„Das Smartphone zwingt die Branche zu schnelleren Entwicklungszyklen“

Im Firmenname ‚geminiptc‘ sei „nicht umsonst die Rede von Zwillingen“, sagt Gründer Kay Tewes und lacht: Nach 16 Jahren Berufserfahrung in der Nahverkehrsbranche ist er seit Sommer letzten Jahres mit seinem Unternehmen sowohl für Dienstleister als auch Verkehrsunternehmen Ansprechpartner. Die Mission: Neue Technologien und ihre möglichen Abnehmer zusammenbringen.

Nahverkehrs-praxis: Herr Tewes, in Ihren Auftritten in den sozialen Netzwerken kann man verfolgen, dass Sie viel unterwegs sind. Zuletzt etwa in London bei einem Kongress zum „Future of Transport“. Wenn man sich vor allem mit deutschem Nahverkehr beschäftigt, wofür ist diese internationale Ebene dann wichtig?

Kay Tewes, geminiptc

Tewes: London ist ein gutes Beispiel: Gerade dort habe ich gemerkt, dass die ÖPNV-Entwicklung, speziell London im Vergleich zu Berlin, einfach zwei Jahre weiter vorangeschritten ist. Bike-Sharing, Free-Floating Car-Sharing, freier Flächenverkehr – das sind im ersten Augenblick tolle Ergänzungen zum ÖPNV. Es birgt aber auch Risiken, wenn wir mehr Autos in die Städte pumpen und somit eine Konkurrenz schaffen. Deshalb ist es gut, aus Erfahrungen zu lernen: Wie gehen andere Länder mit diesen Entwicklungen um und wie werden sie reguliert?

Nahverkehrs-praxis: Warum sprechen die Entscheider dieser Städte nicht direkt mehr miteinander?

Tewes: Diese Möglichkeit haben die Zuständigen in den Verkehrsunternehmen oder bei den Aufgabenträgern oft nicht, weil sie einfach zu viel zu tun haben. Da kommt meine Dienstleistung ins Spiel: Ich halte mich auf dem neusten Stand und biete einen Marktüberblick – gerade, was aktuelle Fahrgastinformationsmedien, Elektromobilität oder Technologien der Datenübertragung angeht. Aber ich betrachte auch das größere Bild. Ich habe mich etwa mit verschiedenen Verbänden, wie VDV oder BDO, zur Zukunft des Internets der Dinge ausgetauscht.

Nahverkehrs-praxis: Dieses Schlagwort ist ja in aller Munde, bestimmte Länder treiben die Entwicklungen im Bereich Internet der Dinge gezielt voran. Müssen wir uns in Deutschland auch darauf einstellen?

Tewes: Grundsätzlich gibt es in der ÖPNV-Branche kaum große Technologiesprünge, so ein Betriebsleitsystem ist ja für zehn oder mehr Jahre angelegt. Die schnellen Entwicklungszyklen im Softwarebereich und das Smartphone in der Hand der ÖPNV-Nutzer zwingen die Verkehrsunternehmen aber geradezu dazu, sich auf Neues einzulassen. Auch wenn das zum Beispiel im Bereich Autonomes Fahren noch etwas Zeit benötigen wird.

Nahverkehrs-praxis: Warum sollten Verkehrsunternehmen sich dann trotzdem schon damit befassen?

Tewes: Autonome Fahrzeuge haben einen riesigen Vorteil: Man braucht keinen Führerschein dafür. Damit sprechen sie ähnliche Adressaten an wie heute der ÖPNV. Was passiert also, wenn die Auszubildenden oder Senioren auf einmal

autonome Fahrzeuge per Smartphone buchen können, die von der Autoindustrie massiv gesponsert werden?

Nahverkehrs-praxis: Ist das ein realistisches Szenario?

Tewes: Daran wird kontinuierlich gearbeitet. Klar, diese Fahrzeuge werden nie solche Massentransporte erledigen können wie es eine U-Bahn schafft. Aber wo auf dem Land schon heutzutage nur ausgedünnte Buslinien unterwegs sind, können solche Entwicklungen schnell auch Gebiete ohne ÖPNV schaffen. Also: Wenn die Nahverkehrsbranche das nicht macht – die PKW-Branche macht es auf jeden Fall. Will man dann nicht lieber als ÖPNV-Anbieter jetzt das Heft in die Hand nehmen? Warum nicht führerlose Fahrzeuge statt Anruf-Sammel-Taxen? Es gibt sicherlich bereits jetzt einige Szenarien, in denen das möglich wäre.

