

# „Das ist keine Carat-Lösung“

**Interview** | Drivemotive soll die Antwort des freien Aftermarket auf datenbasierte Geschäftsmodelle der Automobilhersteller sein. Wie das funktionieren soll, erklärt Carat-Geschäftsführer Thomas Vollmar.

**asp:** Die als „Mecanto“ vorgestellte Plattform wird jetzt unter dem Namen „Drivemotive“ in den Markt gebracht. Warum?

**Th. Vollmar:** Wir haben mit Hilfe einer Agentur den Markennamen von Kunden bewerten lassen. Dabei hat sich Drivemotive als die deutlich bessere Wahl hervorgetan. Der Name transportiert viel besser, dass es sich um eine Plattform handelt, die mit Mobilität zu tun hat. Der Name wirkt dynamisch und bewegt etwas beim Kunden. Die Trägergesellschaft heißt aber weiterhin Mecanto GmbH.

**asp:** Wie ist der aktuelle Stand des Projekts?

**Th. Vollmar:** Im Oktober gab es einen sogenannten Digital Business Summit in Berlin, zu dem wir viele wichtige Top-Entscheider aus der Branche, aber auch aus komplementären Segmenten wie Versicherungswirtschaft, Technologie-Unternehmen und Verbände eingeladen hatten. Nach einer Live-Demo der Beta-Version und zwei Tagen intensiver Arbeit haben alle Teilnehmer den Auftrag formuliert, Drivemotive als Branchenlösung zu öffnen und weiterzuentwickeln.

**asp:** Was heißt Branchenlösung?

**Th. Vollmar:** Drivemotive darf nichts mehr mit Carat zu tun haben, sondern soll eine Datenplattform für den gesamten Aftermarket werden. Deshalb müssen wir uns kurzfristig aus der Impulsgeberrolle zurückziehen und konsequent einen neutra-



Foto: Carat

**Carat-Geschäftsführer Thomas Vollmar will Drivemotive als Branchenlösung etablieren.**

len Rahmen für alle Interessenten schaffen. Nur dann wird die Initiative auch von anderen Marktteilnehmern angenommen und akzeptiert.

**asp:** Wie soll das konkret aussehen?

**Th. Vollmar:** Grundsätzlich ist eine Unterteilung in die vier Segmente Industrie, Handel, Versicherungen und Technologiepartner vorgesehen, für die jeweils ein Stammkapitalanteil von 25 Prozent bzw. 5 Millionen Euro reserviert ist. Die sogenannte Pre-Money-Phase endet zum Jahresende, danach muss von einem Aufschlag in Höhe von 20 Prozent ausgegangen werden – das letzte Wort hierüber werden aber dann natürlich die bis dahin beteiligten Gesellschafter der GmbH haben.

**asp:** Welche Funktionen gibt es?

**Th. Vollmar:** Wir haben erkannt, dass die Konzeption als Werkstattplattform mit integriertem Teile-Shop zu kurz geht. Was Autofahrer brauchen, muss viel weiterge-

hen. Deshalb wollen wir eine Mobilitätsplattform schaffen, die alle möglichen Dienste rund um das Thema Mobilität abbildet. Dabei spielt unsere Verzahnung mit den Daten-Plattformen Caruso und Carmunication eine gewichtige Rolle. Mit Hilfe dieser Datendrehkreise können wir die unterschiedlichsten Daten aus allen denkbaren Quellen verarbeiten und für unser Geschäftsmodell nutzen. Drivemotive ist eine absolut offene Plattform, die für unsere komplette Wertschöpfungskette zur Verfügung steht – ohne Abschottung, ohne Limitierung, ohne Ausgrenzung und ohne Egoismen. Genau das ist auch der große Unterschied zu anderen, überwiegend bereits gescheiterten Versuchen.

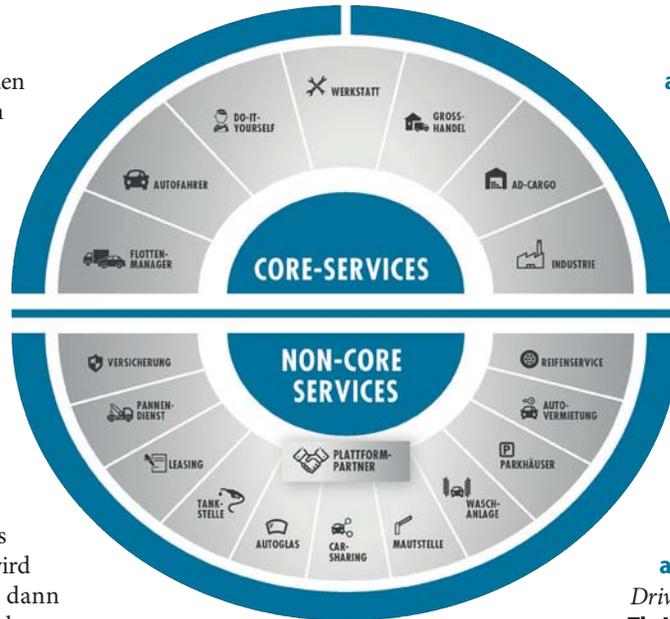
**asp:** Wie sieht die Schnittstelle dann zum Endkunden aus?

