

Nutzen statt Besitzen – Erfolgreiches CarSharing in der Schweiz

Peter Muheim, Geschäftsführer

Mobility Support AG, Gütschstrasse 2, Postfach, CH-6000 Luzern 7

+41 (0)41 248 23 11, p.muheim@mobility.ch, www.mobility.ch/support



Zur Person

Peter Muheim, dipl. Ing. FH, geboren 26.11.1960

1990 Vorstandsmitglied ATG • AutoTeilet Genossenschaft.

1997 Mit der Fusion zu Mobility CarSharing Schweiz
Vizepräsident Verwaltungsrat.

2001 COO Mobility CarSharing Schweiz.

2004 CEO Mobility Support AG, einer Mobility-Tochter, die
CarSharing über die Schweizer Grenzen hinaus
verbreitet.

Publikationen:

1998 CarSharing – der Schlüssel zur kombinierten Mobilität. Bern. www.mobilmanager.ch.

1996 CarSharing-Forschung. Eine Recherche. Luzern.

1992 Das Energiesparpotential des gemeinschaftlichen Gebrauchs von Motorfahrzeugen als Alternative zum Besitz eines eigenen Autos. Eine Untersuchung am Modell der ATG • AutoTeilet Genossenschaft. Luzern.

Zusammenfassung

Die Wurzeln von Mobility CarSharing Schweiz reichen zurück bis 1987, dem Gründungsjahr des modernen CarSharing in der Schweiz. Mit einer landesweiten Marktabdeckung in über 400 Ortschaften, an 1'000 Standorten mit 1'850 Autos für über 67'000 Kunden ist Mobility die führende CarSharing-Unternehmung mit der bei weitem höchsten Kundendichte weltweit.

Erfolgsfaktoren sind die starke Marktpräsenz mit starken Partnern innerhalb und ausserhalb des Mobilitätsmarktes, eine konsequente Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse, eine professionelle Unternehmensführung und die vollautomatisierte CarSharing-Technologie MobiSys. MobiSys ist heute in der Schweiz, Österreich und Spanien im Einsatz und besteht aus der mehrsprachigen- und mandantenfähigen Betriebssoftware MobiSoft, Bordcomputern der neuesten Generation und allen weiteren nötigen Komponenten für erfolgreiches CarSharing.

Das bei Mobility CarSharing Schweiz konzentrierte, grosse Know-how wird über die Mobility Support AG weltweit vermarktet. Mit dem Geschäftsführer Peter Muheim und Reiner Langendorf, dem früheren langjährigen CEO von Mobility, stehen dafür zwei ausgewiesene CarSharing-Experten zur Verfügung. Die Produktpalette der Mobility Support AG reicht von der ersten Konzeption über die Erarbeitung des Finanz-Business-Plans mit bewährtem spezialisierten Tool weiter zum Projektplan bis zum Zugang zur Mobility-Plattform und Start des CarSharing-Betriebs vor Ort.

CarSharing = dezentrale Automiete in Selbstbedienung ab einer Stunde

Traditionelle Autovermietungen sind in der Regel auf zentrale Standorte wie Flughäfen und Innenstädte beschränkt, bieten Mieten ab einem Tag und die Autos werden persönlich übergeben und nach jeder Fahrt gereinigt. Dagegen sind CarSharing-Fahrzeuge dezentral in Fussdistanz zu den Wohn- und Arbeitsorten der Kunden stationiert, die minimale Mietdauer beträgt eine Stunde und die Autoübergabe ist in Selbstbedienung. Die Wartung erfolgt nach Bedarf circa alle zwei Wochen und die Stunden- und Kilometer tarife enthalten alle Kosten inkl. Treibstoff. Es handelt sich um Stammkundschaft, im Falle von Mobility CarSharing Schweiz konkret zu etwas mehr als der Hälfte um Abonnenten und immer noch um rund 45% Genossenschafter.

Mobility CarSharing Schweiz bietet Autos in zehn Kategorien vom zweiplätzigem Smart über vielseitig einsetzbare Combi's bis zu kleinen Transportfahrzeugen. Mit einigen Renault Mégane Cabriolets, BMW 1er und Alfa Romeo 159 kommt bei Mobility auch der Fahrspass nicht zu kurz. Die Flotte wird jedoch dominiert durch praktische Kleinwagen und Combi's. Der Normverbrauch der gesamten Mobility-Flotte liegt bei sehr bescheidenen 6.5 Litern Benzin pro 100 Kilometer.

