

EXECUTIVE SUMMARY #2

Running Interview auf der IAA Mobility 2025 Running Interview at IAA Mobility 2025

RUNNING INTERVIEW MIT/WITH

- **Siegmar Haasis**
CEO HaasisDEC
- **Dirk Slama**
Vice President Bosch & Chairman
digital.auto
- **Marco Lanfrit**
Business Development Executive
Automotive, Ansys part of Synopsys



Siegmar Haasis

Marco Lanfrit

Dirk Slama

OUR PARTNER

Ansys
part of **SYNOPSYS**

QUOTES:

- „Wir sollten nicht in Detail-Spezifikationen ersticken, sondern in größeren, verständlichen Modellen spezifizieren und entwickeln – Radical Simplification auf Ebene Produkt, Prozess und Tools.“
- “We shouldn’t drown in detailed specifications. Instead, we should specify and develop using coarser, more understandable models — radical simplification at the levels of product, process, and tools.”

Siegmar Haasis, CEO HaasisDEC

- „Die Umsatzprognosen für digitale Features im Auto halte ich für teilweise optimistisch – unbestritten ist aber: Ohne Software verkauft niemand mehr Hardware. Ohne Software verkaufst du kein Auto.“
- “I consider the revenue forecasts for digital in-car features to be partly optimistic — but one thing is undisputed: without software, nobody sells hardware anymore. Without software, you don’t sell a car.”

Dirk Slama, Vice President Bosch & Chairman digital.auto

- „Entscheidungen werden schneller getroffen – datenbasiert, zunehmend KI-gestützt. Entwicklungszyklen sind kürzer, ‚Wir machen es einfach‘ ist gelebte Praxis. Das verschafft Tempo am Markt.“
- “Decisions are made faster — data-driven and increasingly AI-supported. Development cycles are shorter, and ‘Let’s just do it’ has become lived practice. That creates speed in the market.”

Marco Lanfrit, Business Development Executive Automotive, Ansys

- „Integration vereinfacht das Design, führt zu Reduktion der Kosten und des Fertigungsaufwands und ist Voraussetzung für Software-Defined Vehicle und OTA – mit verteilter Altarchitektur kaum denkbar“
- “Integration simplifies design, reduces cost and manufacturing effort, and is a prerequisite for software-defined vehicles and OTA — hardly feasible with a distributed legacy architecture.”

Sascha Voglsang, Director Costing & Insights, A2MAC1



Die IAA Mobility 2025 stand im Zeichen der großen Branchentrends rund um Elektromobilität sowie autonomes und softwaredefiniertes Fahren. Im Rahmen des Running-Interviews von *automotiveIT* und *Automobil Produktion* ging es für Siegmund Haasis, CEO von HaasisDEC und früherer CIO R&D bei Mercedes-Benz, Marco Lanfrit, Business Development Executive Automotive bei Ansys, part of Synopsys, und Dirk Slama, Vice President Bosch und Chairman der Initiative digital.auto, quer durch die Messe, vorbei an den Ständen der großen OEMs und Technologieanbieter. Station für Station diskutierten die Experten die zentralen Fragen der Branche: den Wandel durch Software, die Perspektiven des autonomen Fahrens, die Herausforderungen und Chancen der Elektromobilität sowie die Reduzierung von Entwicklungskosten durch neue Architekturen und KI.

An einer Station ergänzte Sascha Voglsgang, Director Costing & Insights beim Benchmarking-Spezialisten A2MAC1, die Runde. Er brachte die Perspektive eines Unternehmens ein, das seit 25 Jahren Fahrzeuge zerlegt und dadurch einzigartige Einblicke in technische Innovationen und ihre Kostenwirkungen liefert.

