen und damit verbunden neue Kunden akquirieren. Je besser wir das Netz qualifizieren, umso mehr Kunden werden wir bekommen.

**KFZ-Helpline.de ist das Serviceportal für jedes Auto**





# FREIGHTLY

smart logistics



## Die neue Generation der Logistiksoftware

Interview mit Johannes Scholdt, Geschäftsführer von Freightly

Das Freightly SCMS (Supply Chain Management System) verbindet IT mit Expertise in der Logistikbranche und digitalisiert Unternehmen – je nach Bedarf, einfach und überall zugänglich. Wie genau die Vision von digitaler und transparenter Logistik Realität werden soll, erläuterte Johannes Scholdt, Geschäftsführer von Freightly, im Interview mit Wirtschaftsforum.

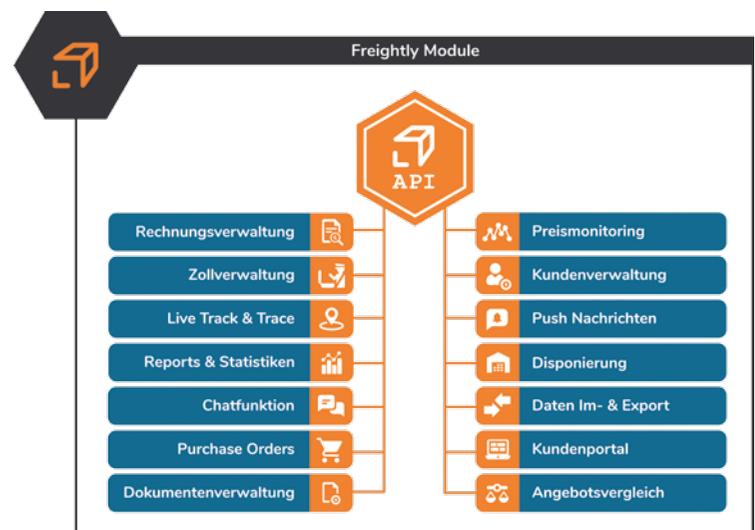
**WF:** Die vollständige Digitalisierung des Fracht- und Speditionsgeschäftes und der Supply Chain, wie Sie es anbieten, ist für die Industrie als Dienstleistung relativ neu. Welche Faktoren sind aus Ihrer Sicht wichtig, damit die potenziellen Kunden gerade Ihr Unternehmen und Ihre Dienstleistung für eine Zusammenarbeit auswählen?

**Johannes Scholdt:** Freightly ist ein modular konzipiertes Supply-Chain-Management-System. Es umfasst Prozesse wie die Produktion, Preismonitoring und Rechnungsprüfung, beinhaltet eine Auftragsverwaltung, bildet sämtliche Prozesse digital ab und macht die Waren über das Track & Trace-Modul von allen mobilen Endgeräten verfolgbar.

Unser Kerngeschäft sind Individuallösungen, die aus dem Basismodul Freightly zusammengestellt und in ständiger Zusammenarbeit mit unseren Kunden speziell auf Ihre Bedürfnisse angepasst werden. Dafür wird innerhalb der Kundenberatung eine Schwachstellenanalyse durchgeführt, die zu einem Kundenprofil ausgewertet wird. Daraus resultiert eine effektive Auswertung der geeigneten Module aus dem Freightly SCM-System, die eine maximale Kostenersparnis und eine optimale Prozesstransparenz erreichen. Individuelle Kundenanforderungen sind ebenfalls möglich und werden in Kooperation mit der IT- und der Logistikabteilung geplant sowie auch umgesetzt. Die Kombination aus erfahrenen Mitarbeitern aus den

Bereichen Wirtschaftsinformatik und Informatik und dem langjährigen Know-how aus dem Logistiksektor bietet eine umfassende Kompetenz. Kunden von Freightly profitieren nicht nur von einer Beratung vom Fach, individuellen Softwarelösungen

und schnellen Entwicklungszyklen, sondern auch von Skaleneffekten und Synergien, die wir durch unsere europaweite Vernetzung innerhalb des Logistik- und Informatiksektors an die Kunden weitergeben können.



**WF:** Die Themenfelder der vollständigen Digitalisierung sind komplexe Prozesse und Systeme, die IT-technisch immer up to date realisiert und implementiert werden müssen. Wie schafft man es als Anbieter dieser IT-Systeme für Logistik, das Know-how und die Kompetenzen der eigenen Mitarbeiter auf dem aktuellsten Stand zu halten?

**Johannes Schuldt:** Da sich die Standards in der IT sehr schnell ändern und permanent Neuerungen und Updates veröffentlicht werden, ist es zwingend erforderlich, mit dem aktuellen Stand der Technik zu arbeiten. Unser dynamisches und zukunftsorientiertes Team überzeugt durch ein hohes Maß an Eigeninitiative und teilt bei regelmäßigen Stand-up-Meetings sein Wissen mit den anderen Kollegen. Schulungen und externe Workshops helfen, Inhalte von komplexeren Themengebieten zu vertiefen. Wir haben bereits ein enges europaweites Netzwerk durch langjährige Zusammenarbeit mit renommierten Unternehmen aus dem Logistik- und Wirtschaftssektor sowie anderen Start-ups aufgebaut und bleiben dadurch immer up to date.

**WF:** In Ihrem Unternehmen bieten Sie die Kombination von Softwaresystemen, Systemintegration und Logistik-Consulting für Ihre Kunden an. Was sind die Gründe für diese Kombination und welche positiven Effekten und Synergien haben sich hieraus ergeben?

**Johannes Schuldt:** Unsere Kunden besitzen unterschiedlichste Bedürfnisse bezüglich der Digitalisierungsgrade von Logistikprozessen.

Deshalb arbeiten wir Hand in Hand mit unseren Kunden bei der Entwicklung maßgeschneiderter Softwarelösungen.

