

Skyline Parking

Wenn guter Platz teuer wird

Ein steigendes Mobilitätsbedürfnis führt speziell in Ballungszentren zu einer immer langwierigeren Parkplatzsuche. Abhilfe verspricht das neuartige Parksystem von Skyline Parking.

Weltweit werden jedes Jahr rund 60 Mio. Neuwagen in Verkehr gesetzt. Neben den Treibhausgasemissionen und der zusätzlichen Lärmbelastung resultiert daraus auch ein Platzproblem. Gerade in Grossstädten sind Parkplätze oftmals Mangelware. Abhilfe schafft ein neuartiges Parksystem des Winterthurer Jungunternehmens Skyline Parking AG. Das System beruht auf einem Parkroboter, der die zu parkierenden Personenwagen vermisst, anhebt und auf einer geeigneten Parkfläche abstellt. Anders als bei herkömmlichen Systemen ist das Parkhaus dabei nicht wie

ein Hochregallager mit einer vertikalen und horizontalen Achse, sondern wie ein achteckiger Turm konzipiert. Durch diese Konstruktion und die Vermessung der Fahrzeuge kann laut Initiant und CEO von Skyline Parking, Frido Stutz, der für ein Parkhaus benötigte Platz um drei Viertel verringert werden.

Prototyp wird gebaut

Nach einer Machbarkeitsstudie 2006 konnte vor einem Jahr ein Joint-Venture mit der Firma Gilgen Logistics realisiert werden. Auf dem Firmengelände des Anbieters von Logistiksystemen mit 160 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von zirka 160 Mio. CHF im Kanton Bern entsteht zur Zeit der erste Prototyp des neuartigen Parksystem. Zudem konnten 2007 bereits erste Verträge mit Lizenznehmern abgeschlossen werden. Damit sicherte sich eine Tochter des südkoreanischen Elektronik- und Chemie-Konzerns LG Group die Vertriebsrechte des Systems für Korea. Ähnlich soll das Businessmodell auch in Zukunft aussehen. Mit einer Mischung aus Franchising- und Lizenz-System will Stutz die Schlüsselemente wie den Transportroboter, die Vermessungskomponenten, den frei beweglichen Liftschacht und die zentrale Steuerung auch langfristig kontrollieren. Sie sollen entweder von Skyline Parking direkt geliefert oder aber in Form von Produktionslizenzen vergeben werden. Die eigentlichen Parkebenen können dabei aber von einem beliebigen Bauunternehmen erstellt werden. Das Betreiben der Parkhäuser soll dann eine Partnerfirma übernehmen. So ist



Bild: zvg

Stutz zur Zeit mit der Apcoa-Gruppe, Betreiberin von über 1,3 Mio. Parkplätzen in Europa, im Gespräch.

Ein beträchtlicher Teil der bis anhin durch Wettbewerbe und den Lizenzverkauf erhaltenen Mittel wurden in die Sicherung der Intellectual Property der Schlüsselemente investiert. Ob diese technischen Verbesserungen dem System von Skyline Parking tatsächlich einen Profit bringenden Marktvorteil verschaffen, ist noch fraglich. Konkurrenten wie Krups-Logistik bieten ebenfalls automatische Parksysteme, die noch immer doppelt so viel Platz in Anspruch nehmen wie das Skyline-System, aber gegenüber herkömmlichen Parkhäusern bereits eine Platzreduktion von 50% erreichen. Für Stutz ist klar, dass sich aus der Konkurrenzsituation ein Marketingkampf ergeben wird und deshalb alle in Zukunft erstellten Systeme unter einem Brand auftreten müssen. «Wir haben bis heute rund 120 Interessenten für unsere Idee begeistern können, in diesem Sinne sehe ich die Zukunft durchaus positiv», so Stutz.

Technische Herausforderungen

Eine weitere Herausforderung birgt die technische Realisation des an sich komplexen Systems. Zum einen soll der zentrale Liftschacht frei rotieren können. Weiter will Stutz aus Bequemlichkeitsgründen die Fahrzeuge bereits bei der Einfahrt in die Einstellplätze vermessen, was an und für sich schwierig ist. Bereits gemeistert ist die Softwarekomponente, die sich um die Verteilung der Fahrzeuge kümmert. Mit ihr konnten bereits erfolgreich Simulationen

Kommentar Die Modelle der Skyline Parking AG sind beeindruckend, genauso wie die Liste der bereits gewonnenen Preise. Das Spin-off der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften zeigt sich sehr bodenständig und praxisorientiert. Die Unique Selling Proposition ergeben sich aus den technischen Feinheiten wie dem Transportroboter oder dem Vermessungssystem, denn die Idee eines automatischen Parkhauses ist nicht neu. Für die Relevanz dieser Feinheiten spricht jedoch die Platzersparnis von 50% gegenüber der Konkurrenz. Das neue System hat also vor allem dort, wo Raum teuer ist gute Chancen. Zudem wird mit dem steigenden Mobilitätsbedürfnis die Marktgrösse tendenziell wachsen. Weiter verfügt das Unternehmen bereits heute über eine grosse Anzahl von potenziellen Kunden. Können diese Interessenten ans Unternehmen gebunden werden, stehen die Chancen gut für eine Erfolgsgeschichte.



