



Barbaros Oktay (li.) und Alexander Vlaskamp auf der Busworld in Brüssel Foto: T. Wagner

Interview zur MAN Bussparte „Den Kunden nicht im Nebulösen stehen lassen“

MAN CEO Alexander Vlaskamp und „Head of Bus“ Barbaros Oktay standen uns Rede und Antwort zu den aktuellen Themen aus dem Hause MAN. Wir sprachen mit ihnen über e-

Wie stehen Sie zu den Zielen der EU, was die Reduzierung der CO₂-Emissionen für Nutzfahrzeuge betrifft und das Ziel ab 2030 nur noch emissionsfreie Stadtbusse zuzulassen? Müssen diese Ziele nachgearbeitet werden?

Vlaskamp: Die MAN Perspektive ist ganz klar, dass wir die Ziele für Stadt- und Überlandbusse als realistisch sehen, und wir diese Planungen positiv begleiten. Da sehen wir keine großen Herausforderungen, zumal ja auch die Be-

treiber hier stark vorangehen. Wenn es um den Reiseverkehr geht, dann sehen wir die 45 Prozent Reduzierung bis 2035 als einen Schritt zu weit an. Dies ganz einfach deswegen, da die Möglichkeiten für unsere Kunden sehr begrenzt sind. Sicher könnten wir heute schon einen eCoach bauen, aber der hätte kaum Gepäckraum und weniger Passagierkapazität für die Kunden. Man würde also mehr elektrische Reisebusse für die gleiche Zahl an Passagieren benö-

tigen, was sicher nicht im Sinne der EU wäre. Wir plädieren daher in diesem Segment für einen niedrigeren Ansatz, um so den Hochlauf in Richtung 2040 auf 70 Prozent emissionsfreier Reisebusse zu unterstützen. Das ist aus unserer Sicht realistisch, auch in Anbetracht der heutigen Batterietechnologie.

Wie genau sieht denn die aktuelle Planung für den zukünftigen eCoach aus?
Oktay: Wir positionieren uns

bei den neuen Technologien sehr klar, egal ob es um Euro 7 oder die Brennstoffzelle oder andere verwandte Themen geht. Das ist wichtig, weil unsere Kunden auf unsere Aussagen vertrauen und auch ihre künftigen Investitionen darauf aufbauen. Wir können die Busbetreiber nicht im Nebulösen stehen lassen. Für den Stadt- und Überlandbereich haben wir klargestellt, dass wir keine Euro 7-Motoren mehr entwickeln werden. Beim emissionsfreien Reisebus fokussieren wir uns auf den batterieelektrischen eCoach, für den wir sehr starke Argumente sehen. Eines der stärksten ist sicher die umfassende TCO-Betrachtung. Wir haben kein Szenario gefunden, bei dem der Kunde finanziell besser fahren würde als mit einem BEV-Fahrzeug. Deswegen ist unsere klare Strategie, auch für den Reiseverkehr auf der Fernlinie mit einem Batterieantrieb auf den Markt zu kommen. Das sind mittelfristige Pläne, die wir in verschiedenen Projektphasen angehen wollen. Im ersten Schritt werden wir mit ausgewählten Kunden in Europa mit einer elektrifizierten Demoflotte, die auf dem derzeitigen Baukasten basieren soll, in den Praxistest gehen. Dabei profitieren wir natürlich stark von konzerninternen Synergien mit dem eTruck, der gerade auf den Markt kommt.

Vlaskamp: Das ist natürlich sehr stark von dem jeweiligen Use-Case abhängig: der einfache Shuttle-Verkehr über kürzere Distanzen wird sicher die erste Anwendung darstellen. Die Strategie ist ganz klar: Wir wollen nicht zu früh mit Innovationen auf die Straße kommen, die wir dann nicht in die Serie umsetzen können. So sind wir übrigens auch beim Stadtbus vorgegangen, mit dem wir heute ein breites Spektrum, bis hin zum eChassis für internationale Märkte, abdecken können.

Wann sehen Sie den Markt für Reisebusse auf einem ähnlichen Niveau wie vor Corona und was tun Sie, um die Marke Neoplan zu pushen?

Vlaskamp: Der Markt springt wieder an, wir sehen deutlich mehr Reise- und Fernlinienverkehr in Europa. Aktuell sehe ich den Markt für die nächsten beiden Jahre auf dem Level von etwa 80 Prozent im Vergleich zu 2019, was ja ein sehr starkes Jahr war. Danach sollte der Ersatzbedarf aufgrund des Durchschnittsalters der Busse wieder gegeben sein. Insgesamt sind wir sehr zuversichtlich und auch froh für unsere Kunden, die durch die Pandemie extrem gebeutelt waren. Dazu haben wir einen starken Fokus auf After Sales und Service gelegt. Und mit „Traton Financial Services“ können wir jetzt als MAN auch eine echte In-House-Finanzierung anbieten, um für unsere Kunden noch attraktiver zu werden.

Wie hat sich die Restrukturierung mit den neuen Business Units im Busbereich bewährt?

Vlaskamp: Wir haben die Restrukturierung Ende 2022 angesetzt, um unser Unternehmen profitabler aufzustellen. Die umfangreichen Investitionen und Innovationen müssen auch finanziert werden. Hier sind wir insgesamt nun sehr erfolgreich unterwegs, sowohl im Truckbereich als auch beim Bus. Die Herausforderung der Pandemie mit einer Reduktion der Stückzahlen von 7.400 auf rund 4.600 Busse im Jahr haben das Geschäft natürlich defizitär wer-

Nachgefragt



Bei Carsten Kamphausen, Gründer & Geschäftsführer Servicekraft Bus GmbH

„Die großen Brocken liegen noch vor uns!“

Was hat sich aus Ihrer Sicht geändert bei der Fachkräfteeinwanderung?