IAA Mobility 2025 was shaped by the major industry trends surrounding electromobility as well as autonomous and software-defined driving. As part of the running interview by *automotiveIT* and *Automobil Produktion*, Siegmund Haasis, CEO of HaasisDEC and former CIO R&D at Mercedes-Benz, Marco Lanfrit, Business Development Executive Automotive at Ansys, part of Synopsys, and Dirk Slama, Vice President at Bosch and Chairman of the digital.auto initiative, made their way across the trade show, passing by the booths of major OEMs and technology providers. At each stop, the experts discussed the industry's key questions: the transformation driven by software, the prospects for autonomous driving, the challenges and opportunities of electromobility, and the reduction of development costs through new architectures and AI.

At one stop, Sascha Voglsgang, Director Costing & Insights at benchmarking specialist A2MAC1, joined the group. He contributed the perspective of a company that has been dismantling vehicles for 25 years, providing unique insights into technological innovations and their cost implications.



03 STATION DREI/THREE: DER HOLPRIGE WEG IN DIE ELEKTRO-ÄRA THE BUMPY ROAD INTO THE ELECTRIC ERA

Zwischen Hypethemen und Alltagserfahrungen rückte an der dritten Station das Thema Elektromobilität in den Mittelpunkt. Am Stand von Mercedes-Benz – flankiert von Elektro-Premieren wie GLC oder CLA Shooting Brake, stand die Frage im Raum: Steckt die Branche bereits mitten in der Elektro-Ära – oder bleibt der Hochlauf ins Stocken geraten?

Reichweiten-Problem wird kleiner

Dirk Slama bringt die private Perspektive ein: „Unser Stadtauto ist voll elektrisch – das gebe ich nie wieder her.“ Begeisterung prägte seinen Alltag, zugleich blieben familiäre Diskussionen um die Urlaubsfahrt mit drei Kindern: „Da geht es noch um Planung und Geduld. Aber wir sind nicht mehr weit davon entfernt.“

Für Marco Lanfrit ist klar, dass am Ende wieder der Kunde entscheidet. Global gebe es unterschiedliche Geschwindigkeiten, China ist klar voraus. Für die Akzeptanz seien Reichweite und Ladeinfrastruktur die Schlüsselfaktoren. Berufliche Vielfahrer wollten pünktlich und flexibel bleiben. „Ich will meine Pause machen, wenn ich es für richtig halte, nicht wenn das Auto es verlangt.“

Siegmar Haasis zeichnet ein differenziertes Bild: „Auf der IAA sehen wir fast nur Elektrofahrzeuge – die Realität ist heterogener.“ China dominiere mit rund 30 Prozent Neuzulassungen, Europa liege bei etwa 20, die USA bei 10 Prozent – mit starkem Nord-Süd-Gefälle in Europa. Er selbst fährt weiterhin Hybrid: „Persönlich bin ich mit meinen Fahr-Use-Cases noch nicht so weit für komplettes batterieelektrisches Fahren, aber zumindest an vier von fünf Tagen funktioniert es schon vollelektrisch mit einer Reichweite von knapp 100 km bereits. Doch mit jedem weiteren Fahrzeug komme ich dem Ziel näher.“ Reichweite sei kein generelles Problem mehr: Mercedes hat unter realen Bedingungen mit Entwicklungsfahrzeugen schon gezeigt, dass 1.000 Kilometer Reichweite möglich ist. Dirk Slama blickt bei dem Thema nach Fernost: „In China interessiert das Reichweithema weniger – dort nutzt man E-Autos für kurze Strecken, für lange Fahrten gibt es das Hochgeschwindigkeits-Zugnetz. Für den deutschen Manager, der jede Woche 800 Kilometer mit dem Auto fährt, ist das ein anderes Szenario.“

Between hype topics and everyday experiences, the third stop placed the focus on electromobility. At the Mercedes-Benz booth – flanked by electric premieres such as the GLC or CLA Shooting Brake – the central question emerged: is the industry already in the middle of the electric era, or is the ramp-up faltering?

Range anxiety is becoming less of a problem

Dirk Slama brings in the private perspective: “Our city car is fully electric – I’ll never give it up.” His everyday life is shaped by enthusiasm, yet family discussions remain about long holiday trips with three children: “It’s still about planning and patience. But we’re not far from solving that.”

