

Die geben Gas

Wie das Berliner Start-up Blacklane mit seinem Chauffeursdienst die Vielreisenden dieser Welt einfängt **VON DIETMAR H. LAMPARTER**

Monsieur Duval hat mich bei einer Auktion ersteigert. Er erwartet mich am Flughafen Charles-de-Gaulle in Paris. Um 12.50 Uhr sind wir verabredet.

Wer jetzt an ein zweifelhaftes Geschäft denkt, irrt sich. Thierry Duval ist ein höchst seriöser Herr. Trotz des warmen Wetters in Paris hat er die Ärmel seines dunkelgrauen Hemds nicht aufgekrempt, die hellgraue Krawatte sitzt akkurat. Den Schlag seines schwarzen Mercedes öffnet er mir mit einem angedeuteten Diener.

Monsieur ist gleich doppelt lizenziert für das, was er tut: Er hat eine Konzession als Profi-Fahrer und ist ordnungsgemäß als Unternehmer bei den Steuerbehörden gemeldet. In Wahrheit hat er einen anderen Namen. Den richtigen verrate ich nur deswegen nicht, weil er nicht weiß, dass ich über ihn und seine Arbeit schreibe.

Thierry Duval ist gekommen, um mich vom Flughafen zu meiner Unterkunft zu bringen. Die Begrüßung am Flughafen ist unser erster direkter Kontakt. Zusammengebracht hat uns ein Algorithmus, der weltweit über das Internet Fahrten für Vielreisende mit professionellen Chauffeuren in schwarzen Geschäftslimousinen vermittelt.

Die Software hat Blacklane entwickelt, ein Start-up in Berlin, das gerade seinen fünften Geburtstag gefeiert hat. Gegründet haben es Jens Wohltorf (39) und Frank Steuer (44). Wohltorf ist Maschinenbauer mit Promotion, er gibt mit seiner als Unternehmensberater geschulten Eloquenz den Vorstandschef und Außenminister von Blacklane. Frank Steuer (44) ist Wirtschaftsingenieur, kommt aus der IT-Branche und kümmert sich als CTO (Chief Technical Officer) um die digitale Technik. Die beiden haben sich wohlüberlegt von Angestellten in Gründern verwandelt.

Was 2011 mit einer Test-Website begann, hat sich zu einem rasant wachsenden Unternehmen entwickelt: Stand Anfang November vermitteln die Gründer mit ihrer Onlineplattform Transferfahrten von 450 Flughäfen in 230 Städten rund um den Globus und arbeiten mit Hunderten Chauffeursfirmen in Metropolen wie Peking, New York, Paris, London oder Dubai zusammen. Laut Wohltorf vermittelt das Portal inzwischen »monatlich mehrere Zehntausend Fahrten«. Allein in der Zentrale in Berlin tüfteln 200 Mitarbeiter an der Software, halten Kontakt mit den Fahrern und den Kunden.

»Wir wollten schon immer etwas zusammen machen, was Spaß macht«, sagt Frank Steuer, dessen weicher Tonfall an seine Jugend im badischen Freiburg erinnert. Er und Wohltorf sind Kumpel, die sich aus früheren Tagen am Institut für Telekommunikation der Berliner TU kennen. Vor Kurzem hat das Start-up in einer frisch herausgeputzten ehemaligen Radiofabrik ein geräumiges Quartier in Schöneberg bezogen. Hohe Decken, polierte Dielenböden, freigelegte Backsteinwände und riesige Sprossenfenster bieten auf drei Etagen das Ambiente, in dem sich ihre bunt gemischte, junge Truppe aus 40 Nationen wohlfühlen kann. Sieben Tage, 24 Stunden. Blacklane ist immer erreichbar.

Die Geschäftsidee für ihren Edel-Taxidienst für Leute, die für gepflegte Autos und geschulte Fahrer etwas mehr ausgeben wollen, kam Wohltorf und Steuer im Jahr 2009 bei einem Treffen in Chicago. Wohltorf hatte bei seinen vielen Geschäftsreisen als Berater erlebt, wie mühsam es oft war, einen zuverlässigen Transfer vom Flughafen zum Einsatzort zu organisieren. Zwar gab es schon meist kleine Chauffeursdienste und bisweilen auch international agierende Anbieter wie Boston Coach, aber die waren oft schwer zu finden oder ziemlich teuer.

Steuer und Wohltorf recherchierten die Marktlage. Die meisten Chauffeursdienste hatten nur zwei, drei Fahrzeuge und waren nicht international vernetzt. »Das einzig Digitale bei denen war, dass sie bisweilen mal eine E-Mail versendet haben«, spöttelt Steuer. In Ländern wie Deutschland erschweren zudem Vorschriften den Chauffeuren das Geschäft: Nach jeder Fahrt müssen sie zum Sitz ihres Unternehmens zurückkehren, sofern sie nicht vorab einen neuen Auftrag erhalten. Nach Kunden Ausschau halten dürfen sie ohne Taxilizenz nicht.