**Th. Vollmar:** Der Endkunde nutzt Drivemotive als App auf seinem Smartphone. Darin findet er alles, was für seine Mobilität notwendig ist. Im Bedarfsfall kann er

## Kurzfassung

Der freie Service- und Reparaturmarkt benötigt Konzepte, um den datenbasierten Geschäftsmodellen der Automobilhersteller etwas entgegenzusetzen. Die Plattform Drivemotive könnte das leisten, glaubt Thomas Vollmar.

eine passende Werkstatt finden für den Service oder er kann im Shop Teile kaufen. Er kann mit der App aber auch beim Tanken bequem bezahlen, ohne sich an der Kasse anstellen zu müssen. Das soll sukzessive ausgebaut werden. Derzeit binden wir alle möglichen Insellösungen ein, wie zum Beispiel auch eine Parkplatzsuche oder dynamische nutzenabhängige Versicherungstarife. Das Teile- und Servicegeschäft wird von den Funktionalitäten dann nur noch 20 Prozent ausmachen.



**asp:** Es können sich alle Werkstätten für Drivemotive anmelden?

**Th. Vollmar:** Ja, wir haben dafür den Startschuss gegeben. Wenn die gelbe Lampe angeht und der Autofahrer in die Werkstatt gesteuert wird, dann kann das auch eine Werkstatt aus einem Wettbewerbskonzept oder auch eine Vertragswerkstatt sein, das entscheidet das System nach bestimmten Parametern. Wir haben derzeit 580 Werkstätten, die sich registriert haben.

**asp:** Wie positioniert sich der Teilehandel?

**Th. Vollmar:** Die Erkenntnis, dass sich der IAM im Bereich Fahrzeugdaten und mit darauf basierenden digitalen Geschäftsmodellen nur in einer gemeinsamen Kraftanstrengung positionieren kann, setzt sich langsam durch. Es wird keiner alleine realisieren können. Derweil schaffen die Automobilhersteller Fakten und steuern die Fahrzeuge in ihre Werkstätten. Gleichzeitig kommen neue Player wie Carobi mit digitalen Geschäftsmodellen in den Markt. Das Reparaturgeschäft wird künftig nur noch über Daten gesteuert werden und der IAM droht ausgegrenzt zu werden. Über Mercedes Me werden heute schon täglich 600 Autos in die Vertragswerkstatt geschleust. Diese Autos verschwinden aus dem IAM. In wenigen Jahren wird der gesteuerte Anteil bei Wartung und Schaden mehr als 40 Prozent betragen und zwar im Privat- und Flottenmarkt.

**asp:** Also eine Investition in die Zukunft?

**Th. Vollmar:** Es reicht einfach nicht, wenn der Gesetzgeber in Brüssel die Weichen richtig stellt und auch dem IAM den Zu-

**Mehr als eine Werkstattplattform: Per App sollen Autofahrer auf Drivemotive ein breites Spektrum an Dienstleistungen nutzen können.**

griff auf Fahrzeugdaten sichert. Wir müssen dann auch beweisen, dass wir mit den Daten etwas anfangen können und zwar auf eine für den Endverbraucher sichere Weise. Das ist ein langfristiges Engagement, das einen langen Atem benötigt. Die ersten spürbaren Umsatzimpulse wird es vielleicht erst in vier oder fünf Jahren geben. Aber dann haben wir etwas aufgebaut, das zeigt, dass der IAM als Ganzes funktioniert.

**asp:** Und wer soll die Plattform nutzen?

**Th. Vollmar:** Die Serviceplattform funktioniert sowohl B2B als auch B2C. Der typische B2B-Kunde wäre der Flottenmanager oder die Werkstatt, die einen Reparaturauftrag über die Plattform bekommt. In der B2C-Perspektive kann jeder Autofahrer Drivemotive nutzen. Wir sind dann aber viel mehr als eine Werkstattplattform.

**asp:** Bei wem bestellt die Werkstatt dann ihre Teile?

**Th. Vollmar:** Die Werkstatt, die für einen Serviceauftrag Teile bestellt, kann Prioritäten festlegen, bei welchem Lieferanten vorzugsweise bestellt wird. Die Werkstatt kann auch den Verrechnungssatz hinterlegen. Wenn ein Teil beim ersten Lieferanten nicht vorrätig ist, springt das System weiter zum nächsten. Wichtig für die Werkstatt ist doch, dass der Auftrag erledigt werden kann.

**asp:** Woher kommen die Daten für Drivemotive und welche Rolle spielt Caruso?

**Th. Vollmar:** Caruso wurde wie auch Carcommunication gegründet, um Daten zu verarbeiten und für die Realisierung von konkreten Geschäftsmodellen aufzubereiten. Caruso ist eine Datendrehscheibe, in die Marktteilnehmer Daten einspeisen oder auch abrufen. Die Caruso-Initiative ist ebenfalls aus dem IAM entstanden. Carat ist einer der Gesellschafter. Caruso hat 500 Industriekontakte, die Daten anliefern können, darunter Geodaten, Versicherungsdaten, Wartungsdaten, Buchungsdaten usw. Es geht darum, die Daten so anzubieten, dass es für den Endkunden Sinn macht.

**asp:** Was zeigen Sie auf der Carat-Messe am neuen Standort in Essen?

**Th. Vollmar:** Der neue Standort Essen bietet deutlich modernere Bedingungen als Kassel. Wir werden dort das Thema Drivemotive präsentieren, die Digitalisierung wird ein Schwerpunkt der Messe sein. Zusammen mit unseren neuen Partnern werden wir dort auch zeigen, was wir geschafft haben. Wir sind mit dem neuen Messestandort mitten im Ruhrgebiet zufrieden und rechnen mit noch mehr Besuchern.

Interview: Dietmar Winkler

**Reifenregale** **Reifencontainer**  
**Reifenlagerhallen**  
 Die passende Lösung finden wir für Sie.  
 Preiswert. Flexibel. Sofort lieferbar.

**acent**  
 Lagertechnik  
 Tel. 055 31-9913 8010 | www.aczent-lagertechnik.eu | 37603 Holzminden