For Marco Lanfrit, one thing is clear: in the end, the customer decides. Globally there are different speeds, with China clearly ahead. For acceptance, range and charging infrastructure are key factors. Frequent business travelers want to remain punctual and flexible. “I want to take my break when I feel it’s right, not when the car demands it.”

Siegmar Haasis draws a differentiated picture: “At the IAA, we see almost only electric vehicles – the reality is more heterogeneous.” China dominates with around 30 percent new registrations, Europe is at about 20 percent, the US at 10 percent – with a strong north-south divide in Europe. He himself continues to drive a hybrid: “Personally, with my driving use cases, I’m not quite ready for fully battery-electric driving yet, but at least on four out of five days, full electric already works with a range of nearly 100 km. But with each additional vehicle, I’m getting closer to that goal.” Range is no longer a general problem: under real-world conditions, Mercedes has already shown with development vehicles that 1,000 kilometers are possible. Dirk Slama looks to East Asia on this topic: “In China, range matters less – people use EVs for short distances, and for long trips there’s the high-speed rail network. For the German manager who drives 800 kilometers a week, that’s a different scenario.”



Technologieoffen – wenn der Kunde es will

Die Diskussion streift auch den Strategiewechsel mancher OEMs, die wieder stärker auf Technologieoffenheit setzen. In den letzten Jahren war nach Meinung von Haasis der Fokus zu sehr auf Regulatorik und CO₂-Vorgaben. „Am Ende zählt, was der Kunde will. Regionale Unterschiede, Use Cases und Gewohnheiten erfordern Anpassung.“ Technologieoffenheit sei folgerichtig – von effizienteren Verbrennern, Hybride über synthetische Kraftstoffe bis zum Wasserstoff. Es werde Übergangs-Technologien brauchen, die uns zum elektrischen Zielmodell führen.

Lanfrít stimmt zu: „Eine Technologie setzt sich nur durch, wenn die Menschen ihren Benefit sehen – nicht, wenn sie erzwungen wird.“ Ein solcher Mehrwert entstehe, wenn Elektromobilität nahtlos ins Energiesystem integriert werde: „Wenn meine PV-Anlage das Auto lädt und das Auto als Speicher dient, dann gibt es keinen Grund mehr, außer Emotionen, am Verbrenner festzuhalten.“

Infrastruktur muss nachziehen

Bleibt die Frage: Wo liegt der entscheidende Kundennutzen? Reichweite und Batteriekosten entwickeln sich positiv, doch die Ladeinfrastruktur gilt als kritischer Engpass. Slama betont: „Am Ende geht es um Convenience und Vertrauen. Ich habe keine Lust, für jede Ladesäule einen neuen Account anzulegen.“ Technische Inkompatibilitäten und Abrechnungsprobleme minderten das Vertrauen.

Marco Lanfrít fordert Standards: „Es wäre wünschenswert, eine App oder Karte zu haben, die an jeder Säule funktioniert – wie die Tankkarte an jeder Tankstelle.“ Experte Haasis unterscheidet zwischen privater und öffentlicher Infrastruktur: Das Einfamilienhaus mit Photovoltaik sei eine andere Ausgangssituation als die Mietwohnung im Mehrfamilienhaus oder im Hochhaus. Entscheidend seien Verfügbarkeit, Verlässlichkeit, Netzstabilität, bequeme Nutzung und Sicherheit. Die Verantwortung teilten sich Städte, Staat, OEMs und Zulieferer.