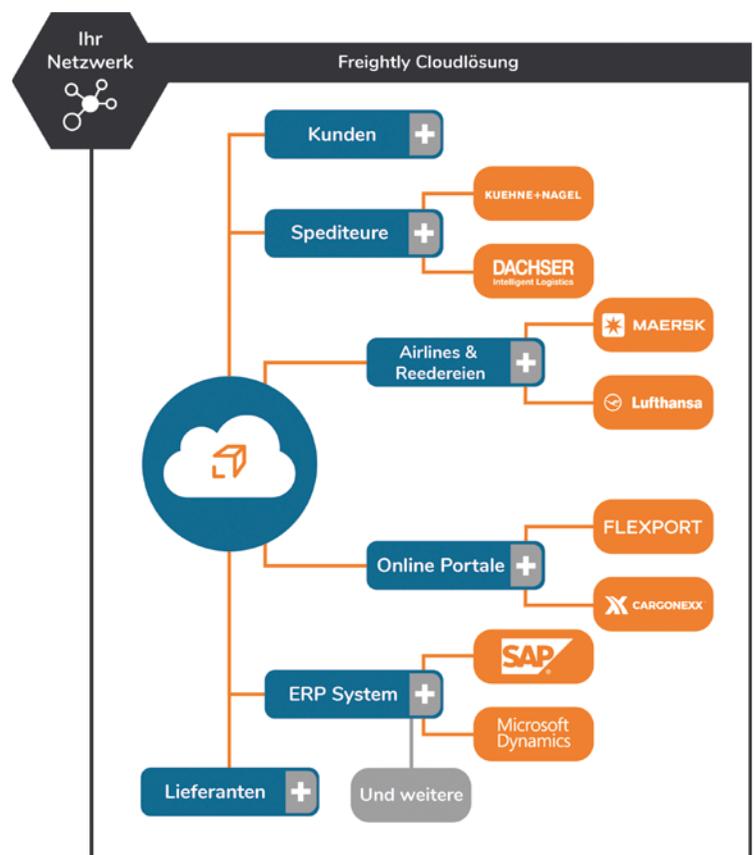
Bereits existierende Infrastrukturen werden schnell und einfach über die Freightly-Plattform integriert und erhöhen den Grad der Automatisierung im Unternehmen. Durch die Integration mit Onlineportalen, Spediteuren, Reedereien und Lieferanten profitieren die Kunden nicht nur von den Skaleneffekten, sondern auch von Synergien, die aus unserer europaweiten Vernetzung und den Kooperationen mit anderen Start-ups und Unternehmen entstehen.

**WF:** Welche Art von Kunden sind für Ihr Unternehmen typisch und welche Dienstleistungen und IT-Systeme werden in der Kombination von Freightly erbracht?

**Johannes Schuldt:** Mittelständische und Großunternehmen mit hohem Versandaufkommen, die im Logistikbereich bereits teilweise eine Digitalisierungsstrategie verfolgen und die Vision einer plattformübergreifenden End-to-End-Vernetzung mit einem hohen Automatisierungsgrad haben, sind für Freightly ideal geeignet.

Aus unserem Modulkatalog wird das individuelle System anhand des Kundenprofils zusammengestellt. Zur Verfügung stehen unter anderem Funktionen wie Auftragsverwaltung, automatisierte Dokumentenerstellung und -austausch, Zollverwaltung, Live-tracking der Sendungen und vieles mehr.

Bereits existierende Systeme oder neue Tender Tools können über die Freightly-Schnittstelle schnell und unkompliziert angebunden werden.



Auf diese Weise werden sämtliche Daten aggregiert, konsolidiert und können dem Kunden als Key Performance Indices mögliches Optimierungspotential aufzeigen.

**WF:** Der Fachkräftemangel ist in ganz Deutschland ein akutes Problem. Hat man als Start-up größere Schwierigkeiten Fachkräfte zu finden als größere Unternehmen?

**Johannes Schuldt:** Generell werben Start-ups mit schnellen Aufstiegsmöglichkeiten, attraktiver Vergütung,

einem großen Verantwortungsbe- reich und attraktiven Aufgaben. Freightly beispielsweise überzeugt durch ein junges, dynamisches und internationales Team mit flachen Hierarchien, einem gesunden Maß an Eigeninitiative und flexiblen Arbeitszeiten. Die Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmenswachstum und die Verantwortlichkeit am Unternehmenserfolg ist ein hoher Motivationsfaktor. Viele Informatik-Masterabsolventen sind auf der Suche nach einer solchen Möglichkeit.



**Freightly**  
 Daimler Straße 6a  
 50354 Hürth  
 Deutschland  
 ☎ +49 2233 9664234  
 🌐 www.freightly.com



# Am Anfang fuhr die Kutsche

Seit mehr als 110 Jahren ist die Auto-Richter GmbH in Familienbesitz. Aus dem 1907 von Bernhard Richter als Fahrgastbetrieb mit Pferdekutschen gegründeten Unternehmen wurde im Laufe der Zeit ein moderner Opel-Vertragshändler mit Werkstatt und Taxiflotte. Für den Familienbetrieb aus dem sächsischen Frankenberg stehen der Dialog mit den Kunden und die Nähe zu ihnen gerade im ländlichen Raum im Mittelpunkt.

„Wir bieten das gesamte Leistungs- und Produktportfolio eines Opel-Vertragshändlers und einer Opel-Werkstatt“, beschreibt Christian Hiesche, beschäftigt im Marketing und Verkauf sowie Assistent der Geschäftsleitung der

Wir handeln,  
bevor Probleme auftreten.

Auto-Richter GmbH. „Wir handeln mit Neu- und Gebrauchtwagen, kümmern uns um Finanzierung, Leasing und Versicherung, haben einen eigenen Karosserie-Arbeitsplatz für die Unfallinstandsetzung und betreiben eine Opel



Über 110 Jahre im Familienbesitz: Luftbild des Betriebsgeländes von 1994

Rent-Autovermietung.“ Für den Autoverkäufer sind die aktuellen X-Modelle von Opel die momentanen Highlights, ebenso wie der gerade präsentierte Opel Combo Life. Auf dem Betriebsgelände ist außerdem eine SB-Waschanlage, die künftig zu Marketingzwecken genutzt werden soll. Unter den drei Fahr-

zeugen des Taxibetriebs findet sich auch ein neues Großraumtaxi.

## POSITIVE ENTWICKLUNG

„Der typische Opelfahrer ist etwas älter“, weiß Christian Hiesche. „Aber durch unsere neue Fahrzeuggeneration kommen auch

wieder jüngere Kunden.“ Sie sollen durch neue Strategien wie Fahrzeugpräsentationen im Internet und über soziale Medien angesprochen werden. Das von Evelyn und Michael Richter geführte Unternehmen beschäftigt 19 Mitarbeiter, von denen der größte Teil in der Werkstatt arbeitet. „Die gute Betriebsatmosphäre in unserem Haus ist auch nach außen hin sichtbar“, freut sich Christian Hiesche. „Dadurch, dass wir unseren Mitarbeitern Freiräume und Kompetenzen geben, haben wir ein sehr gutes Klima im Betrieb. Außerdem lautet unsere Devise ‘Agieren statt reagieren’. Wir handeln, bevor Probleme auftreten, und beziehen unsere Beschäftigten dabei mit ein. Schließlich sind die Mitarbeiter unser wichtigstes Kapital.“



Herzstück des Unternehmens: In der Werkstatt arbeiten die meisten Beschäftigten



Eigene Taxiflotte: Das Großraumtaxi wurde erst kürzlich in Betrieb genommen

## Auto-Richter GmbH

Frankenberg/Eder-Straße 1  
09669 Frankenberg  
Deutschland

☎ +49 37206 60060

☎ +49 37206 600618

✉ service@

auto-richter-gmbh.de

🌐 www.auto-richter-gmbh.de



Interview mit Steffen Bornschein, Geschäftsführer  
der transbest Internationale Speditionsgesellschaft mbH

# Aus Dornröschenschlaf geweckt

Steffen Bornschein, seit zwei Jahren Geschäftsführer der transbest Internationale Speditionsgesellschaft mbH, hat dem 1971 gegründeten Familienunternehmen aus Offenbach am Main neues Leben eingehaucht. Dabei zählen die Modernisierung und die Prozessoptimierung ebenso zu seinen Zielen wie die Umsetzung moderner Logistikkonzepte und das Auflösen des Investitionsstaus.