Es hat sich trotz Novelle des Fachkräfteeinwanderungsgesetzes bisher noch zu wenig geändert. Wir haben es immer noch mit denselben Hürden zu tun. Bei den Fahrern konkret bleibend mit der Altersgrenze von 45 Jahren und mit der mangelnden Anerkennung von Führerscheinen aus anderen Ländern. Da geht es teilweise nur um Halbsätze in der Fahrerlaubnisverordnung, die schon viel bringen würden. In den nächsten fünf Jahren sehe ich insgesamt eine weitere Verschärfung statt Entspannung. Dazu trägt nicht zuletzt auch der erweiterte Schienenersatzverkehr der Bahn bei. Im Bereich des Werkstattpersonals darf man jedoch hoffen, dass die Themen „Erfahrungssäule“ und „Anerkennungspartnerschaften“ (beides Inhalte der Novelle des Fachkräfteeinwanderungsgesetzes) ab März 2024 Erleichterungen bei Einreise und Beschäftigung bringen werden, was die Zuwanderung von Werkstattpersonal für die Unternehmen handhabbarer machen wird.

Was können Sie konkret für den Busunternehmer leisten?

Zuerst einmal arbeite ich am liebsten für private Busunternehmer, weniger für Konzerne; es ist alles viel unkomplizierter. Unser Angebot bezieht sich mittlerweile überwiegend auf Fahrer, die aus Drittstaaten kommen aber trotzdem hier in der EU und Deutschland gültige Führerscheine mitbringen, so, dass wir sie vermitteln können. Das ist aufgrund der genannten Hürden kein Riesenzustrom, eher ein stetiger kleiner Fluss – das sind im Monat zwischen zehn und 20 Vermittlungen. Wir sind nur in der Direktvermittlung tätig, also keine Zeitarbeit. Aufgrund des aktuellen Zustroms können wir aber durchaus Bewerberpotenzial aufbauen. Wir kümmern uns um die gesamte Abwicklung mit den Behörden, aber auch den Fahrern in ihrem Aufenthaltsland. Für viele Busunternehmen ist das komplettes und schwierige Neuland. Da helfen wir mit unserem Know-How.

Was sind Ihre drei Tipps für den notleidenden Unternehmer?

Erstens sollte man sich im Wesentlichen darauf einstellen, dass der europäische Markt leergefischt ist, und wir schauen müssen, wie wir das Potenzial aus Drittstaaten aktiviert bekommen. Damit muss man sich natürlich nochmal auf kulturell größere Differenzen einstellen. Die Verfahren bei den Ämtern sind in der Regel eingespielt. Trotzdem bleibt es bei der allfälligen Forderung: Die Hürden, mit denen wir uns rumschlagen, müssen weg! Die großen Brocken liegen noch vor uns.

www.busreisen.cc

den lassen. Noch 2022 war es schwer einzuschätzen, wann und wie der Markt wieder zurückkommt, vor allem bei den Reisebussen. Wichtig bei der daraus resultierenden Umstrukturierung war es vor allem, einen niedrigeren Break-Even-Point zu haben. Wir haben das ganze Team des Busbereiches neu als eigenständige Busmannschaft aufgestellt, die nicht mehr streng nach unseren Ressorts gegliedert ist. Das bedeutete durchaus einige Einschnitte, auch in unseren Werken in Polen und in Ankara, die jetzt schon erste Früchte tragen. Zudem sind wir aktiv durch das Produktprogramm gegangen, um zu definieren, welche Modelle Sinn machen und welche nicht. Und aufgrund der gestiegenen Rohstoff- und Materialkosten mussten wir auch das Pricing anpassen, um profitabler zu werden.

Wie schwer war es, die neue Elektronikplattform für das Modelljahr 2024 umzusetzen?

Oktay: Die Umsetzung war sehr komplex und hatte einige Gründe. Der erste ist die neue Gesetzgebung der GSR-Richtlinie mit hohen Anforderungen an die Sicherheits- und Assistenzsysteme. Der

zweite, darauf aufbauende Grund war die Einführung einer neuen Elektrik- und Elektronikplattform für unser gesamtes Busprogramm. Und zu guter Letzt haben wir ein völlig neues digitales Cockpit implementiert. Alle drei Themen waren an sich nicht sehr einfach umzusetzen. Für das neue Modelljahr 2024 bekommen wir sowohl von den Kunden als auch der Presse sehr gutes Feedback – und darauf sind wir auch sehr stolz. Ein Beispiel ist der Busworld Digital Award, den wir für die neuen Systeme erhalten haben. Das ist eine tolle Anerkennung an das ganze Busteam.

Vlaskamp: Unser neues MAN Smart-Select-Bedienkonzept mit einem Dreh-Drück-Steller ohne Touchscreen ist für den Busfahrer sogar noch wichtiger als für den Truckfahrer, weil er durch die Passagiere ständig unter Beobachtung steht und häufiger abgelenkt werden kann. Insgesamt bringt das System einfach viel mehr Sicherheit – die Augen sind weniger auf einem Screen und bleiben auf der Straße, wo sie ja hingehören!

Das Interview führte Thorsten Wagner



Profahr Apps Dienst- und Urlaubstauschbörsen

www.psitranscom.de

PSI
Professionelle Personalplanung