Nahverkehrs-praxis: Sehen Sie auch kommen, dass Verkehrsunternehmen, genau wie Amazon oder Google, die Daten Ihrer Kunden auswerten und Ihnen dazu passende Angebote präsentieren?

Tewes: Natürlich soll kein Unternehmen die Datenkrake ausfahren. Aber man sollte aufpassen, dass genau solche Internetkonzerne nicht personalisiertere Lösungen für die Kunden finden als die Verkehrsunternehmen selbst. Also Datenschutz: ja, aber eben auch Big Data: jetzt angehen.

Nahverkehrs-praxis: Von diesem großen Thema hin zu etwas marktreiferen Technologien – oder zumindest nahe an der Marktreife. Wie arbeitet da Ihre Firma? Sind Sie eine Art Geburtshelfer?

Tewes: Geburtshelfer ist ein schöner Ausdruck, gerade im Zusammenhang mit Start-Ups kann man den wunderbar verwenden. Ich versuche konzeptionell zu denken: Wie wird eine Erfindung oder Entwicklung zu einem passenden Produkt für den Personennahverkehr? Eine tolle Funktechnik allein bringt ja noch nichts.

Nahverkehrs-praxis: Das heißt, Sie beraten Dienstleistungsunternehmen?

Tewes: Das ist die eine Seite meiner Arbeit. Ich erstelle ein Konzept und bringe dieses Unternehmen mit den richtigen Ansprechpartnern auf der anderen Seite zusammen, auch mit Multiplikatoren. Deshalb komme ich auch ‚klassischen' Beratern nicht in die Quere: Sie konzeptionieren weiterhin Ausschreibungen der Verkehrsunternehmen. Mein Team und ich sind dann diejenigen, die diese Ausschreibungen mit und für unsere Kunden bearbeiten.

Die andere Seite ist die Arbeit für Verkehrsunternehmen und Aufgabenträger: Auch dort gibt es ja Sorgen und Nöte, sei es im Hard- oder Softwarebereich. In einem frühen Stadium komme ich dazu und bringe Ideen ein. Aus meiner Berufserfahrung in verschiedensten Bereichen wie Carsharing, Fahrgastinformation, aber auch Eisenbahnbetrieb und dem Vertrieb von Software weiß ich, welche Vor- und Nachteile es bei welchen Lösungen gibt und insbesondere ob es neue und innovative Lösungen gibt, die vielleicht das ein oder andere traditionelle System ablösen kann.

Nahverkehrs-praxis: Wo können Interessierte beider Seiten Sie demnächst kennenlernen?

Tewes: Das Einfachste ist natürlich am Telefon oder bei einem persönlichen Besuch, dazu bin ich immer gerne bereit. Für meine Kunden biete ich auch gezielt Seminare an, bald etwa zum Thema DMR-Funk. Und wer mich auf Veranstaltung treffen will, findet mich demnächst unter anderem beim Deutschen Mobilitätskongress und auf dem ITS World Congress in Montreal.

Nahverkehrs-praxis: Sind solche Veranstaltungen das Spannende an der Selbstständigkeit?

Tewes: Solche Kongresse geben ganz viel Input. Vor allem aber gefällt mir an der Firma eins: Ich habe nicht mehr nur ein Produkt, das ich vertrete. Ich habe eine spannende Bandbreite und bin gleichzeitig Beobachter und Begleiter einer unglaublich spannenden Entwicklung, die sich jetzt vollzieht.

Nahverkehrs-praxis: Herr Tewes, vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige

IVECO BUS IST DAS ERSTE UNTERNEHMEN DER BRANCHE, DAS DIE SCR ONLY-LÖSUNG BEI SEINER BUS- UND REISEBUS-BAUREIHE ANBIETET.

IVECO BUS

Ihr Partner für nachhaltigen Transport