„Eine meiner Aufgaben ist es, den Wandel zu gestalten und dabei die Leute mitzunehmen“, beschreibt der Geschäftsführer seine Tätigkeit bei der transbest Internationale Speditionsgesellschaft mbH. Aktuell wurden IT, Brandschutztechnik, Büroausstattung und Gabelstaplerflotte erneuert, als nächste Schritte stehen die Erweiterung des Portfolios und der Lagerkapazitäten sowie neue Logistikservices auf dem Programm.

logistik und Verzollung an. Außerdem ist das Unternehmen Teil von System-Transport-auf-Rädern (S.T.a.R.), einer Stückgut-Kooperation. „Wir kommissionieren Waren und transportieren auch international“, erklärt Steffen Bornschein. „Wir machen Im- und Exporte für See- und Luftfracht sowie Landverkehre in Europa, bieten also ganzheitliche Lösungen an. Wir können auch Sperrgut mit außergewöhnlichen Maßen transportieren. Dabei

## GANZHEITLICHE LÖSUNGEN

Neben Transporten von festen und flüssigen Gefahrgütern bietet transbest Stückguttransporte, Nah- und Fernverkehr, Beschaffungs- und Distributionslogistik sowie Lager-

**Wir sind agil am Markt und überzeugen unsere Kunden durch Qualität und Zuverlässigkeit.**



Zuverlässiges Personal: Beladen eines Lkw



**Allrounder: Mit festen Partnern bietet transbest seinen Kunden umfassende Speditionsleistungen**

haben wir keine eigene Flotte, sondern arbeiten mit festen Partnern zusammen.“

## MARKETING AUSBAUEN

Das 1971 von Bodo und Vera Möller gegründete Unternehmen gehört heute den Töchtern des Gründers. Es beschäftigt gegenwärtig 25 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von sieben Millionen EUR. Als Spedition für den Mittelstand gehören Hersteller von Gefahrgütern, Industrie und Handel zu den Auftraggebern. Der Vertriebsinendienst spricht mittels Telefonakquise neue Kunden an. Darüber hinaus soll das Marketing generell ausgebaut werden, inklusive Inter-

net und neuen Medien. „Wir haben gutes Personal, das wir auch gut bezahlen und dem wir überdurchschnittliche soziale Leistungen bieten“, so der Geschäftsführer. „Wir sind agil am Markt und überzeugen unsere Kunden durch Qualität und Zuverlässigkeit.“

**transbest Internationale Speditionsgesellschaft mbH**

Senefelderstraße 176-178  
63069 Offenbach am Main  
Deutschland

☎ +49 69 984060

☎ +49 69 98406235

✉ info@transbest.de

🌐 www.transbest.de

SPECIAL DIE ZUKUNFT DER MOBILITÄT

# Um des Umzugs Willen

Es ist ein Familienbetrieb in dritter Generation mit einem hervorragenden Ruf. Die Umzugspezialisten der HTT Helmut Traxl Transport GmbH werden nicht nur von privaten und geschäftlichen Auftraggebern wegen ihrer Erfahrung und ihrer guten Arbeit geschätzt. Auch als Arbeitgeber ist das Unternehmen aus Frickenhausen in der Nähe von Würzburg gefragt. Als einer der wenigen Spediteure im Süden Deutschlands kann sich die Firma nicht über mangelndes Interesse von Bewerbern beklagen.

„Wir kümmern uns um Umzüge und alles, was damit zu tun hat“, beschreibt Manuel Brakmann, Betriebsleiter sowie Verkaufsleiter In- und Ausland der HTT Helmut Traxl Transport GmbH, das Tätigkeitsspektrum. „Unsere Bandbreite reicht von Privathaushalten bis zu Büro- und Projektumzügen für Firmen mit bis zu 800 Beschäftigten. Wir übernehmen auch Umzüge von Bibliotheken und Archiven. Seit zwei Jahren gehören außerdem Umzüge mit Maschinen – also Schwerguttransporte – und kompletten Lagern zu unserem Portfolio. Es gibt nicht viel, was wir nicht umziehen.“

## KERNGESCHÄFT PRIVATUMZÜGE

Das Kerngeschäft von HTT sind Privat- und Projektumzüge, wobei private Umzüge mit einem Anteil von 60% den größten Teil ausmachen. „Gerade bei den privaten Umzügen ist ein zentraler Ansprechpartner – einmal im Büro und auch im Umzugsteam – für die Kunden sehr wichtig“, weiß Manuel Brakmann. „Dabei spielt das Verhältnis von Kolonnenführer zum Auftraggeber eine besondere



Professionell und flexibel: HTT kümmert sich um alle Arten von Umzügen

Rolle. Vor jedem Umzug sprechen wir mit dem Team deshalb über die Besonderheiten. Wir legen Wert auf das, was unseren Kunden wichtig ist – ganz gleich, ob Ikea-Regal oder teures Porzellan.“ Die gleiche Sorgfalt legt HTT auch bei gewerblichen Umzügen an den Tag. „Aktuell sind wir mit einer Betriebsverlagerung von Stuttgart nach München beschäftigt“, nennt der Betriebsleiter ein Beispiel. „Dabei geht es um 600 Arbeitsplätze plus Produktion, Maschinen und Materiallager. Wir machen alles von A bis Z mit eigenen Kräften und sind deshalb auch sehr flexibel.“ Da es bei den Firmenumzügen regelmäßig ein Sommerloch

gibt, möchte HTT die Privatumzüge als Hauptstandbein behalten. „Wir sind ein eingespieltes Team“, hebt Manuel Brakmann hervor.

---

Es gibt nicht viel,  
was wir nicht umziehen.

---

„Manchmal können wir Kunden, die vor 15 Jahren umgezogen sind, heute mit dem gleichen Team



Zuversicht: Manuel Brakmann möchte, dass sein Sohn den Betrieb weiterführt

bedienen. Wir arbeiten nur mit eigenem Personal und ohne Subunternehmen. Wir kümmern uns persönlich, auch nach 18 Uhr.“

## ZWEI FERNTEAMS

Jeder Interessent wird vor Ort für ein persönliches Beratungsgespräch besucht. „Per Internet kann man nicht zuverlässig kalkulieren“, sagt Manuel Brakmann. „Nach dem Gespräch kann der Kunde dann entscheiden, ob er mit uns umziehen will.“ Mittels Homepage, Google-Werbung, Facebook und der Unterstützung regionaler Betriebe und Vereine macht HTT auf sich aufmerksam.