Technology openness – if customers want it

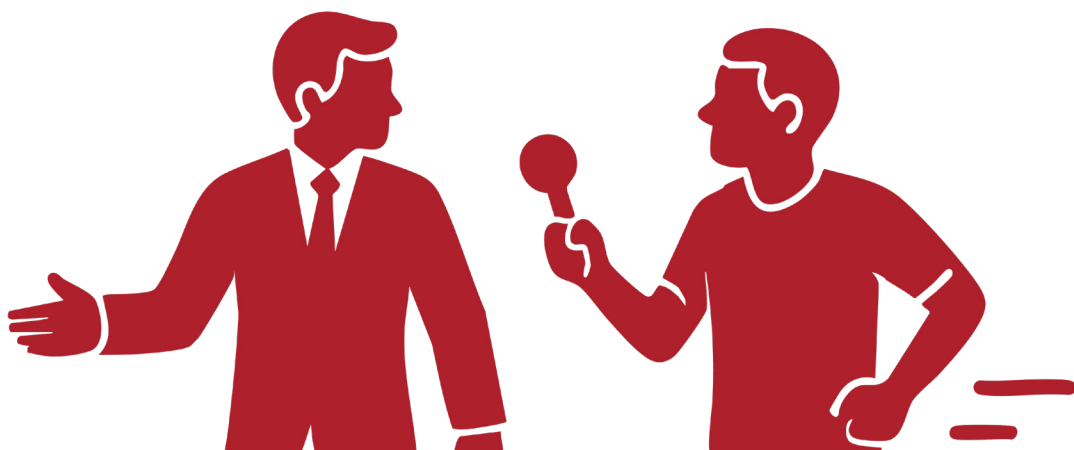
The discussion also touches on the strategic shift by some OEMs who are again emphasizing technology openness. In recent years, according to Haasis, the focus was too heavily on regulation and CO₂ targets. “In the end, what matters is what the customer wants. Regional differences, use cases and habits require adaptation.” Technology openness therefore makes sense – from more efficient combustion engines and hybrids to synthetic fuels and hydrogen. Transition technologies will be needed to lead us toward the electric target model.

Lanfrít agrees: “A technology only prevails if people see its benefit – not if it’s forced on them.” Such value emerges when electromobility is seamlessly integrated into the energy system: “If my solar panels charge the car and the car serves as a storage unit, then there’s no reason left – besides emotion – to stick with combustion engines.”

Infrastructure needs to keep pace

That leaves the question: where is the decisive customer benefit? Range and battery costs are developing positively, but charging infrastructure is considered the critical bottleneck. Slama emphasizes: “Ultimately, it’s about convenience and trust. I don’t want to create a new account for every charging point.” Technical incompatibilities and billing issues undermine confidence.

Marco Lanfrít demands standards: “It would be desirable to have one app or card that works at every charger – like the fuel card at every gas station.” Expert Haasis distinguishes between private and public infrastructure: a single-family home with photovoltaics is a different starting point than an apartment in a multifamily building or high-rise. Crucial factors are availability, reliability, grid stability, convenient use and safety. Responsibility is shared between cities, government, OEMs and suppliers.



Fazit Station 3:

Die Elektromobilität ist kein linearer Prozess, sondern geprägt von regionalen Unterschieden, Alltagslogistik und Kundenbedürfnissen. Reichweite und Batteriekosten verlieren an Schrecken, doch Ladeinfrastruktur, Convenience und Standards sind der Schlüssel. Die Debatte über Technologieoffenheit zeigt, dass die Branche lernt, nicht allein auf Regulatorik zu reagieren, sondern auf echte Nachfrage. Oder wie Marco Lanfrit es formuliert: „Der Durchbruch kommt, wenn der Kunde seinen Vorteil klar erkennt.“

Conclusion of Station Three

Electromobility is not a linear process but shaped by regional differences, everyday logistics and customer needs. Range and battery costs are losing their fear factor, but charging infrastructure, convenience and standards are key. The debate about technology openness shows that the industry is learning not to react solely to regulation, but to real demand. Or, as Marco Lanfrit puts it: “The breakthrough will come when the customer clearly recognizes their advantage.”



04 STATION VIER/FOUR:

KOSTEN RUNTER IN DER ENTWICKLUNG – WO IST DER HEBEL? REDUCING DEVELOPMENT COSTS – WHERE IS THE LEVER?