Modell des Skyline-Parkturms.

durchgeführt werden. Ob das komplette System in sich funktioniert, wird die Fertigstellung des Prototypen, die Ende November 2009 geplant ist, zeigen.

Um das Start-up technologisch wie auch marketingtechnisch schnell voranzutreiben, will Frido Stutz per Ende 2008 eine erste Finanzierungsrunde über 2 Mio. CHF abschliessen. Dabei ist Skyline Parking bereits mit mehreren Investoren in Gesprächen. Diese Finanzierung soll die erste Tranche des gesamten Finanzierungsbedarfs von total 7 Mio. CHF decken. Könnten nur 10 Interessenten zur Realisation eines Parkhauses von rund 4 Mio. CHF Erstellungskosten bewegt werden, hat die Firma diese Kosten wieder gedeckt. Dafür müssen jedoch bereits heute die nötigen Bemühungen eingeleitet werden. Ein mögliches Szenario ist der vertragliche Verkauf der Parkhäuser in der Entwicklungsphase um deren Produktionskosten zu decken. (dad) <

Skyline Parking AG

Merkurstasse 25, CH-8400 Winterthur
T +41 (0)52 269 21 51, F +41 (0)44 814 15 54
Internet: www.smartp.ch
e-Mail: info@smartp.ch

Grösste Aktionäre Gilgen Logistics AG (50%),
Aktionärspool (50%)

Frido Stutz, Initiant und CEO von Skyline Parking,

will das Start-up schnell weiter entwickeln und sucht dafür total knapp 12 Mio. CHF.



Frido Stutz

SWISS EQUITY MAGAZIN: Herr Stutz, Sie wollen per Ende 2008 eine Finanzierungsrunde von 2 Mio. CHF durchziehen. Wieviel Aktienanteile sind Sie bereit abzugeben?

FRIDO STUTZ: Da in späteren Phasen der Finanzierungsbedarf nochmals zunehmen wird, können wir nicht beliebig Aktienanteile veräussern. Dennoch wollen wir auch der späteren Verwässerung Rechnung tragen und sehen ein Geschäft im unteren zweistelligen Prozentbereich.

Das ist nicht gerade günstig, wieso sollte ein Venture-Capitalist (VC) investieren?

In den nächsten fünf Jahre wird der Platz gerade in Grossstädten knapper und damit teurer. Die Zeit ist reif für innovative Parklösungen, und es zeichnet sich ein Run auf unser Produkt ab. Weiter sind wir technisch der Konkurrenz einige Schritte voraus.

Wie bekommt der VC sein Geld jemals zurück?

Ich sehe einen Trade-Sale als sinnvolles Exit-Szenario. Dafür kämen grosse Player wie Schindler oder aber auch ein grosser Parkhausbewirtschafter oder Immobilienunternehmen in Frage. Etwas unwahrscheinlicher, aber immer noch realistisch, wäre ein Verkauf an ein Unternehmen aus der Automobilindustrie oder dem Bereich Maschinenbau.

Was wäre Ihr Traum-VC?

Mit Gilgen Logistics haben wir bereits einen strategischen Partner im Technologiebe-

reich. Schön wäre es natürlich, wenn auch neue Investoren dem Unternehmen Türen öffnen könnten, vielleicht gerade im Marketing. Wir sind aber auch an reinen Finanzierungen interessiert, da das Unternehmen jetzt schon gut positioniert ist.

Was sind, neben der anstehenden Finanzierungsrunde, die Stolpersteine, die es zu meistern gilt?

Ein wichtiger Punkt ist sicherlich die sicherheitstechnische Zertifizierung unserer Parkhäuser durch die Behörden. Dabei besteht das Problem, dass die Vorschriften auf konventionellen Parklösungen basieren. Weiter müssen wir uns teilweise gegen starke Lobbys durchsetzen. Im Bereich Materialzulieferer rund um Beton- und Stahlproduzenten ist es nicht gern gesehen, wenn Parkhäuser mit geringerem Volumen und damit geringerem Materialbedarf gebaut werden. Auch hier müssen wir unsere Marketingbemühungen intensivieren.

Neben allem Marketing – Wo liegen die Schwächen Ihrer Parklösung?

Die gewichtigste Schwäche unseres Systems ist sicherlich, dass Standorte wie Fussballstadien, an denen in einer sehr kurzen Zeit alle Fahrzeuge bezogen oder abgestellt werden müssen, lange Wartezeiten verursachen. Dies kann durch mehrere Anlagen mit einer verhältnismässig geringen Höhe umgangen werden, aber dadurch verliert unser System auch einen gewichtigen Vorteil, nämlich die Raumeffizienz. Wir sind der Ansicht, dass unsere Anlagen vor allem in Städten, bei Geschäftshäusern, Shoppingmalls, Hotels oder Flughäfen geeignet sind.

Das Interview führte Dariush Daftarian.