

Der Markt wird neu aufgemischt

Carsharing Lange Zeit gab es in der Schweiz mit Mobility nur einen wirklichen Player. Im Sog der Digitalisierung und der boomenden Sharing Economy schiessen nun neue Anbieter mit frischen Geschäftsmodellen aus dem Boden.

PIRMIN SCHILLIGER

Die Genossenschaft Mobility, Pionierin des Carsharings und unangefochtene Marktführerin in der Schweiz, kann in diesem Jahr auf eine zwanzigjährige Erfolgsgeschichte zurückblicken. Das Luzerner Unternehmen ist finanziell gut unterwegs: 2016 erzielte es bei einem Nettoerlös von 76 Millionen Franken einen Gewinn von 3,42 Millionen Franken, dies bei einer hohen Eigenkapitalquote von 78 Prozent. Dass das Angebot bis heute kaum Staub angesetzt hat, beweist das stetige Wachstum: Mobility konnte die Zahl der Kunden allein in den letzten zehn Jahren auf mittlerweile über 132 000 Nutzerinnen und Nutzer verdoppeln. Ihnen steht eine Flotte von rund 3000 Fahrzeugen zur Verfügung, verteilt auf neun Kategorien und 1500 Standorte in der Schweiz.

Die Kunden und Kundinnen schätzen neben der Auswahl die unkomplizierte Reservierung, bei der sich die Bestellung via Smartphone immer mehr durchsetzt, sowie die geringe Distanz zum nächstparkierten Auto. In jedem Ort mit mehr als 5000 Einwohnern steht heute mindestens eines der roten Mobility-Fahrzeuge.

Mit diesem engmaschigen Angebot unterscheidet sich Carsharing von den klassischen Autovermietern, welche sich auf Flughäfen und Städte konzentrieren.

Zudem haben die Autovermieter für die Fahrzeugübergabe ihre fixen Öffnungszeiten. Bei Mobility hingegen lässt sich dank Online-Buchung und Selbstbedienungsprinzip das Auto rund um die Uhr nutzen.

Geteilte Mobilität, egal welche

Zum Erfolgskonzept von Mobility gehören Partnerschaften etwa mit den SBB, dem TCS, dem VCS, städtischen Verkehrsverbänden, Coop, Migros, Hotelketten und Autovermietern wie Europcar oder Hertz. Mobility-Kunden profitieren so von attraktiven Möglichkeiten im Bereich der kombinierten Mobilität. «Wir wollen grundsätzlich dazu beitragen, dass die Menschen ihre Verkehrswege aus verschiedenen Verkehrsmitteln zusammensetzen können, und ihnen dazu verschiedene Formen von geteilter Mobilität anbieten. Welches Verkehrsmittel die Kunden dann jeweils nutzen, ist für uns sekundär», erklärt Mobility-Geschäftsführer Patrick Marti die Philosophie.

Das Carsharing-Konzept ist überdies attraktiv, weil sich so Geld sparen lässt. Mobility-Kunden geben im Schnitt 4000 Franken pro Jahr weniger aus, wenn sie sich statt mit dem eigenen Privatauto zu einem Viertel per Carsharing und zu drei Vierteln per öffentlichen Verkehr (ÖV) fortbewegen. Wegen dieser Wirtschaftlich-

keit setzen auch immer mehr Firmen auf Mobility. Mittlerweile sind es 4600 Business-Kunden, welche die Angebote von Mobility für verschiedenste Zwecke nutzen, von Geschäftsreisen bis zum Flottenmanagement.

Lange konnte sich Mobility in der Schweiz praktisch ohne namhafte Konkurrenten ausbreiten. Mit der rasant um sich greifenden Digitalisierung ist aber die Einstiegshürde für neue Anbieter mit neuen Sharing-Modellen markant gesunken.

Die Sharing Economy insgesamt boomt dank Smartphone, GPS, Apps und Algorithmen. Konzerne wie Uber oder Airbnb lassen grüssen. Auf der Plattform Sharoo etwa, die das gleichnamige Zürcher Startup lanciert hat, geben Privatpersonen ihr Auto zur Miete frei, wann immer sie es nicht selber benötigen. Reservierung, Wagenöffnung und Übergabe sind vollständig digitalisiert dank elektronischem Marktplatz und App-Box.