Erfolgreiche Entwicklung in der Schweiz

Angefangen hat das moderne CarSharing 1987, als in Stans und Zürich unabhängig voneinander zwei Genossenschaften mit je rund einem Duzend Gründungsmitglieder sich jeweils ein Auto geteilt haben. Die Pioniergenossenschaften AutoTeilet und ShareCom fusionierten 1997 zu Mobility CarSharing Schweiz und etablierten damit einen nationalen Standard. Erste kombinierte Angebote für den Öffentlichen Verkehr, CarSharing und Autovermietung starteten 1995 und verzeichneten 1996 mit „züri mobil“ einen ersten Grosse Erfolg mit 3'500 Neukunden innert sechs Monaten, der in der Kooperation von Mobility und SBB 1998 mit dem „Abo mit Auto“ noch deutlich übertroffen werden konnte. Ebenfalls 1998 konnte die Mobility-Technologie erstmals ins Ausland nach Österreich an DenzelDrive exportiert werden. In der Schweiz dehnte Mobility im Boomjahr 2000 das Standortnetz landesweit aus. Ab 2000 betrieb Mobility auf ihrer mandantenfähigen Plattform erste Partnerfirmen im Ausland und ab 2001 auch „RailLink“, das gemeinsame Joint Venture von SBB, Mobility und DaimlerChrysler. 2004 unterstützte die Mobility-Tochter Mobility Support AG den Aufbau von Catalunya CarSharing. Der Betrieb wurde in Barcelona 2005 aufgenommen und bereits im ersten Jahr wurden 500 Kunden gewonnen.

Hätungen im Fünfjahreszyklus

Circa alle fünf Jahre musste sich das stark wachsende CarSharing neu erfinden. Ab 1992 wurden die zuvor ehrenamtlich wahrgenommenen Aufgaben nach und nach professionalisiert. Nach der Fusion 1997 wurde die Technologieentwicklung und Automatisierung vorangetrieben. Die hohen Investitionen und das forcierte Wachstum erforderte ab 2002 ein strenges Kostenmanagement und heute ist die Produktentwicklung und Markterweiterung vorrangiges Ziel. Konstanten im schweizerischen CarSharing sind die starke Kunden- und Marktorientierung in Zusammenarbeit mit starken Partnern.

Starke Marktdurchdringung

Mobility CarSharing Schweiz bietet ihren derzeit 67'000 Kunden 1'850 Fahrzeuge an 1'000 Standorten in über 400 Städten ein einzigartig dichtes und landesweit flächendeckendes Angebotsnetz. Es umfasst alle Orte in der Schweiz mit mehr 10'000 Einwohnern und darüber hinaus noch viele kleinere Gemeinden. In Zürich stehen den 16'000 Kunden 330 Autos an 110 Standorten kürzesten Abständen zur Verfügung. Mit 46 CarSharing-Kunden pro 1'000 Einwohner übertrifft die Kundendichte in Zürich deutlich jene von München (4‰), Köln (5‰) oder Bremen (7‰), wo CarSharing auch schon seit den frühern 90er Jahren angeboten wird.

Hoher Automatisierungsgrad bei hoher Convenience

Im Jahr wickelt Mobility CarSharing Schweiz rund 1.3 Mio Reservationsbewegungen und 0.9 Mio Fahrten ab. Dieser hohe Takt ruft nach einer hohen Automation. Bereits buchen die Kunden zu rund 85% via Internet, am Bordcomputer oder über die Telefontastatur und nur noch 15% über das 24-Stunden-CallCenter. Die Reservations werden vom Mobility-System vollautomatisch verarbeitet und per SMS an die Bordcomputer übertragen. Dieser kontrolliert den Fahrzeugzutritt, sammelt die Fahrtdaten und sendet sie zurück an die Zentrale, wo sie ebenfalls vollautomatisiert zu den Rechnungen aufbereitet werden. Mobility setzt auf die neuesten Bordcomputer der Convadis AG, die im Rückspiegel integriert sind, die Benzinkarte verwalten und mit Display und Tastatur kleine Buchungszentralen für die Kunden darstellen, wo Reservations vom Kunden in seiner Sprache bearbeitet werden können. Die Fahrzeuge werden mittels Kundenkarte geöffnet, wobei der Bordcomputer alle gebräuchlichen Smartcard-Standards verarbeiten kann. Bei Bedarf kann der Kunde im Auto mittels Knopfdruck jederzeit eine Sprechverbindung zum Mobility-CallCenter herstellen.

Starke Partner im Mobilitätsmarkt ...

Die Kombination von ÖV-Abo, CarSharing und weiteren Mobilitätsdienstleistungen ist seit „züri mobil“ erfolgreicher Bestandteil des CarSharing in der Schweiz. Heute unterhält Mobility mit 15 Tarifverbänden in der Schweiz eine praktisch flächendeckende Kooperation mit dem ÖPNV.

