

be-connected exclusive interviews  
1on1 with visionary business leaders

Firma: has-to-be gmbh  
Interviewpartner: Martin Klässner  
Position: CEO

## Wir müssen die Gesamtbranche vorantreiben und positionieren.

Ein Launch ist immer eine große Sache, umso mehr freuen wir uns darüber, dass Martin Klässner, CEO der 2013 gegründeten has-to-be gmbh sich die Zeit genommen hat, um die „be-connected exclusive interviews“ zu eröffnen. Ein brandneues Format, in dem wir mit den visionären und führenden Persönlichkeiten der Mobilitätsbranche ins Gespräch kommen. Martin Klässner spricht über die Entstehung der Marke „be-connected“ und die Idee hinter dieser am Markt bisher einzigartigen Interview-Serie, aber auch über seine Visionen und die Herausforderungen, die er für die Mobilitätsbranche in den kommenden Jahren sieht.

**htb:** Herr Klässner, erklären Sie uns wofür die Marke be-connected steht und wie die Interviews entstanden sind?

**MK:** Uns war es schon immer ein großes Anliegen, die Akteure der Branche, die etwas bewegen können, zusammenzubringen. Wie der Name „be.connected“ schon verrät, geht es um eine Vernetzungsplattform, die wir vor allem mit der Konferenz bieten wollten. Wir haben bewusst den Fokus auf die Positionierung der Gesamtbranche gelegt und treten als has-to-be gmbh in den Hintergrund. Das ist uns bisher sehr erfolgreich gelungen. Schon vor Corona, aber eben auch jetzt, ist der Bedarf an persönlicher Vernetzung weit über eine Veranstaltung im Jahr hoch. Für uns ist es jetzt eine logische Konsequenz, neben den Onsite-Events eine weitere neutrale Plattform der Vernetzung und Wissensvermittlung anzubieten. In der Vergangenheit haben wir speziell den deutschsprachigen Raum unter dem Namen „be-connected“ verbunden. Jetzt wollen wir den gesamten europäischen Markt zusammenbringen und gemeinsam nachhaltige Mobilität für ganz Europa vorantreiben. Am Ende des Tages folgen wir der Grundidee, die Gesamtbranche zu positionieren. Das bringt uns alle vorwärts.

**htb:** Was können wir von den Interviews erwarten? Wer sind die ersten Gesprächspartner?

**MK:** Schon im Vorfeld war das Echo zu unseren Interviewanfragen sehr hoch und das bestätigt uns darin, dass die Branche einmal mehr einen großen Bedarf hat, sich auszutauschen. Wir starten mit einem monatlichen Rhythmus, adaptieren aber agil, wenn es Sinn macht. Zu viel über die kommenden Gesprächspartner will ich noch nicht verraten, aber einen kleinen Vorgeschmack gebe ich natürlich gerne: Mit Claes Lindgren von der IKEA Inka Group haben wir über die Elektrifizierung der letzten Meile gesprochen und werden dieses Interview ebenfalls schon bald hier veröffentlichen.

**htb:** Wird es denn wieder einmal eine „be-connected conference“ geben?

**MK:** Natürlich. Netzwerke leben von persönlichen Verbindungen und Treffen, die man nur schwer virtuell aufbauen kann. Daher planen wir auf jeden Fall auch die Konferenz - sobald es etwas mehr Planungssicherheiten gibt – zu veranstalten. Bis dahin nutzen wir zusätzliche hochkarätige Formate unter dem Namen be-connected, beispielsweise unsere „executive talks“. Hier bringen wir Entscheider zu großen und aktuellen Themen an einen Tisch und debattieren gemeinsam mit ihnen in einem kleinen Kreis, den wir sorgfältig auswählen.

**htb:** Kommen wir jetzt auf die Mobilität zu sprechen. Welche Vision hatten Sie zu Gründungszeiten der has-to-be gmbh?

**MK:** Ehrlich gesagt, als wir gestartet haben, waren wir uns noch nicht einmal sicher, ob E-Mobilität wirklich seinen Durchbruch erleben wird. Wir wollten von Anfang an regenerative und grüne Mobilität vorantreiben und CO2-neutrale Mobilität anbieten. Es hätte sein können, dass Wasserstoff oder Alternativen das Rennen gemacht hätten. Natürlich freue ich mich sehr, dass wir heute primär über E-Mobilität sprechen und darüber, dass wir den Durchbruch auch im innerstädtischen Bereich gerade erleben. Im intermodalen Bereich müssen wir noch abwarten, was die weiteren Entwicklungen in den nächsten fünf bis zehn Jahren bringen werden.