**Viel Platz: HTT bietet auf dem Betriebsgelände auch Einlagerungen an**

80% der Anfragen kommen jedoch über das Internet. Deshalb verliert die Zeitungswerbung zunehmend an Bedeutung. „Am wichtigsten sind für uns jedoch die Empfehlungen zufriedener Kunden, die etwa 75% unserer Aufträge ausmachen“, weiß der Betriebsleiter. „Anschließend googeln uns die Leute.“ Geschätzt wird die Kompetenz von HTT auch außerhalb Deutschlands, vor allem in Österreich und der Schweiz. „Wir haben zwei Fernteams, die das ganze Jahr über unterwegs sind“, so Manuel Brakmann. „Wir übernehmen auch die kompletten

Zollformalitäten – sogar bis nach Übersee.“

### WEITERES BÜRO IN ULM

Manuel Brakmann ist in dem von seinem Großvater gegründeten Unternehmen heute in dritter Generation tätig. „1970 haben wir als Grenzspediteur mit einem Lkw angefangen“, erinnert er an den Beginn. „Nach einem Jahr kam der zweite Lkw dazu. Heute haben wir sechs Lkw und 40 Mitarbeiter. Zwei weitere Fahrzeuge sollen hinzukommen.“ Vor zehn Jahren hat HTT in Technik und Verpackungs-

## HTT Helmut Traxl Transport GmbH

In den Gernäckern 1  
72636 Frickenhausen  
Deutschland

☎ +49 7025 4047

☎ +49 7025 4057

✉ info@htt-umzuege.de

🌐 www.htt-umzuege.de



material investiert, seit zwei Jahren existiert ein zweites Büro in Ulm.

„Seitdem haben wir 50% mehr Anfragen“, freut sich der Betriebsleiter des Unternehmens mit einem Jahresumsatz zwischen drei und

vier Millionen EUR. „Dort ist ein riesiger Bedarf, aber es gibt kaum Spediteure.“ Manuel Brakmann ist zudem sehr glücklich darüber, mit Ralph Ballschmidt in der Zweigstelle Ulm einen sehr erfahrenen Mitarbeiter und Niederlassungsleiter gefunden zu haben.

### SEHR VIEL ERFAHRUNG

**Wir legen Wert auf das, was unseren Kunden wichtig ist – ganz gleich, ob Ikea-Regal oder teures Porzellan.**

„Die Kunden entscheiden sich für uns, weil wir sie durch unser Preis-Leistungs-Verhältnis, Qualität, Flexibilität und Schnelligkeit überzeugen“, nennt Manuel Brakmann Gründe für den Erfolg. „Außerdem haben wir im Laufe der Jahre viel Know-how gewonnen. Das ist auch ganz wichtig: unsere jahrelange Erfahrung und unsere langjährigen Geschäftsbeziehungen.“ Gerade im Raum Ulm will sich HTT auch als Marke weiter profilieren. Als Vater eines kleinen Sohnes wünscht sich Manuel Brakmann, dass die vierte Generation den erfolgreichen Weg fortsetzt: „Er interessiert sich schon sehr für alles und wächst quasi im Unternehmen auf.“



**Gut ausgestattet: Das Unternehmen verfügt über die nötige Technik**



**Eigener Fuhrpark: Im nächsten Jahr sollen zwei weitere Fahrzeuge hinzukommen**

# Viel Platz auf engem Raum

Das quälende Herumfahren in überfüllten Innenstädten auf der Suche nach einem Parkplatz könnte bald der Vergangenheit angehören. Die Lösung des Problems bietet Parkey. Das mobile Parksystem der Schwab Förder- und Lagertechnik GmbH aus dem bayerischen Oettingen erhöht die zur Verfügung stehende Parkfläche um ein Vielfaches. Dank intelligenter Technologie auf Paternoster-Basis lassen sich viele Fahrzeuge auf kleinstem Raum sicher und komfortabel abstellen.

SPECIAL DIE ZUKUNFT DER MOBILITÄT

80 Jahre Erfahrung im Paternosterbau stecken in der Parkey-Lösung der Schwab Förder- und Lagertechnik GmbH. Wo sonst lediglich zwei Autos parken könnten, schafft Parkey Platz für bis zu 20 Fahrzeuge. „Für Parkey wurden wir mit dem Innovations-Weiterentwicklungspreis ausgezeichnet“, freut sich Birol Utku, seit 2014 Geschäftsführer der Schwab Förder- und Lagertechnik GmbH. „Die Paternostertechnik an sich ist nicht neu, aber wir sind die einzige deutsche Firma, die einen Parkpaternoster bauen kann. Zur Zeit fertigen wir einen Prototyp

und wollen im kommenden Jahr mit der Serienproduktion starten.

deren Ort wieder installiert werden. Darüber hinaus bietet das System

diese Flächen zusätzlich zu Werbezwecken genutzt werden. Auf einem Dach installierte Sonnenkollektoren ermöglichen zudem die Stromerzeugung oder den Betrieb einer E-Tankstelle.

---

Wir sind eine Manufaktur,  
wir fertigen individuell für unsere Kunden.

---

Schon jetzt haben wir mehr als 40 Anfragen vorliegen.“

## LEICHT AUF- UND ABZUBAUEN

Aufgrund seiner modularen Bauweise lässt sich Parkey problemlos abbauen und kann an einem an-

deren Ort wieder installiert werden. Darüber hinaus bietet das System weitere Vorteile. Da der Parkplatzsuchverkehr entfällt, wird die Umwelt weitaus weniger als bisher belastet. Außerdem schützt das System vor Einbrüchen ebenso wie vor Hochwasser. Mit Außenfassaden können auch Hagel und Schnee den Fahrzeugen nichts anhaben. Des Weiteren können

## WENIG ZUKAUF

Hervorgegangen ist die Schwab Förder- und Lagertechnik aus dem 1932 von Georg Schwab als Metallbaubetrieb gegründeten Unternehmen. Heute umfasst das Portfolio neben dem Parkpaternoster Parkey andere Paternosterlösungen, Lager- und Schneidesys-



Wenig Platzbedarf: Parkey geht in die Höhe statt in die Breite



Die Lösung für zugesperrte Innenstädte: Parkey in Ulm



Lästige Parkplatzsuche entfällt: Parkey schont auch die Umwelt



**Vielfalt, die kaum Platz benötigt: Viele verschiedene Teppichböden können den Kunden präsentiert werden**

teme sowie Sondermaschinenbau. „90% der von uns benötigten Teile stellen wir selbst her“, erklärt Birol Utku. „Wir kaufen nur wenig zu.“ 40 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen, das einen Jahresumsatz von drei Millionen EUR erzielt. Bei industriellen Lagerlösungen hat sich Schwab sehr gut positioniert. Birol Utku: „Wir haben sehr gute Referenzen, da Wettbewerber die Produkte in ihren Fertigungsstraßen nicht bauen können. Wir sind eine Manufaktur, wir fertigen individuell für unsere Kunden – das ist unser Alleinstellungsmerkmal. Gerade wenn es um schwere

Sachen geht, um die Lagerung von Produkten ab 500 kg aufwärts, gibt es für uns kaum Konkurrenz. Wir sind immer dann gefragt, wenn viel und Schweres auf engstem Raum gelagert werden muss.“

### WEITER EUROPÄISIEREN

Zu den Kunden von Schwab gehören der Mittelstand ebenso wie Großkonzerne und DAX-Unternehmen. 90% des Umsatzes erzielt das Unternehmen in Deutschland und im deutschsprachigen Ausland, 10% in Ländern wie den USA, England und den Vereinigten



**Genial: Die Paternostertechnik ist die richtige Lösung für viele Branchen**

Arabischen Emiraten. „Langfristig streben wir eine Europäisierung der Firma an“, beschreibt Birol Utku den Kurs. „Zunächst einmal wollen wir in der Schweiz und Österreich stärker werden.“ Vermarktet werden die Produkte über Handelsvertreter in den jeweiligen Ländern, den eigenen Außendienst sowie über das Internet.