Bei den Analysten von A2MAC1 dreht sich alles um die Entwicklungskosten des softwaredefinierten, autonomen und elektrischen Connected Car. A2MAC1 betreibt seit 25 Jahren weltweit systematisches Tear-down: Die Experten analysieren technische Komposition, Design und elektrische/elektronische Architekturen, erkennen Sprünge – etwa bei Antrieb, E/E und Software – und leiten daraus Kostenwirkungen ab.

Auf die Frage nach den Kosteneffekten softwaregetriebener Architekturen macht Sascha Voglgsang, Director Costing & Insights bei A2MAC1 zwei Hebel aus: „In der E-Mobilität sind viele mit modularen Strategien gestartet. Jetzt sehen wir – besonders in China – eine rasche Reduktion der Komplexität im elektrischen Antriebsstrang. Der gleiche Trend setzt sich in der E/E-Architektur fort: Integration vereinfacht das Design, führt zu Reduktion der Kosten und des Fertigungsaufwands und ist Voraussetzung für Software-Defined Vehicle und OTA. Mit verteilter Altarchitektur wäre das kaum denkbar.“

Runter mit der Komplexität

Für Dirk Slama unterstreicht das die strategische Relevanz: Bei der Initiative digital.auto gibt es eine eigene Arbeitsgruppe zu SDV-Kosten– unter anderem mit den Experten von A2MAC1. „In vielen Bestands-OEMs wird Software-First noch zu selten aus der Kostenperspektive geführt.“ Zentralarchitekturen erlaubten „zentrale Softwareentwicklung und massives Reduzieren der Kabelbäume – mit unmittelbaren Engineering- und Manufacturing-Effekten“. Das SDV-Thema sei damit kein Luxus, sondern industrieprägendes Kostendesign, so Slama.

Siegmar Haasis ordnet aus OEM-Sicht: „Transformation hat immer drei Stellhebel: Zeit, Kosten, Qualität. Momentan dominiert in der Automobilindustrie die Kostenreduktion.“ Zusatzerlöse durch Software seien wichtig, aber es gehe vor allem darum, Produktkomplexität zu senken: Architektur vereinfachen, Kupfer und Kabelbäume reduzieren, Hardware und Software sauber trennen, von Domänen hin zu Zonen denken. Auf der Prozessseite müsse man unter anderem mit KI als Assistenz schneller werden. Nicht KI als Automaten, aber KI-Assistenzfunktionen, Variantenbeherrschung, generative Vorschläge. Ziel seien stabile, einfache Konfigurationen mit geringer Varianz – kundenerlebbare Innovationen, aber kosteneffizient. Haasis erinnert: „Früher kamen Steuergerät

At the analysts of A2MAC1, everything revolves around the development costs of the software-defined, autonomous and electric connected car. A2MAC1 has been conducting systematic tear-downs worldwide for 25 years: the experts analyze technical composition, design and electrical/electronic architectures, identify leaps — for example in powertrain, E/E and software — and derive cost implications from them.

When asked about the cost effects of software-driven architectures, Sascha Voglgsang, Director Costing & Insights at A2MAC1, identifies two levers: “In e-mobility, many started with modular strategies. Now we are seeing — especially in China — a rapid reduction in complexity in the electric drivetrain. The same trend continues in the E/E architecture: integration simplifies design, reduces costs and manufacturing effort, and is a prerequisite for software-defined vehicles and OTA. With a distributed legacy architecture, that would hardly be conceivable.”

Reducing complexity

For Dirk Slama, this underlines the strategic relevance: within the digital.auto initiative, there is a dedicated working group on SDV costs — including the experts from A2MAC1. “In many established OEMs, the software-first approach is still too rarely viewed from a cost perspective.” Centralized architectures enable “centralized software development and massive reduction of wiring harnesses — with immediate engineering and manufacturing effects.” SDV is therefore not a luxury topic, he says, but cost design that shapes the industry.