Nach ihren Recherchen waren Steuer und Wohltorf sicher: Eine Internet-App, die ihnen neue Aufträge übermittelte, würde nicht nur das Leben vieler Chauffeure vereinfachen und die Zahl leerer Fahrten reduzieren. Es gab auch eine Marktlücke für einen Vermittler zwischen viel reisenden Kunden und Chauffeursfirmen. »Der Kunde, der eine Fahrt in Moskau, Sydney oder San Francisco bucht, sollte wissen, dass ihn homogene Qualität erwartet«, sagt Wohltorf. Dazu gehört nach dem Blacklane-Code der Fahrer im Anzug, eine gepflegte schwarze

Limousine oder ein Businessvan, das wohltemperierte Mineralwasser, pünktliche Abholzeiten, und das alles zum garantierten Fixpreis.

»Wir wollten nicht die Billigsten sein und auch keine Taxifahrten um die Ecke vermitteln«, erklärt Steuer. Fahrten mit Privatchauffeuren à la UberPop, dem dadurch insgesamt weit größeren US-Fahrtenvermittler, kamen für sie nicht infrage. In Ländern wie Frankreich oder Deutschland sind solche Dienste mittlerweile verboten oder rechtlich stark umstritten. Nur professionelle Chauffeursfirmen passten zu Blacklane. Für den Start wählten sie sich Transferfahrten von und zu Flughäfen, weil die sich am besten via Software automatisieren lassen. Direkte Konkurrenz mit einem vergleichbar breiten internationalen Netz gebe es nicht, behaupten Wohltorf und Steuer.

Die Fahrt mit Blacklane in Paris hatte ich gut 24 Stunden zuvor in Hamburg auf der Website gebucht: Name, E-Mail-Adresse, Airport, Flugnummer, das Ziel und meine Kreditkartendaten hatte ich eingegeben. Klick, und schon hatte ich die Bestätigung auf dem Screen: 113,86 Euro sollte mich die 37 Kilometer lange Fahrt in der Kategorie Business Class kosten. Dieser einmal ermittelte Preis ist fix! Eine Taxifahrt hätte bei normaler Verkehrslage etwa 70 Euro gekostet. Mehr als hundert Partner hat Blacklane in Paris.

Aber wie hat Monsieur Duval meine Fahrt ersteigert, wenn der Preis doch fix ist?

Frank Steuer erklärt mir in Berlin das Grundprinzip des automatisierten Auktionssystems: »Wenn ein Kunde für 100 Dollar bucht, fragen wir ins Netz: Wer macht es für 50? Und wenn einer sonst eine Leerfahrt hätte, macht er das gerne. Dann 55, dann 60...«

Der Kunde bekomme davon nichts mit. Bisweilen werde die Marge arg dünn, manchmal zahle sein Unternehmen sogar drauf. In meinem Fall hatte Monsieur Duval als Erster auf den Zuschlagsbutton gedrückt.

»Der Durchschnittspreis pro Fahrt liegt zwischen 80 und 90 Euro«, verrät Wohltorf. Wichtig sei, dass der Kunde sich stets auf den Fixpreis verlassen könne, auch wenn dicker Stau herrsche. »Aufschläge bei Stoßzeiten gibt es nicht.« Ein Seitenhieb auf Uber, dessen Fahrer ihre Preise dann kräftig erhöhen können.

Monsieur Duval will nicht verraten, für welchen Preis er mich ersteigert hat, er sei aber »très content« mit Blacklane, wie er sagt – sehr zufrieden. Seit einem Jahr fahre er nur noch im Auftrag der Berliner, das Geld vom Vermittler komme prompt.

Die gepflegte schwarze E-Klasse gehört ihm. Ich bin an dem Tag sein dritter Blacklane-Kunde, einen hat er noch auf der Liste. Zuvor sei er auch für die Luxusversion von Uber (Uber black) gefahren, die ebenfalls mit Profifahrern arbeitet, erzählt Duval. Dass er da stets einen hohen prozentualen Anteil des Fahrpreises abgeben musste, hat ihm aber nicht gepasst.

Via Website oder App können Blacklane-Kunden neben der Business-Klasse auch den Luxustarif (Kategorie S-Klasse) oder in einigen Städten neuerdings Economy buchen, wenn es etwas spartanischer sein darf. Blacklane kooperiert auch mit Reiseveranstaltern und dem Flugreiseportal Amadeus. »Es geht immer um die letzte Meile, wir wollen den Stress aus der Reise nehmen«, sagt Wohltorf.

Das Unternehmen gilt als eines der am schnellsten wachsenden Start-ups in Europa. Um die Expansion zu finanzieren, haben sich Wohltorf und Steuer in mehreren Finanzierungsrunden Risikokapital ins Haus geholt. Die beiden größten hätten jeweils »zweistellige Millionenbeträge« gebracht, sagt Wohltorf, genaue Zahlen will er nicht verraten. Ein bisschen Geheimnisteueri gehört in der Szene dazu. Die exakten Verhältnisse verraten die Gründer bislang leider nur den Investoren.