### REIFEN-PATERNOSTER FÜR ZÜRICH

„In der Einfachheit liegt die Genialität“, ist der Geschäftsführer überzeugt. „Wir präsentieren

---

**Wir sind immer dann gefragt, wenn viel und Schweres auf engstem Raum gelagert werden muss.**

---

verständliche und einfache Lösungen vor unserem Hintergrund als Manufaktur.“ Davon profitiert auch ein Züricher Unternehmen. Für das baut die Oettinger Firma im kommenden Jahr einen Reifenpaternoster – ganz einfach, weil es niemand anders in Europa sonst kann.



**Platz clever nutzen: Stablager mit Nase**

### Schwab Förder- und Lagertechnik GmbH

Georg-Schwab-Straße 6  
86732 Oettingen  
Deutschland

☎ +49 9082 750

☎ +49 9082 7519

✉ info@schwabtechnik.de

🌐 www.parkey.de



**Qualität seit 1932**

# Klarer Kreislauf statt Zickzack-Kurs

Stadtwerke kümmern sich traditionell um die Strom- und Gasversorgung. So auch die Stadtwerke Greifswald GmbH. Als Querverbundunternehmen deckt sie jedoch die komplette Breite der kommunalen Daseinsfürsorge der Stadt ab: Sie ist auch für Trink- und Abwasser sowie den öffentlichen Busverkehr zuständig und betreibt das örtliche Schwimmbad. Dabei erfüllt sie nicht nur ihre Pflicht, sondern versteht sich als Vertreter der Menschen, der Region und der Umwelt. Ihr Engagement wurde bereits mit verschiedenen Auszeichnungen belohnt.

IM INTERVIEW MIT

Strom und Gas gibt es in Greifswald natürlich nicht erst seit 1992, dem Gründungsjahr der Stadtwerke Greifswald GmbH. „Das Unternehmen hat sich damals infolge politischer Veränderungen neu formiert“, erklärt Geschäftsführer Thomas Prauße die Neugründung. Anders als andere Stadtwerke, die in derselben Zeit gegründet wurden, ist ihr Geschäft nicht nur Strom und Gas. Versorgung ist in

Greifswald vielmehr im weiteren Sinn zu verstehen. Als 100%ige Tochter der Stadt Greifswald vereint sie unter ihrem Dach Energieversorgung, Öffentlichen Nahverkehr und Freizeitbad, ist größte Gesellschafterin des Bildungszentrums und zuständig für die kaufmännische Geschäftsführung des Abwasserbereichs. „Es ist enorm spannend, in der heutigen Zeit solch ein Querverbundunter-

nehmen zu leiten“, findet Thomas Prauße, der seit 2014 im Unternehmen ist.

## GUT AUFGESTELLT

Veränderungen hat es in den vergangenen Jahren reichlich gegeben. So wurde 1992 das Kernkraftwerk Lubmin rückgebaut, sodass sich in der Stadt die Frage nach alternativen Möglichkeiten



Natürlich bekommen wir die Auswirkungen des Zickzack-Kurses in der Energiewende zu spüren.

der Wärmeversorgung stellte. „Man wollte eine Wärmeversorgung mit eigenen Kapazitäten aufbauen. Das war eine richtungsweisende Entscheidung, denn das Ergebnis war die flexible Erzeugung durch Kraft-Wärme-Kopplung (KWK).“ Die Technologie gilt als zentraler Baustein bei der Energiewende. 2004 wurden die mit KWK betriebenen Energiewandlungsanlagen in Betrieb genommen. „Inzwischen sind sie in die Jahre gekommen und müssen erneuert werden, damit wir in der Erzeugung weiter profitabel wirtschaften können“, erläutert der Geschäftsführer. Ein wichtiger Schritt sei ebenso die Restrukturierung in den Jahren 2015 bis 2017 gewesen. Sie hatte das Ziel, alle die Stadt Greifswald betreffenden Energiesparten zu verschmelzen und unter einem Dach zu vereinen.



Abtauchen und genießen: In das Freizeitbad Greifswald haben die Stadtwerke viel investiert



**Piraten ahoi: Kinderspaß bei der Piraten-Poolparty**

Den Betrieb des Öffentlichen Personennahverkehrs (ÖPNV) und des Freizeitbads haben die Stadtwerke im Auftrag der Stadt übernommen. „Um die Defizite von beiden mit 1,6 Millionen EUR auszugleichen, müssen wir jedes Jahr 3,2 Millionen EUR erwirtschaften. So funktioniert steuerlicher Querverbund“, rechnet Thomas Prauße vor. Das Stammhaus wurde 2017 im Rahmen der Restrukturierung neu aufgestellt. Anders als andere Stadtwerke nicht nach Sparten, sondern nach Kernkompetenzen: „Die bestehen bei uns darin, Energie zu erzeugen, zu verteilen und zu verkaufen.“ Dementsprechend wurden die Profitcenter Netzwirtschaft, Energiehandel und Erzeugung geschaffen, sowie die zwei Cost-Center Finanzwirtschaft und IT.

## VIelfach Ausgezeichnet

Nicht erst im Zuge der Diesel-Diskussionen haben die Stadtwerke in Sachen umweltfreundlicher Nahverkehr Nägel mit Köpfen gemacht: Die gesamte Busflotte wurde erneuert und von Diesel auf 100% Bio-Erdgas umgestellt. „Da-

mit sparen wir jedes Jahr 800 t CO<sub>2</sub> ein“, betont Thomas Prauße. Daneben war das gute Streckennetz für den Verband ProBahn ein Grund, die Greifswalder Stadtwerke 2015 mit dem Fahrgastpreis für hochqualitativen Nahverkehr auszuzeichnen. Stolz ist der Geschäftsführer vor allem auf die hohe Kundenzufriedenheit. Und auch das Freizeitbad Greifswald ist preisgekrönt: 2014 erhielt es den Public Value Award der Deutschen Gesellschaft für das Badewesen. „Wir haben in den letzten Jahren 750.000 EUR in das Bad gesteckt, um den Saunabereich, die Sanitäranlagen und das Bistro zu erneuern.“ Auch in der IT-Sicherheit sind die Stadtwerke Greifswald nachgewiesenermaßen spitze: Als eines von wenigen Unternehmen sind sie nach dem Informations-Sicherheits-Management-System (ISMS) zertifiziert. Engagiert ist das Unternehmen in jeder Hinsicht – auch sozial. Davon profitiert vor allem der Nachwuchs. So werden Erstklässler mit Verkehrswarnwesten ausgestattet und Hüpfburgen für Kinder- und Familienfeste kostenlos zum



**2014 wurde das Greifswalder Bad mit dem Public Value Award der Deutschen Gesellschaft für das Badewesen ausgezeichnet**

Ausborgen bereitgestellt. Jedes Jahr werden mehrere Tausend Besucher vom Fahrradfest auf dem Markt, dem Stadtwerkefest auf dem Firmengelände und dem Adventskonzert in der Kirche angezogen.