Siegmar Haasis provides the OEM perspective: “Transformation always has three levers: time, cost, quality. At the moment, cost reduction dominates in the automotive industry.” Additional revenues from software are important, but the main issue is reducing product complexity: simplifying architecture, reducing copper and wiring harnesses, cleanly separating hardware and software, shifting from domains toward zones. On the process side, faster workflows are needed, including with AI as assistance. Not AI as automation, but AI-driven assistance functions, variant management, generative suggestions. The goal is stable, simple configurations with low variance — innovations that customers can experience, but cost-efficient. Haasis recalls: “In the past,



mit Hardware und Code als untrennbares Paket vom Tier-1. Heute baut der OEM Software-Knowhow auf – das verschiebt Geschäftsmodelle in der Kette. Kosten bleiben in den nächsten zehn Jahren der dominante Treiber für Architekturentscheidungen.“

Ansys-Experte Marco Lanfrit ergänzt die Zeitkomponente: „Komplexität raus heißt nicht nur billiger, sondern auch schneller. Automatisierung und KI beschleunigen zusätzlich – von Optimierung über Mustererkennung bis zur Simulation.“ Sascha Voglgsang knüpft an: „Kosten sind das Thema und trotzdem zählt Geschwindigkeit. Startups und Newcomer, vor allem in China, implementieren neue Architekturen aggressiv. Man kann viel lernen.“ A2MAC1 nutze die Breite seiner Datensätze: „Ein OEM ist hier weiter, der andere dort.“ Ziel sei es, konkrete Empfehlungen für künftige Architekturen europäischer Hersteller abzuleiten – schnell zu lernen, Best Practices zu übertragen und damit den Kostenstand zu optimieren.

Weg von der „Wischtechnik“

Zur oft beschriebenen Dualität von Hardware- und Software-takten sagt Voglgsang: „Kein klares Ja oder Nein. Viele chinesische OEMs fahren Architekturen, die für den aktuellen Use Case ‚overengineered‘ wirken – mit Absicht.“ Sie wollten für den nächsten Schritt bereit sein, für Updates und Zusatzfeatures. Das sei zunächst ein Kostenrucksack, zahle sich dann aber über Software aus, so der A2MAC1-Experte. Haasis sieht darin eine Lehre für Europa: „Wir neigen zur Wischtechnik: Eine Fahrzeuggeneration und Architektur perfektionieren, wegwischen, nächste Generation wieder neu beginnen. Das kostet Zeit, Geld und Reifegrad. Die asiatische Schule investiert in partiellen Re-Use, weiterentwickelbare Plattformen und Systeme und setzt auf Iteration, statt immer wieder neu zu starten.“

KI hilft – auf guter Datenbasis

Beim Thema KI in der Entwicklung spannt Voglgsang zwei Ebenen auf: Erstens bräuchten OEMs bessere Datenbasen. Die Analysten wollen für jedes Fahrzeug in der Plattform auch die Kostenstruktur kennen – KI hilft beim Schätzen und Vervollständigen. Zweitens gehe es um Schlussfolgerungen über tausende Fahrzeuge, Varianten und Implementierungen hinweg – das kann kein Mensch allein. KI zeigt auf Knopfdruck Kandidaten für das beste Design einer Komponente und liefert Ansatzpunkte zur schrittweisen Verbesserung.

Haasis skizziert das KI-Einsatz-Spektrum entlang des V-Modells: KI generiere Marktanalysen, Design-Vorschläge mit markentreuer DNA – über Konzept- und Architekturvorschläge und deren Validierung, Simulationsmodelle und virtuelle Absicherung, über Konstruktionsassistenz und

ECUs came from tier-1 suppliers as inseparable packages of hardware and code. Today, OEMs are building up software expertise — that shifts business models along the chain. Over the next ten years, cost will remain the dominant driver of architecture decisions.”

Ansys expert Marco Lanfrit adds the time component: “Reducing complexity doesn’t just mean cheaper — it also means faster. Automation and AI accelerate things further — from optimization to pattern recognition to simulation.” Sascha Voglgsang builds on this: “Cost is the issue, yet speed counts as well. Startups and newcomers, especially in China, are aggressively implementing new architectures. There is much to learn.” A2MAC1 uses the breadth of its datasets: “One OEM is ahead here, another there.” The goal is to derive concrete recommendations for future architectures of European manufacturers — learning quickly, transferring best practices and thus optimizing cost levels.

