



Berthold Hauser im Interview: Umfassender Support und erfolgreiche BMW S 1000 RR Kunden.

Berthold Hauser, Technischer Direktor BMW Motorrad Motorsport, zieht im Interview eine Zwischenbilanz der erfolgreichen Saison 2016, in der die Experten aus München den BMW S 1000 RR Piloten weltweit mit dem umfassenden Kundensportprogramm auf dem Weg zu Siegen, Podien und Titeln helfen.

München (DE), 16. September 2016. Für Berthold Hauser, Technischer Direktor BMW Motorrad Motorsport, und seine Ingenieure beginnt der Endspurt der Saison 2016. Weltweit betreut das Expertenteam aus München Rennsportkunden, die die BMW S 1000 RR in den verschiedensten nationalen und internationalen Championaten einsetzen. Dazu gehören die MOTUL FIM Superbike-Weltmeisterschaft, die FIM Langstrecken-Weltmeisterschaft und die FIM Seitenwagen-Weltmeisterschaft (hier gehen die BMW Racer mit durch BMW S 1000 RR Motoren angetriebenen Gespannen an den Start), die FIM CEV Superbike European Championship, die Britische Superbike-Meisterschaft, die Superbike IDM / Internationale Deutsche Motorradmeisterschaft sowie zahlreiche nationale Meisterschaften auf sechs Kontinenten.

Dieser umfassende Support ist erfolgreich: Allein in den 20 Rennserien, die für die BMW Motorrad Race Trophy gewertet werden, haben die BMW Kundenteams in dieser Saison bisher 71 Siege und insgesamt 213 Podiumsplätze eingefahren. In zwei Championaten haben sie sich den Titel bereits gesichert: Jordan Szoke (CA) verteidigte die Meisterkrone in der Kanadischen Superbike-Meisterschaft, Michal Prášek (CZ) in der Superstock-Klasse der Alpe Adria Road Racing Championship. Außerdem führen BMW Piloten die Meisterschaftswertungen in zahlreichen Championaten an, unter anderem im FIM Superstock 1000 Cup, in der Superstock Klasse der Britischen Superbike-Meisterschaft und der International Road Racing Championship. Dazu kommen die Erfolge bei den bedeutenden Road-Racing-Veranstaltungen: Beim North West 200, der Isle of Man Tourist Trophy, dem Southern 100 sowie dem Ulster Grand Prix haben die BMW Piloten Ian Hutchinson (GB) und Michael Dunlop (GB) die Siege unter sich ausgemacht und dabei neue Rekorde aufgestellt.

Im Interview spricht Hauser über das umfassende Kundensportprogramm von BMW Motorrad Motorsport und zieht eine Zwischenbilanz der bisherigen Saison.

Welche Ziele verfolgt BMW Motorrad Motorsport mit seinem Kundensportprogramm?

Berthold Hauser: „Unser Ziel ist, unseren Kunden eine auf die oftmals ganz unterschiedlichen Reglements maßgeschneiderte Hilfestellung anzubieten. Zudem unterstützen wir sie in den Bereichen, in denen spezifische Anpassungen notwendig sind. Wir sind dafür da, den BMW Motorrad Racern rund um den Globus unter die Arme zu greifen. Das Ziel lautet, dass unsere Kunden Spaß beim Rennfahren mit der RR haben und in ihren jeweiligen Klassen und Rennserien wettbewerbsfähig sind.“

Presse-Kontakt.

Danilo Coglianese
+49 176 601 724 05
danilo.coglianese@
bmwgroup.com

Media Website
press.bmwgroup.com/deutschland





Ihre Abteilung ist die Schnittstelle zwischen der Rennsport- und Serienentwicklung von BMW Motorrad. Wie läuft der Technologie-Transfer ab und wie wichtig ist er?

Hauser: „Die Rennsport- und die Serienentwicklung sind eng miteinander verzahnt und bedingen einander gegenseitig. Unsere Erfahrungen von der Rennstrecke fließen in die Weiter- und Neuentwicklung des Serienbikes ein – das wiederum die Basis für die Rennsportaktivitäten unserer Kunden bildet. Es ist also eine Art Kreislauf: Wir tragen zu einer optimalen Entwicklung der Serienmaschine bei und können unseren Kunden damit eine wettbewerbsfähige Basis für entsprechende Rennsportmodifikationen bieten. Deshalb ist die Tatsache sehr wichtig, dass wir organisatorisch in die Entwicklung eingegliedert sind und im direkten Dialog mit den verschiedenen Fachstellen stehen. Darüber hinaus tragen wir auch zur Qualitätssicherung bei, denn aufgrund der hohen Beanspruchung der Maschinen ist die Rennstrecke das beste Testumfeld für die Weiter- und Neuentwicklungen von BMW Motorrad.“

2016 ist eine sehr erfolgreiche Saison. Bestätigt dies die strategische Richtung des Kundensportprogramms?