Bei Blacklane halten die Gründer noch knapp die Hälfte der Anteile. Die größten Finanziers sind bekannt. Einer ist der umtriebige Ex-AWD-Chef und Start-up-Investor Carsten Maschmeyer. Der Wert seines Blacklane-Investments habe sich seit seinem Einstieg im Jahr 2013 »mehr als verzehnfacht«, tönte er jüngst in der *Süddeutschen Zeitung*. Größter Investor ist der Automobilriese Daimler. Dessen Chef Dieter Zetsche saß im Juni mit Uber-Chef Travis Kalanick auf einer Internetkonferenz in Berlin auf dem Podium. Statt kräftig zu streiten, lobten sich die Herren aus der analogen und digitalen Welt gegenseitig. Warum er nicht bei Uber einsteige, wurde der Daimler-Chef gefragt. Viel zu teuer, befand der. Über könne man nicht dominieren. Aber Daimler sei ja bei Blacklane engagiert. Vielleicht kann Zetsche dort bald die erste Dividende kassieren. »Ende kommenden Jahres wollen wir den Break-even erreichen«, sagt Jens Wohltorf.

Übrigens: Herr Duval hat mich sicher ans Ziel gebracht. Nur das versprochene wohltemperierte Mineralwasser habe ich vermisst.



Jens Wohltorf (links) und Frank Steuer haben Blacklane gegründet, eine Limousinenservice-Plattform. Der Wert des Start-ups hat sich seit 2013 angeblich mehr als verzehnfacht

Digitale Champions

2. Folge



Überraschung: Auch in der Zukunftswirtschaft gibt es viele kleine Weltmeister aus Deutschland – eine Serie

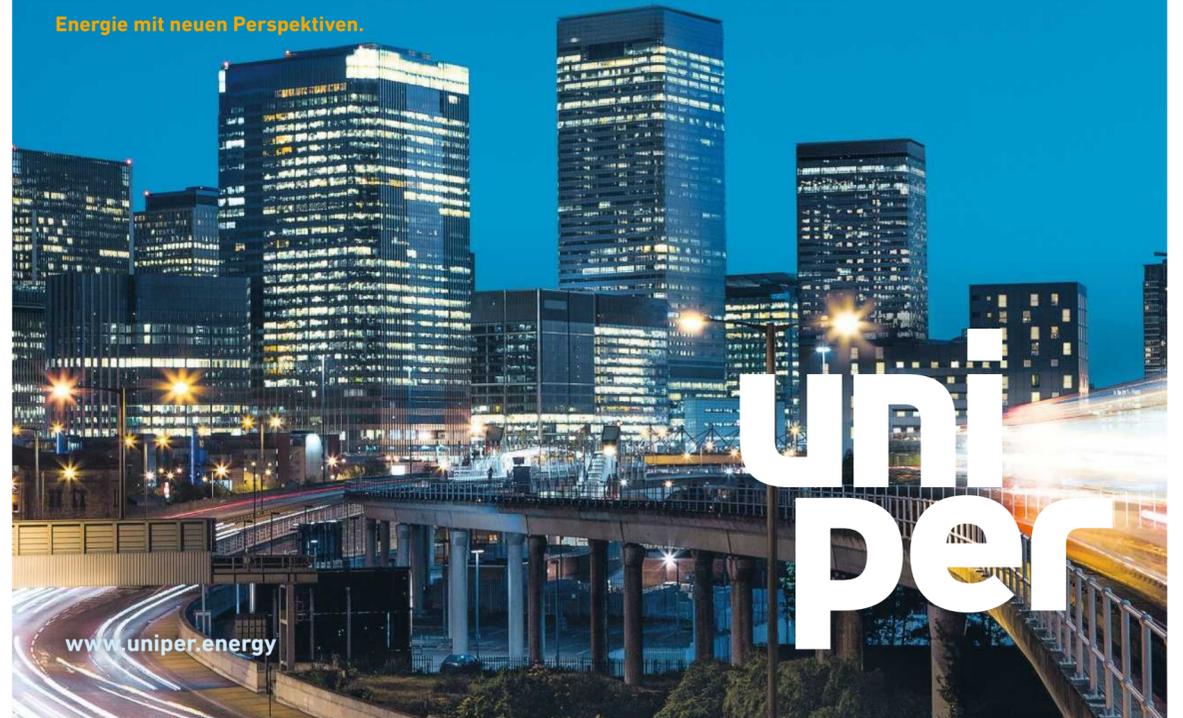
Bisher erschienen:
1. EOS

ANZEIGE

Kein Wind? Keine Sonne? Kein Problem!

Wir sorgen dafür, dass es immer hell und warm bleibt. Denn als Partner der erneuerbaren Energien sind wir immer für Sie da. Mit Strom, den wir jederzeit erzeugen, wenn er gebraucht wird. Mit Erdgas aus aller Welt. Und mit innovativen Lösungen.

Energie mit neuen Perspektiven.



www.uniper.energy

uni
per