Sharoo ermöglicht so seit 2013 die reibungslose Abwicklung des Deals, derweil Autobesitzer und Nutzer den Preis und die Zeit unter sich ausmachen. Sharoo, ursprünglich als Spin-off der Migros-Tochter M-Way entstanden und heute im Mehrheitsbesitz (50,4 Prozent) der Amag und damit des mit einem Marktanteil von fast 30 Prozent grössten Schweizer Auto-



4. Rang Beliebtestes Schweizer Flottenauto: Audi A4/S4 (Limousine und Avant). 2016: 3614

Reservierung, Wagenöffnung und Übergabe sind vollständig digitalisiert.

importeurs mit den Marken VW, Audi, Škoda und Seat, hat sich in Kürze zu einem ernsthaften Mitspieler auf dem hiesigen Carsharing-Markt entwickelt. Rund 1500 Anbieter und über 60 000 Nutzer zählt inzwischen die Community.

«Wir konnten in knapp vier Jahren eine halb so grosse Flotte aufbauen wie Vorreiter Mobility in zwanzig Jahren», freut sich Carmen Spielmann, CEO von Sharoo. Das forsche Wachstumstempo wird nicht zuletzt durch den Umstand begünstigt, dass das Startup kein Geld in eine eigene Flotte zu investieren braucht. Das Jungunternehmen ist bisher zwar ausschliesslich in

der Schweiz aktiv, erwägt aber derzeit, in verschiedene europäische Grossstädte zu expandieren. «Ein Modell wie das unsere kennt keine Landesgrenzen», meint Spielmann. Allerdings gibt es europaweit schon einige weitere Carsharing-Broker, die nach ähnlichem Modell wie Sharoo Fahrzeuge vermitteln.

Auf der Suche nach Mitfahrern

Eine weitere Möglichkeit der effizienteren Fahrzeugnutzung ist das sogenannte Ridesharing, also das Vermitteln von Mitfahrgelegenheiten. Je nach Optik fährt also einer in einem fremden Auto mit oder



Post Company Cars bietet neu als zusätzliche Dienstleistung den Unternehmen das Poolcar-Sharing an.



Mobility betreibt in der Schweiz rund 3000 Fahrzeuge, verteilt auf neun Kategorien und 1500 Standorte.



Sharoo erwägt derzeit, nach dem hiesigen Erfolg in verschiedene europäische Grossstädte zu expandieren.



Hitch Hike fokussiert auf Firmen, die für ihre pendelnden Mitarbeiter Fahrgemeinschaften aufbauen.



Rent'n'Share lanciert die Miete für längere Zeit, zum Beispiel für ein halbes oder für ein ganzes Jahr.

ANZEIGE

DER NEUE PEUGEOT 308 SW

ACHTGANG-AUTOMATIKGETRIEBE

WENIGER VERBRAUCH IST GUT FÜRS GESCHÄFT.

PROFESSIONAL DAYS VON 1. BIS 31. OKTOBER

LEASING
AB CHF 159.-/MONAT¹⁾
OHNE MWST.

3 JAHRE **8 SPEED**

NEU: ACHTGANG-AUTOMATIKGETRIEBE

NEUESTE ADVANCED DRIVER ASSISTANT SYSTEMS

EFFIZIENTE EURO 6-MOTOREN
DER 2020 GENERATION

**PEUGEOT
PROFESSIONAL**

1) Leasingbeispiel: Peugeot 308 SW ACCESS PureTech 110 S&S, Katalogpreis CHF 22 407.-, Flottenrabatt von CHF 4 481.-, empfohlener Verkaufspreis nach Rabatt CHF 17 926.-, erste erhöhte Rate CHF 4 481.-, Leasingrate CHF 159.- pro Monat exkl. MWST., Rücknahmewert CHF 8 002.-, effektiver Jahreszins 0,86%. Leasingdauer 37 Monate, Kilometerleistung 10 000 km/Jahr. Verbrauch kombiniert 4,0 l/100 km, CO₂-Ausstoss 105 g/km, Energieeffizienzklasse B, CO₂-Ausstoss aus der Treibstoffbereitstellung 23 g/km. Der durchschnittliche CO₂-Ausstoss aller in der Schweiz verkauften Neuwagenmodelle beträgt 134 g/km. Obligatorische Vollkaskoversicherung nicht inbegriffen. Leasingkonditionen unter Vorbehalt der Akzeptanz durch PSA Finance Suisse SA, Schlieren. Angebote gültig für alle zwischen dem 1. und dem 31. Oktober 2017 verkauften Fahrzeuge. Alle Preise verstehen sich ohne MWST. Die angebotenen Fahrzeuge sind für die geschäftliche oder berufliche Nutzung bestimmt. Die Angebote gelten ausschliesslich für Firmenkunden mit einem Fuhrpark von mindestens 10 Fahrzeugen gemäss Peugeot-Reglement, nur bei den an der Aktion beteiligten Händlern. Peugeot behält sich das Recht vor, die technischen Daten, die Ausstattungen und die Preise ohne Vorankündigung zu ändern. Die Höhe der Prämien kann jederzeit entsprechend der Entwicklung des Wechselkurses CHF/EUR geändert werden. Alle Ausstattungsdetails sind modellabhängig serienmässig, nicht verfügbar oder als Option gegen Aufpreis erhältlich. Symbolfotos. * Die Neuwagengarantie beträgt 3 Jahre oder 80 000 km, es gilt jeweils das zuerst Erreichte.

PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL



Verkäufe (Flotten- und Privatfahrzeuge).

nächstgelegenen Wagen, verschaffen sich mit einer Chipkarte Zutritt, fahren mit dem Auto zum gewünschten Ziel und stellen es dort auf irgendeinem Parkplatz wieder ab. Fixe Stationen sind grundsätzlich nicht mehr vorgesehen.

Floating und Einwegmieten

Freefloating boomt derzeit in den meisten europäischen Städten, von Kopenhagen bis Barcelona und von London bis Wien. In deutschen Städten etwa stieg die Kundenzahl im Freefloating-Segment allein im letzten Jahr um 52 Prozent. Treibende Kräfte dieses Hypes sind die Autohersteller. Hinter der Marke Car2Go, weltweit in zwanzig Städten präsent, steht zum Beispiel Daimler, hinter DriveNow BMW. In der Schweiz sind diese beiden Marken zwar noch nicht aktiv. Doch für die Ausbreitung von Freefloating sorgt hier Marktführer Mobility persönlich, dies über seine Tochter Catch a Car.

«Wir glauben, dass stationsungebundenes Carsharing grosses Potenzial besitzt», betont Marti. Entsprechende Floating-Flotten sind in Basel und Genf bereits im Einsatz, weitere urbane Räume sollen demnächst erschlossen werden. Mobility spannt dabei mit dem Autoimporteur Amag zusammen. Auch an der erwähnten Vermittlungsplattform Sharoo ist Mobility mit 7 Prozent beteiligt.

Der Marktführer will also in der digitalisierten Sharing Economy, die derzeit das traditionelle Carsharing neu aufmischt, selber ein entscheidendes Wörtchen mitreden. Teil dieser Strategie sind die seit 2016 laufenden Pilotprojekte für das Einweg-Carsharing von Stadt zu Stadt unter dem Namen Mobility-One-Way sowie die Tests mit selbstfahrenden Shuttles. «Sowieso werden die selbstfahrenden Fahrzeuge, die eigenständig Passagiere abholen, parkieren und tanken, in Zukunft im Carsharing eine grosse Rolle spielen», ist Marti überzeugt.

Der Markt weitet sich also aus und zur geteilten Mobilität gesellen sich Werte wie Flexibilität, Spontaneität, Effektivität oder Kreativität. Die Angebote werden immer

CARSHARING

Ökologie und Ökonomie unter einem Hut

Erfolgskonzept Die ursprünglich in der grün-alternativen Szene der 1980er Jahre entstandene Carsharing-Bewegung ist ein gerne zitiertes Beispiel, dass sich Ökologie und Ökonomie durchaus unter einen Hut bringen lassen. Tatsächlich fahren dank dem Carsharing-Konzept heute 31000 Privatautos weniger auf den Schweizer Strassen herum. Es werden 46500 Parkplätze weniger benötigt – und pro Jahr werden 9,5 Millionen Liter Benzin

eingespart. Die Win-win-Situation, die sich für die Beteiligten ergibt, beruht auf dem Umstand, dass ein Carsharing-Fahrzeug im Vergleich zum Privatauto viel intensiver bewirtschaftet wird. Ein geteiltes Auto ersetzt bis zu zehn Privatautos, derweil in jedem Privatauto, weil er im Schnitt bloss 1 Stunde pro Tag genutzt wird, sowohl graue Energie als auch Kapital die längste Zeit brachliegen. Hinzu kommen die täglichen Kosten für einen Parkplatz.