## HERAUSFORDERUNG ENERGIEWENDE

„Wir hängen am Tropf der Politik, sind permanent fremdbestimmt

durch Bundesregierung und Europäische Union. Deshalb brauchen wir Skaleneffekte. Wir steuern nach Ergebnis, nicht nach Umsatz und haben daher die Kosten optimiert“, erklärt Thomas Prauße. Um die Mitarbeiter bei den verschiedenen Veränderungsprozessen mitzunehmen, wurde ein Mitarbeiterprojekt gestartet. „Als Führungskraft will ich meine Mitarbeiter zum Erfolg bringen.



**Ausgediente Photovoltaik-Spiegel werden heute geschreddert. Das ist doch unglaublich!**



**Das Heizkraftwerk Helmshäger Berg ist die größte Wärme- und Stromerzeugstätte in Greifswald**

## In Kürze Kernkompetenz

Energie- und Trinkwasserversorgung

## Zahlen & Fakten

- Gegründet: 1992
- Struktur: Querverbundunternehmen, 100%ige Tochter der Stadt Greifswald
- Niederlassungen: Firmensitz in Greifswald
- Mitarbeiter: 320
- Umsatz: 90 bis 100 Millionen EUR

## Leistungsspektrum

Strom, Gas, Fernwärme, Trinkwasser, Abwasser, Öffentlicher Personennahverkehr, Schwimmbad

## Zielgruppen

Einwohner von Greifswald und Umland

## Philosophie

Motto 'Meine Stadtwerke Greifswald' – wir sind vor Ort, für die Menschen, die Region und die Umwelt

## Zukunft

Investitionen in Energieerzeugung/innovative KWK, Umstellung von Gasturbinen auf Solarthermie für 100% grüne Wärme, bis 2035 umweltfreundliche Fernwärmeerzeugung

Betriebsbedingte Kündigungen habe ich von vornherein ausgeschlossen“, sagt der Geschäftsführer, der mit Stolz über seine Belegschaft spricht: „Unsere Mitarbeiter geben jeden Tag alles für die Menschen, die hier leben, für die Region und unsere Umwelt. Sie sind wirklich toll.“ Leicht haben es die Energieversorger heutzutage nicht, macht er klar: „Wir bekommen die Auswirkungen des Zickzack-Kurses der Energiewende sehr deutlich zu spüren. Staatliche Abgaben steigen und machen inzwischen 54% des Strompreises

aus. Doch die Energieversorger sind die Überbringer der schlechten Nachrichten und müssen immer wieder Preiserhöhungen erklären.“ In diesem Zuge beklagt er auch zu viele politische Ungeheimheiten. So gebe es beispielsweise keine Entscheidung darüber, wie ausgediente Photovoltaik-Spiegel zu recyceln sind. „Sie werden heute geschreddert. Das ist doch unglaublich! Daher mein Appell an die Bundesregierung: Bitte bringt den Kreislauf zu Ende – macht das, was ihr in der Atomwende nicht geschafft habt und klärt auch das Recycling.“



Mensch. Region. Umwelt.

## Stadtwerke Greifswald GmbH

Gützkower Landstraße 19-21  
17489 Greifswald  
Deutschland

☎ +49 3834 532106

☎ +49 3834 532150

✉ kontakt@sw-greifswald.de

🌐 www.sw-greifswald.de

**Die Umweltfreundlichen: Die Busflotte wurde komplett von Diesel auf Erdgas umgestellt**





## WIR BRINGEN *DIE ZUKUNFT* IN'S ROLLEN.

Schon heute arbeiten wir daran, unser aller Morgen ein gutes Stück besser zu machen. Deshalb möchten wir nicht nur dafür sorgen, dass die Technologien der Zukunft den Weg in Ihre Garage finden. Wir entwickeln Services und Leistungen, die Ihnen das Leben rund um Ihre Mobilität spürbar leichter machen. Fortschritt wird aus Zuversicht gemacht. **Wir freuen uns darauf!**

[www.auto-senger.de](http://www.auto-senger.de)

 **SENGER**

**65** JAHRE SENG  
FASZINATION,  
DIE BEWEGT.

Senger Management GmbH | Apolda | Aurich | Bad Homburg | Bad Oldesloe | Bad Salzung | Bad Schwartau | Bad Segeberg  
Bad Vilbel | Berlin | Bielefeld | Büdingen | Butzbach | Dortmund | Emden | Emsdetten | Erfurt | Eutin | Friedberg | Friesoythe | Königstein  
Leipzig | Lingen | Lübeck | Meppen | Münster | Naumburg | Neustadt | Oldenburg | Rheine | Rosbach | Schmalkalden | Schwabhausen  
Sömmerda | Usingen | Weimar | Weißenfels | Werne | Westerstede | Wietmarschen-Lohne | Wilhelmshaven | Wittmund

## Die E-Mobilität ist aus der Zukunft nicht mehr wegzudenken

So formuliert es Robert Metzger, CEO der MunichExpo, der e-Monday UG und Verantwortlicher der Fachmesse eMove360°, der weltweit größten Plattform für Elektromobilität und vernetztes und autonomes Fahren, also für Mobilität 4.0. schlechthin. Im Gespräch mit Wirtschaftsforum stand der Experte zu vielen Themen rund um die E-Mobilität Rede und Antwort: von zukunftsorientierten Mobilitätslösungen bis hin zum automatisierten Fahren.

**WF:** Herr Metzger, Sie sind CEO der e-Monday UG und der MunichExpo. Wie verbinden Sie diese beiden Positionen und welche Erfahrungen nehmen Sie aus dem e-Monday für die Munich Expo sowie die Fachmesse eMove360° Europe 2018 mit?

**Robert Metzger:** Die Zukunft der Mobilität ist elektrisch, vernetzt und autonom. Das ist unser Leitmotiv und dieses treiben wir auf zahlreichen Plattformen unter unserer Dachmarke eMove360° voran. Der e-Monday ist eine dieser

Plattformen. ebenso wie unsere internationale eMove360° Europe 2018. Die jährlich stattfindende Messe ist unsere Hauptveranstaltung. Der e-Monday liefert als monatliche Netzwerkveranstaltung mit Fachvorträgen und informellem Austausch das ganze Jahr über wertvolle Impulse und neue, mitunter sehr spannende Produktinnovationen, die wiederum immer wieder auch unsere Messe beleben.