Hauser: „Absolut. Diese Erfolge bestätigen, dass unsere strategische Ausrichtung die richtige ist. Unsere Kunden feiern Siege in zahlreichen verschiedenen Meisterschaften rund um den Globus. Dies führt wiederum dazu, dass kontinuierlich neue Kunden dazukommen, denn sie haben gesehen, dass man mit der BMW S 1000 RR und dem Support von BMW Motorrad Motorsport die Chance auf Erfolg hat. Unsere Strategie ist deshalb so erfolgreich, weil wir eng mit unseren Kunden zusammenarbeiten. Sie wissen, dass es uns gelingt, auf die individuellen Wünsche der Fahrer einzugehen, und unsere Kunden bestätigen uns immer wieder, dass sie zufrieden sind.“

Wie viele Kundenteams betreuen Sie in dieser Saison?

Hauser: „Wenn wir alle zusammenrechnen – von den Teams, mit denen wir vor Ort an der Strecke zusammenarbeiten, bis hin zu denen, mit denen wir via Email-Support in Kontakt stehen – dann sind wir bei weit über 200. Zudem werden es kontinuierlich mehr, denn natürlich spricht sich in den Fahrerlagern herum, dass man bei BMW immer eine Antwort und Unterstützung bekommt. Die Zahl der Kundenteams, die sich an uns wenden, wächst also ständig weiter.“

Worauf legen Sie in Ihrer Arbeit den Fokus?

Hauser: „Es gibt für uns zwei Schwerpunkte. Zum einen geht es darum, universelle Lösungen zu erarbeiten, die für möglichst viele Kunden, unabhängig von den verschiedenen Anforderungen in ihren jeweiligen Rennserien, einfach umsetzbar sind. Zum anderen haben die Teams natürlich auch häufig sehr individuelle und spezielle Themen und Anfragen. Hier helfen wir mit auf genau diese Thematik maßgeschneiderten Lösungen weiter. Für uns ist das Wichtigste, dass die Leute Spaß haben, wenn sie mit dem Motorrad unterwegs sind, dass sie sich wohl fühlen und dass sie wissen, dass sie nicht allein sind, wenn sie in technischen Fragen nicht weiterkommen. Denn ein Rennmotorrad ist ein hochkomplexes System, das auch unter den oft sehr speziellen Anforderungen des Motorsports bewegbar und beherrschbar sein muss.“

Presse-Kontakt.

Danilo Coglianese
+49 176 601 724 05
danilo.coglianese@
bmwgroup.com

Media Website
press.bmwgroup.com/deutschland





Wie unterstützen Sie Ihre Kunden?

Hauser: „Als BMW S 1000 RR Experten haben wir die Aufgabe, unsere Kunden bei allen auftretenden Fragen zu unterstützen. Dies geschieht über Email-Austausch bis hin zum On-Site-Support direkt an der Rennstrecke. Oder auch über unseren Remote-Support, bei dem unsere Experten online direkt mit dem Fahrzeug an der Rennstrecke verbunden sind, die Daten bekommen, diese analysieren und neue Abstimmungslösungen zurückschicken. Es gibt also zahlreiche Unterstützungsmöglichkeiten.“

Was war in dieser Saison die bisher größte Herausforderung für Sie?

Hauser: „Eine ‚größte Herausforderung‘ in dem Sinne gab es nicht, aber ich muss sagen, dass für uns allein die Anzahl der Anfragen eine große Herausforderung ist. Dazu kommt die Vielschichtigkeit der verschiedenen Ansprüche und Themen, die unsere Kunden haben – von den höchsten Klassen wie der Superbike-Weltmeisterschaft bis hinunter in die Amateurbereiche. Es ist ein enormer Drahtseilakt, all diesen Anforderungen gerecht zu werden und alle Kundenwünsche zufriedenzustellen. Diese große Zahl an unterschiedlichsten Aufgabenstellungen ist eine ständige Herausforderung. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, überall gut und für die Teams zufriedenstellend zu arbeiten. Dass uns dies gelingt, zeigen die großartigen Resultate unserer Kunden – von den Erfolgen bei der Isle of Man Tourist Trophy bis hin zu den vielen Siegen und Podestplätzen in den nationalen Serien und auch im Amateurbereich.“

Was sind Ihre Hoffnungen für den Rest der Saison?

Hauser: „Wir hoffen natürlich, dass wir noch viele Erfolge sehen werden. Doch am wichtigsten ist für uns, dass unsere Jungs – von den Topprofis bis hin zu den Amateuren – weiterhin richtig viel Spaß auf der RR haben.“

Presse-Kontakt.

Danilo Coglianese
+49 176 601 724 05
danilo.coglianese@
bmwgroup.com

Media Website
press.bmwgroup.com/deutschland