BUSINESS-CARSHARING VON MOBILITY

Passgenaue Mobilitätsangebote für Firmen

Branchenleader Mobility hat längst Unternehmen – und damit auch Vielfahrer – als Kunden entdeckt. Über 4600 Unternehmen schwören bereits auf die bedürfnisgerechten Carsharing-Lösungen, die Kosten senken und Personalressourcen schonen. Was sind gemäss dem Carsharing-Pionier die Vorteile für kleine wie grosse Firmen. Mobility übernimmt

- Fahrzeugkauf und -verkauf,
- Versicherungsabschluss,

- Wartungs- sowie die Reinigungsarbeit,
- Unfall- und Schadenmanagement,
- Fahrzeugverwaltungs- und Reservationssysteme und
- Auswertung der Fahrten mittels detaillierter Abrechnung.
- Auf Wunsch wird ausserdem die exakte Abrechnung pro Kostenstelle, Filiale oder Mitarbeiter übernommen.

er nimmt als Fahrer selber einen Gast im eigenen Auto mit. Letztlich zielt auch dieses Modell darauf, auf Fahrstrecken bereits vorhandene Ressourcen besser auszulasten. Verschiedene ausländische Anbieter haben beim Ridesharing ihre Fühler in die Schweiz ausgestreckt, bislang allerdings ohne durchschlagenden Erfolg. Die Luzerner Firma Usus versucht, diese Form der geteilten Mobilität mit der Plattform Hitch Hike zu beleben. Dabei fokussiert sie gezielt auf Unternehmen und Institutionen, welche für ihre

pendelnden Mitarbeiter Fahrgemeinschaften, also ein Carpooling, aufbauen möchten. Für Private konzentriert sich Hitch Hike auf die Vermittlung von Fahrgemeinschaften zwischen grösseren Schweizer Städten. Geschäftsführer Jean-François Schnyder sieht enormes Potenzial für das Carpooling-Modell besonders dort, wo die Autopendler täglich im Stau stecken bleiben.

Ebenfalls eine neue Stufe des Carsharings eröffnet das sogenannte Floating. Dabei orten die Kunden per Handy den

smarter und die Zahl der Dienstleister wächst, auch im klassischen Bereich. Schon länger aktiv ist dort Post Company Cars. Eigentlich ist dieses Tochterunternehmen der Post spezialisiert aufs eigene Flottenmanagement und auf das von auslagernden Dritten. Bewirtschaftet werden so rund 23000 Fahrzeuge, vom Kleinstmotorrad bis zum Sattelschlepper. Als zusätzliche Dienstleistung bietet die Firma das Poolcar-Sharing an. Firmenfahrzeuge werden so, indem sie mit Teilnehmern eines Pools geteilt werden, effizienter aus-

gelastet, was die Kosten für alle am Fuhrpark Beteiligten senkt.

Neu kommt auch die Jahresmiete

Eine weitere Geschäftsidee lanciert demnächst das von Axa und Swiscom unterstützte Startup Rent'n'Share. Kunden sollen Autos für längere Zeit mieten können, zum Beispiel ein halbes oder ein ganzes Jahr. Die Nutzer sind während dieser Zeit frei, das Fahrzeug auf einem Sharing-Pool an weitere Personen unterzuvermieten und dabei Geld zu verdienen.

ANZEIGE



NISSAN

Innovation that excites

ÜBERZEUGENDE STANDARDS. IN ALLEN VARIANTEN. DER NISSAN NV300.



UEFA
CHAMPIONS
LEAGUE



NISSAN NV300
AB FR. 18 990.–
(ohne MwSt.)

Der NISSAN NV300 ist der neuste Champion unter den NISSAN Nutzfahrzeugen. Er ist flexibel und genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Entwerfen Sie Ihren perfekten NV300 Kastenwagen, Kastenwagen mit Doppelkabine oder Kombi und wählen Sie die Länge, die Motorvariante und weitere praktische Ausstattung. **Jetzt bei Ihrem NISSAN Händler!**



DIE NISSAN NUTZFAHRZEUGE.
NISSAN. STOLZER PARTNER DER UEFA CHAMPIONS LEAGUE.

5 JAHRE
GARANTIE

AUF NISSAN
NUTZFAHRZEUGE*

160 000 KM

Abgebildetes Modell: NISSAN NV300 ECO Kasten, 1.6 dCi (110 PS), Listenpreis Fr. 25 400.–, Gewerbebonus Fr. 6410.–, Verkaufspreis Fr. 18 990.–. Das Angebot richtet sich nur an Gewerbetreibende, zzgl. MwSt. Gültig bis zum 31.12.2017 oder auf Widerruf. *5 Jahre/160 000 km auf alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle inkl. NISSAN EVALIA, mit Ausnahme des NISSAN e-NV200. 5 Jahre/100 000 km, zusammengesetzt aus 3 Jahre Garantie + 2 Jahre NISSAN 5+ Anschlussgarantie/100 000 km. Es gilt das zuerst Erreichte. Gültig für Neufahrzeuge und Inmatrikulationen ab 1. September 2016. Die Anschlussgarantie wird von einem Versicherungspartner von NISSAN erbracht. Umfang und Details der Anschlussgarantie können den NISSAN 5+ Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Partner für Sie bereithält. Einzelheiten unter: www.nissan.ch

nissan.ch