**WF:** Was genau kann man sich unter dem e-Monday und der eMo-

ve360° vorstellen und an wen richten sich diese Veranstaltungen?

**Robert Metzger:** Beide Veranstaltungen sind Fachveranstaltungen, wobei wir insbesondere beim e-Monday regelmäßig auch interessierte Privatpersonen begrüßen, die mit großer Expertise die Diskussion voranbringen und uns die wichtige Perspektive der Endkunden liefern. Unsere Referenten kommen teilweise von unseren Ausstellern, teilweise von unseren Sponsoren, aber auch von renommierten Unternehmen und For-

schungseinrichtungen, die spannende Innovationen entwickeln. Unsere wichtigste Veranstaltung ist die Messe, mit der wir einmal im Jahr eine weltweite Community zusammenbringen. Bei den 300 Ausstellern im vergangenen Jahr haben wir einen internationalen Anteil von beinahe 50% erreicht. Große Ländergemeinschaftsstände aus China, Taiwan und Korea, aber auch aus Italien, Slowenien und den Niederlanden haben diesen hohen Anteil ermöglicht. Auch bei unseren Besuchern konnten wir den internationalen Anteil auf 32%



aus 65 Ländern deutlich steigern. Der chinesische Gemeinschaftsstand wird dieses Jahr um mehrere 100 m<sup>2</sup> wachsen, auch wird es unter anderem einen Gemeinschaftsstand der Region Katalonien geben. Auf mehr als 20.000 m<sup>2</sup> zeigen unsere Aussteller ihre Produkte und Lösungen für die Mobilität der Zukunft, von Fahrzeugen, Ladetechnologie, Batterie- und Antriebstechnologien, Mobilitätskonzepten, Software- und IT-Lösungen bis hin zu Engineering- und Materialthemen. Auch der Bereich Konnektivität und Vernetzung gewinnt an Bedeutung. In den genannten Bereichen möchten wir auf unseren Plattformen Angebot und Nachfrage auf globaler Ebene zusammenbringen. Unsere Besucher sind Entwickler und Ingenieure, professionelle Anwender wie Flottenmanager, aber auch Vertreter von Kommunen sowie Repräsentanten von Tourismusregionen.

**WF:** E-Mobilität ist inzwischen ein weites Feld. Was fasziniert Sie am meisten daran, und fahren auch Sie selbst bereits ein E-Fahrzeug?

**Robert Metzger:** Da ist zunächst einmal das Fahrgefühl: Selbst stark motorisierte Verbrennerautos können mit der Beschleunigung eines Stromers – volles Drehmoment ab dem ersten Antippen des 'Strom-Pedals' ohne das Turbo-Loch oder ähnliche technische Unzulänglichkeiten fossiler Fahrzeuge – nicht mithalten. Und das lautlose Dahingleiten bei niedrigen Geschwindigkeiten ist ein Genuss. In unserem Fuhrpark haben wir einen Nissan Leaf der ersten Generation

und einen Tesla Model S. Für sehr lange Strecken haben wir noch einen Verbrenner, allerdings sind wir auch schon nach Genf, Paris und Berlin mit dem Tesla gefahren. Auf der Langstrecke merkt man beim Nissan noch die beiden großen Herausforderungen der Elektromobilität: Die Reichweite der Fahrzeuge und die Ladeinfrastruktur sind nicht immer optimal. Für den Tesla ist das natürlich überhaupt kein Problem. Man legt beim Laden eine sowieso wichtige Pause ein, zum Beispiel für das Mittagessen oder für eine Kaffeepause, und so braucht man kaum mehr Zeit als mit Verbrennungsfahrzeugen. Aber unser großes Ziel ist es, mit unseren Aktivitäten neuen Lösungen, die diese und andere Herausforderungen der New Mobility intelligent angehen, zum Durchbruch zu verhelfen. Diese Entwicklung nicht nur zu begleiten, sondern aktiv voranzutreiben und innovative, teils sogar revolutionäre Produkte und Unternehmen in einem frühen Stadium kennenzulernen, ist ein sehr faszinierender Aspekt unseres Geschäfts.

**WF:** Welche Entwicklung im Bereich E-Mobilität hat aus Ihrer Sicht diese Technik revolutioniert?

**Robert Metzger:** Schwierige Frage, denn wir sehen regelmäßig viele Neuentwicklungen, die durchaus das Zeug haben, die Mobilität zu revolutionieren. Generell sind dies vor allem Lösungen, die das Fahren eines Elektroautos an das gelernte Nutzen eines Verbrennerfahrzeugs angleichen, denn dies ist aus unserer Sicht das entschei-

dende Kriterium für den Durchbruch zum Massenmarkt Elektromobilität, seien es die Reichweiten der Autos, die Überwindung des Fleckerlteppichs der vielen Anbieter von Ladeinfrastruktur oder Lösungen für die Energiespeicherung von und damit Stabilisierung der Netze, die unter dem Stichwort Erneuerbare Energien entscheidende Bedeutung haben wird.

**WF:** Eine Frage zum Schluss zu dieser aktuellen Thematik: Automatisiert fahrende Automobile und Elektrizität scheinen die Zukunft im Automobilssektor zu sein. Wie sehen Sie diese Zukunftsvision?

**Robert Metzger:** Damit sind wir wieder am Anfang: Die Mobilität der Zukunft ist elektrisch, vernetzt und automatisiert – oder zumindest in großen Teilen automatisiert. Das automatisierte und irgendwann auch das vollautonome Fahren werden das Fahren – gewonnene Zeit statt verlorene Zeit – revolutionieren, aber auch das gesamte urbane Zusammenleben von Grund auf verändern: Nehmen wir allein das Beispiel Parken in der Stadt. Stellen wir uns einmal vor, dass wir zu unserem Ziel fahren – oder uns autonom fahren lassen – und das Auto dann selbstständig in ein Parkhaus fährt. Wenn die Shoppingtour oder der Museumsbe-

such beendet ist, kommt es wieder angefahren und bringt uns nach Hause. Es gäbe wieder mehr Platz in der Stadt für Grünflächen, der ganze Parkverkehr – ein echtes Ärgernis, das bis zu 40% des urbanen Verkehrs ausmacht – würde wegfallen. Und wenn man nicht ganz so weit in die Zukunft schauen möchte: Durch intelligente Vernetzung lassen sich Verkehrsströme in der Stadt wesentlich besser steuern, was nicht nur in München schon eine deutliche Erleichterung wäre. Wir sehen im Moment allerdings auch, dass die Diskussion um die Sicherheit und die Verlässlichkeit dieser neuen Technologie – ob sie nun berechtigt ist oder nicht – ernsthaft geführt werden muss. Ich bin jedoch dennoch der Meinung, dass die Vorteile und neuen Möglichkeiten, die sich aus dem autonomen Fahren ableiten, weitreichend sind und uns als Gesellschaft weiterbringen. Wir setzen alles daran, eine breite Akzeptanz dafür zu schaffen.



[www.emove360.com/de](http://www.emove360.com/de)

## Buchtitel im Fokus



### WEERT CANZLER

Weert Canzler arbeitet am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB). Als Politikwissenschaftler forscht er vor allem zur Energie- und Verkehrswende.