Moving away from ‘wipe-and-rebuild’

On the often-described duality of hardware and software cycles, Voglgsang says: “There’s no clear yes or no. Many Chinese OEMs run architectures that may appear overengineered for the current use case — deliberately so.” They want to be ready for the next step, for updates and additional features. This is initially a cost burden, but pays off later through software, says the A2MAC1 expert. Haasis sees a lesson here for Europe: “We tend toward wipe-and-rebuild: perfect one vehicle generation and architecture, wipe it away, start again from scratch with the next generation. That costs time, money and maturity. The Asian school invests in partial re-use, evolvable platforms and systems, and relies on iteration instead of starting over again and again.”

AI helps — with a strong data foundation

On AI in development, Voglgsang outlines two layers: first, OEMs need better data foundations. The analysts aim to know the cost structure of every vehicle on the platform — AI helps estimate and complete it. Second, it is about deriving conclusions across thousands of vehicles, variants and implementations — no human can do that alone. AI identifies candidates for the best design of a component at the push of a button and provides starting points for incremental improvement.

Haasis sketches the spectrum of AI use along the V-model: AI generates market analyses, design proposals with brand-authentic DNA — through concept and architecture proposals and their validation, simulation models and virtual verification, through design assistance and



Geometrie-Optimierung bis zum kompletten Requirements- und Test-Management.

In der Software könne KI Code generieren und aus Modellen ableiten, testen, validieren, dokumentieren und optimieren. „Ich unterscheide 30 Use-Case-Kategorien – mit wachsender Tendenz. Entscheidend sind eine Value-getriebene Priorisierung und Akzeptanz der Experten.“

Transparenz als Vertrauensbasis betont Marco Lanfrit: Regulatorik und Sicherheit verlangen Nachvollziehbarkeit. Wenn ein KI-Modell Simulationen beschleunigt, muss klar sein, auf welchen historischen Daten es basiert. Sind die Daten schwach, sind die Vorhersagen es auch. „Sicherheit vollständig KI zu überlassen, ist utopisch – erklärbare KI und qualifizierte Datenpipelines sind Pflicht.“ Voglgsang nennt ein konkretes Beispiel: „Wir generieren aus unseren Daten Ideen für Kosteneffizienz – unser ‚Cost-Measure Ideator‘ adressiert genau die frühen Phasen, in denen inkrementelle Einsparungen maximal wirken.“

Fazit Station 4:

Kostenreduktion entsteht nicht am Ende des Projekts, sondern durch Architekturen, die Komplexität von Anfang an eliminieren – Zentralisierung statt Flickenteppich, Re-Use statt Wischtechnik, Daten- und KI-gestützte Entscheidungen statt Bauchgefühl. SDV wird damit zum Kostenprogramm: weniger Kupfer, weniger ECUs, weniger Varianten – dafür mehr Software aus einer starken Basis. sind zwingend.“ Akkreditierung und Homologation müssten die Evidenz aus der virtuellen Welt akzeptieren. Das dauere, „selbst mit starken Partnern“. Technisch sei vieles vorhanden: Radar, Kamera, auch Lidar, wenngleich die Sensorik noch immer sehr teuer ist. Entscheidend sei, dass Regulierung vom seltenen Extremfalldenken wekommt, so Lanfrit.

geometry optimization to complete requirements and test management.

In software, AI can generate code and derive it from models, test, validate, document and optimize it. “I distinguish 30 use-case categories — and the number is growing. What matters is value-driven prioritization and expert acceptance.”

Marco Lanfrit emphasizes transparency as the basis of trust: regulation and safety require traceability. If an AI model accelerates simulations, it must be clear which historical data it is based on. If the data is weak, the predictions are weak as well. “Leaving safety entirely to AI is utopian — explainable AI and qualified data pipelines are essential.” Voglgsang cites

a concrete example: “We generate cost-efficiency ideas from our data — our ‘Cost-Measure Ideator’ addresses exactly the early phases where incremental savings have maximum impact.”