*„Speziell im urbanen Bereich sind wir an einem Punkt angekommen, an dem es eigentlich kein Zurück mehr gibt.“ (Martin Klässner)*

**htb:** Das heißt, wie viel Wirklichkeit steckt heute in Ihrer Vision Ihrer Anfangszeiten?

**MK:** E-Mobilität ist „Commodity“ geworden. In den letzten Jahren ist es nur einer elitären Testgruppe mit sehr hoher Schmerztoleranz zugeschrieben gewesen, elektrisch zu fahren. Heute ist jeder im Stande, sich elektrisch fortzubewegen und das im Grunde innerhalb der vergangenen fünf Jahre. Ein komplett neuer Markt wurde da aus dem Boden gestampft und ist heute für jeden zugänglich und nutzbar. Eine Hochleistung der Branche mit Technologien, Hardware und Standardisierung und mit dessen heutigen Set-up wir Grundbarrieren aus dem Weg räumen konnten. Das hat es vorher noch nie gegeben, innerhalb so kurzer Zeit.

**htb:** Und in Zukunft? Was werden die großen Themen der E-Mobilität in den kommenden drei Jahren sein?

**MK:** Die Grundbarrieren sind aufgelöst, jetzt geht es meiner Meinung nach um drei Herausforderungen, denen wir uns widmen müssen. Erstes Stichwort: Preisoptimierung. Laden muss wirtschaftlich werden, um dauerhaft attraktiv zu bleiben. Angefangen von Strom- und Infrastruktur- bis hin zu Hardware- und Netzwerkkosten, die wir wachstumsbedingt reduzieren müssen, sonst hat der Markt keinen Bestand. Zweites Stichwort: Stabilisierung. Man merkt doch immer wieder, dass Stationen nicht verfügbar sind und nicht funktionieren. Allerdings kann ich mich nicht daran erinnern, dass jemals eine Zapfsäule nicht funktioniert hätte beim Tanken. Das Thema muss man lösen und gehört daher zu den für mich drei großen Themen der nächsten ein bis drei Jahre. Drittes Thema ist für mich die Lastverteilung. Mit

zunehmender Marktdurchdringung brauchen wir intelligente Managementsysteme, um Stromspitzen auszugleichen und somit auch regenerative Energien voranzutreiben. Strom muss dort verbraucht werden, wo er auch produziert wurde und nicht durch ganz Europa geleitet werden, um den Bedarf abzudecken. Das sind die großen Herausforderungen in den nächsten drei Jahren aus meiner Sicht, an deren Lösungen wir arbeiten werden.

**htb:** Welche Schlagzeile zur Mobilität würden Sie morgen in gängigen Medien gerne lesen wollen?

**MK:** Wenn ich mich auf eine reduzieren muss, dann wäre es wohl eine, die zeigt, dass Mobilität ganzheitlich über Ländergrenzen hinweg gedacht und verstanden wird. Vielleicht die Folgende:

*E-Mobilität hört nicht mehr an Landesgrenzen auf.*

*Österreichische EVUs bekennen sich zu Roaming und erfolgreiche Homogenisierung des europäischen Steuermarktes.*

**htb:** Zum Abschluss bitten wir um drei spontane Begriffe, die Ihnen bei „Mobilität der Zukunft“ in den Sinn kommen.

**MK:** CO2-neutral. Grenzüberschreitend. Sharing.

**htb:** Vielen herzlichen Dank für die Zeit und das Gespräch.

Das Interview führte Sabrina Wurzer, has-to-be gmbh am 14.05.2021.

#### Über has-to-be gmbh

has-to-be bereitet nachhaltiger Mobilität den Weg. Mit der umfassenden Software und innovativen E-Mobilitätsservices bietet has-to-be alles, was Unternehmen für den Erfolg mit der E-Mobilität benötigen: vom skalierenden Betrieb von Ladeinfrastrukturen bis hin zum kompletten Management weltweiter Mobilitätsangebote.

Mehr als 100 Mitarbeiter aus zehn Nationen arbeiten am Firmensitz der has-to-be gmbh im Land Salzburg und den Niederlassungen in München und Wien.

Seit 2019 ist die Volkswagen Gruppe ein starker Partner von has-to-be.

#### Kontakt

Sabrina Wurzer

PR & Marketing Manager

Tel: +43 6452 21200-61

E-Mail: [sabrina.wurzer@has-to-be.com](mailto:sabrina.wurzer@has-to-be.com)

<https://has-to-be.com/>