### ANDREAS KNIE

Andreas Knie ist Geschäftsführer des Innovationszentrums Mobilität und gesellschaftlicher Wandel. Der Politologe ist zusammen mit Weert Canzler Gründer der Projektgruppe Mobilität am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.

### Die digitale Mobilitätsrevolution

Postfossiler Verkehr – digital vernetzt: Die Digitalisierung wird den Verkehr in nur wenigen Jahren radikal verändern: Mit dem Smartphone haben immer mehr Menschen ihre eigene Informations- und Buchungsplattform dabei. Sie können je nach Bedarf auf verschiedenste Fortbewegungsmittel zugreifen.



### Taumelnde Giganten

Die Verkehrswende ist überfällig.

Dieselskandal, Preis- und Strategieabsprachen, eine schleppende Entwicklung neuer Antriebsformen – die Autoindustrie ist erheblich in die Kritik geraten. Um bei der Mobilität dennoch auch künftig eine bedeutsame Rolle zu spielen, muss sie sich neu erfinden. Doch wie kann der Einstieg in eine neue Mobilität aussehen? Schafft die Autoindustrie die Verkehrswende? Was folgt auf Dieselgate? Sind schon Lebensformen jenseits des >Homo automobilis< erkennbar? Und was muss die Politik tun? Diesen Fragen stellen sich Weert Canzler und Andreas Knie in ihrem neuen Buch >Taumelnde Giganten<. Gelingt der Autoindustrie die Neuerfindung?



Mehr Informationen [www.oekom.de](http://www.oekom.de)



### STEPHAN RAMMLER

Stephan Rammler, geboren 1968, ist Professor für Transportation Design & Social Sciences an der Hochschule für Bildende Künste in Braunschweig und Gründer des Instituts für Transportation Design. Seine Arbeitsschwerpunkte sind die Mobilitäts- und Zukunftsforschung, Verkehrs-, Energie- und Innovationspolitik, Fragen kultureller Transformation und zukunftsfähiger Umwelt- und Gesellschaftspolitik. 2016 erhielt er den »Zeit Wissen-Preis ›Mut zur Nachhaltigkeit‹.

### Schubumkehr – Die Zukunft der Mobilität

Mobilität ist von fundamentaler Bedeutung für unsere arbeitsteilige Ökonomie wie für unseren privaten Lebensstil. Sie ist dabei produkt- und ressourcenintensiv und stellt große Herausforderungen an die Zukunft. Angesichts einer wachsenden Weltbevölkerung und knapper Ressourcen ist klar: Wir brauchen eine drastische Richtungsänderung, eben eine Schubumkehr. Dies steht im Fokus von Stefan Rammlers Titel >Schubumkehr – Die Zukunft der Mobilität<.

Mehr Informationen unter: [www.fischerverlage.de](http://www.fischerverlage.de)



## Kontakte

### BMW Group - Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft

Petuelring 130  
80788 München  
Deutschland

☎ +49 89 382 0

✉ corporate.website@  
bmwgroup.com

🌐 www.bmwgroup.com/de

### avis budget group - Avis Budget Autovermie- tung GmbH & Co. KG

Zimmersmühlenweg 21  
61437 Oberursel

☎ +49 6171 6811702

✉ telesales@avis.de  
🌐 www.avis.de

### Hyundai Motor Deutschland GmbH

Kaiserleipromenade 5  
63067 Offenbach  
Deutschland

☎ +49 69 380767211  
☎ +49 69 380767213

✉ info@hyundai.de  
🌐 www.hyundai.de

### FCA Germany AG Fiat Chrysler Automobiles

Hanauer Landstraße 166  
60314 Frankfurt  
Deutschland

☎ 00 800 3428 0000

✉ fcagroup@fiat.de  
🌐 www.fiat.de

### Global Automotive Service GmbH

Ruhrallee 311  
45136 Essen  
Deutschland

☎ +49 201 176730

✉ info@global-  
automotive-service.com

🌐 www.global-  
automotive-service.com

### Freightly

Daimler Straße 6a  
50354 Hürth  
Deutschland

☎ +49 2233 9664234

☎ +49 2233 9664235

✉ info@freightly.com  
🌐 www.freightly.com

### Auto-Richter GmbH

Frankenberg/Eder-Straße 1  
09669 Frankenberg  
Deutschland

☎ +49 37206 60060

☎ +49 37206 600618

✉ service@  
auto-richter-gmbh.de

🌐 www.auto-richter-gmbh.de

### transbest Internationale Speditionsgesellschaft mbH

Senfelderstraße 176-178  
63069 Offenbach am Main  
Deutschland

☎ +49 69 984060

☎ +49 69 98406235

✉ info@transbest.de

🌐 www.transbest.de

### HTT Helmut Traxl Transport GmbH

In den Gernäckern 1  
72636 Frickenhausen  
Deutschland

☎ +49 7025 4047

☎ +49 7025 4057

✉ info@htt-umzuege.de

🌐 www.htt-umzuege.de

### HTT Transport GmbH

Geigergasse 11  
89077 Ulm  
Deutschland

☎ +49 731 378 522 03

✉ info@htt-umzuege.de

### Schwab Förder- und Lagertechnik GmbH

Georg-Schwab-Straße 6  
86732 Oettingen  
Deutschland

☎ +49 9082 750

☎ +49 9082 7519

✉ info@schwabtechnik.de

🌐 www.parkey.de

### Stadtwerke Greifswald GmbH

Gützkower Landstraße 19-21  
17489 Greifswald  
Deutschland

☎ +49 3834 532106

☎ +49 3834 532150

✉ kontakt@sw-greifswald.de

🌐 www.sw-greifswald.de



**Was immer  
Sie bewegt –  
sprechen wir  
darüber!**

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ideen in einem persönlichen Interview im nächsten Special-ePaper von Wirtschaftsforum.

**Erfahren Sie mehr  
über geplante  
Themen!**

#### Ihr Ansprechpartner:

Andreas Detert  
+49 5971 921640  
media@wirtschaftsforum.de

## IMPRESSUM

#### Herausgeber:

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

#### Redaktion:

Sassestraße 14  
48431 Rheine  
Deutschland  
Tel.: +49 5971 92164-0  
Fax: +49 5971 92164-838  
info@wirtschaftsforum.de  
www.wirtschaftsforum.de

#### Chefredakteur:

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann



**AVIS**<sup>®</sup>

# IHR NEUER WAGEN SOLL SICH RUHIG ZEIT LASSEN

---

Ihr neuer Firmenwagen lässt auf sich warten? Das sollte Ihr Business nicht aufhalten. Mit der Langzeitmiete von Avis bleiben Sie in Bewegung. Die neuesten Fahrzeugmodelle: schnell, einfach und zu exklusiven Sonderkonditionen für Firmenkunden. Machen Sie das Beste aus Ihrer (Warte)zeit.

[AVIS.DE/BUSINESS](https://www.avis.de/business)