Conclusion of Station Four

Cost reduction does not happen at the end of the project, but through architectures that eliminate complexity from the outset — centralization instead of patchwork, re-use instead of wipe-and-rebuild, data- and AI-supported decisions instead of gut feeling. SDV thus becomes a cost program: less copper, fewer ECUs, fewer variants — and more software built on a strong foundation.



Dirk Slama Siegmur Haasis

Sascha Voglgsang Marco Lanfrit

WRAP-UP & AUSBLICK/OUTLOOK: ZURÜCK IN DIE CHAMPIONS LEAGUE BACK TO THE CHAMPIONS LEAGUE

Am Ende des Running-Interviews auf der IAA Mobility 2025 stehen vier zentrale Erkenntnisse der drei Experten:

Software wird zum entscheidenden Differenzierungsmerkmal. Ohne sie lässt sich kein Fahrzeug mehr verkaufen – darin herrschte Einigkeit. Geschwindigkeit, Partnerschaften und eine Kultur, die Fehler zulässt und kontinuierliche Verbesserung ermöglicht, sind die Schlüsselfaktoren.

Beim **autonomen Fahren** zeigen sich zwei Geschwindigkeiten: Robotaxi-Flotten entwickeln sich dynamisch und liefern wertvolle Daten, während Privatfahrzeuge Schritt für Schritt von Level 2+ zu Level 3 vorankommen. Simulation, KI und Regulatorik entscheiden über Tempo und Akzeptanz.

Die **Elektromobilität** gewinnt an Reife: Reichweite und Batteriekosten verlieren an Schärfe, doch Ladeinfrastruktur und Convenience bleiben Schwachstellen. Technologieoffenheit wird von den Experten als notwendiger Kurs gesehen – solange sie dem Kundennutzen dient.

Im Bereich **Kostenreduktion** bleibt die Vereinfachung der Architekturen zentral. Re-Use statt permanenter Neuentwicklung, der gezielte Einsatz von KI und datengetriebene Entscheidungen sind die Hebel, um Zeit, Komplexität und Kosten dauerhaft zu senken.

Der Ausblick macht deutlich, dass sich die Branche wandeln muss: Marco Lanfrit von Ansys fordert, Mobilität nicht länger als einzelnes Produkt zu verstehen, sondern als ganzheitlichen Service. „Nur wer Kundenbedürfnisse, Nachhaltigkeit und Netzwerke miteinander verbindet, wird in Zukunft erfolgreich sein.“ Siegmund Haasis formuliert es sportlich: „Ich wünsche mir, dass Deutschland in der neuen Ära der Mobilität wieder global führend wird – zurück aus der 2. Bundesliga in die Champions League.“

At the end of the running interview at IAA Mobility 2025, four key insights emerged from the three experts:

Software is becoming the decisive differentiator. Without it, no vehicle can be sold anymore – on this, there was complete agreement. Speed, partnerships and a culture that tolerates mistakes and enables continuous improvement are the key factors.

Autonomous driving is progressing at two speeds: robotaxi fleets are developing dynamically and generating valuable data, while private vehicles move forward step by step from Level 2+ to Level 3. Simulation, AI and regulation determine the pace and acceptance.

Electromobility is maturing: range and battery costs are losing their sting, but charging infrastructure and convenience remain weak points. Technology openness is seen by the experts as a necessary course – as long as it serves customer benefit.

In cost reduction, simplifying architectures remains central. Re-use instead of constant redevelopment, targeted use of AI and data-driven decision-making are the levers for permanently reducing time, complexity and cost.

The outlook makes clear that the industry must transform: Marco Lanfrit of Ansys calls for mobility to no longer be understood as a standalone product but as a holistic service. “Only those who connect customer needs, sustainability and networks will be successful in the future.” Siegmund Haasis puts it in sporting terms: “I hope that Germany will once again become a global leader in the new era of mobility – back from the second division to the Champions League.”