Dank der langjährigen Zusammenarbeit mit Hertz können die Mobility-Kunden ihre Automobilität frei aus den Angeboten von CarSharing und CarRental zusammenstellen und bei Mobility beides aus einer Hand beziehen. Damit ist Mobility die grösste Kundin von Hertz Schweiz. Seit 2005 haben die Mobility-Kunden die Auswahl zwischen Hertz und AVIS.

Mit dem Touring-Club der Schweiz versucht Mobility, vermehrt Kunden im Bereich des Zweitautoersatzes für das CarSharing zu gewinnen.

... und ausserhalb tragen zum Erfolg bei

Auch ausserhalb des Verkehrsmarktes kooperiert Mobility erfolgreich. Mit Migros, dem führenden Grossverteiler der Schweiz, verbindet Mobility eine langjährige intensive Zusammenarbeit. Die 2.3 Mio Personen, die am Kundenbindungsprogramm Cumulus der Migros partizipieren, können vergünstigt Mobility-Kunde werden, und mit Mobility-Fahrten als erstes Produkt ausserhalb des Migros-Konzerns erst noch Cumulus-Punkte sammeln. Die Zusam-

menarbeit mit Migros wurde 2005 markant ausgebaut, indem 75 Fiat Panda zweigeteilt im Mobility- und M-Budget-Look – der kultigen Migros-Tiefpreislinie – als günstigste Mobility-Kategorie neu in Betrieb genommen wurden.

Neue Partnerschaften mit der Schweizerischen Bundesbahn SBB und der Post

2005 wurde RailLink voll in Mobility integriert und die Zusammenarbeit mit den SBB neu lanciert. Mit dem neuartigen Angebot „Click & Drive“ stehen an 350 Bahnhöfen die Mobility-Autos erstmals auch Nicht-Kunden zur Verfügung. Die nötigen Formalitäten können am Bahnschalter in kurzer Zeit erledigt werden und schon steht ein Mobility-Auto ab CHF 15 pro Stunde inklusive Kilometer allen Leuten offen (Mindestumsatz CHF 45 pro Fahrt).

Auch in der Zusammenarbeit mit der der Post beschreitet Mobility neue Wege. Mobility beschafft neu einen Teil ihrer Flotte über das Flottenmanagement der Post. Im Gegenzug wird der Sofortbeitritt zu Mobility in 80 Post-Shops der Schweiz angeboten und das Flottenmanagement der Post wird Wiederverkäufer von Mobility Business CarSharing. Mobility betreibt die Poolwagenflotte der Post und es ist geplant, Zustellfahrzeuge der Post an den Wochenenden den Mobility-Kunden zugänglich zu machen. Dieses „Fleetsharing“ erlaubt die mehrfache Nutzung von Geschäftsautos und nützt damit vorhandene Ressourcen ökonomisch wie ökologische besser aus.

Mobility arbeitet profitabel und ist grundsolid finanziert

Nebst diesen Partnerschaften tritt Mobility verstärkt auch selbständig auf und bewirbt die clevere Dienstleistung CarSharing, was massgeblich zum Erfolg beiträgt. Bereits zum fünften Mal in Folge erzielt Mobility CarSharing Schweiz einen Betriebsgewinn. Der Bilanzverlust aus früheren Jahren konnte 2004 vollständig abgebaut werden. Mit 150 Beschäftigten auf 114 Vollzeitstellen, einem Umsatz von 28 Mio Euro, einem Cashflow von 22% und einer Umsatzrendite von 3% beweist Mobility, dass CarSharing ökonomisch erfolgreich betrieben werden kann. Die Unternehmensform einer Genossenschaft mit 31'000 Mitgliedern verschafft Mobility CarSharing Schweiz zudem einen traumhaften Eigenfinanzierungsgrad von über 50%.

Positive Auswirkungen auf Mobilitätsverhalten, Energie und CO2

CarSharing ist der Schlüssel zur Kombinierten Mobilität. Zahlreiche Studien bestätigen, dass CarSharing-Kunden deutlich weniger mit individuellen Motorfahrzeugen unterwegs sind und die vorhandenen Vermittlungsangebote breiter und wesensgerechter einsetzen. Sie erledigen die meisten Fahrten mit dem ÖV und per Velo und greifen nur gelegentlich, z.B. für grössere Einkäufe, Fahrten aufs Land oder zur späten Stunde, auf die CarSharing-Autos zurück. Mit dem Beitritt zum CarSharing wird ein auf die Verkehrsmittel des Umweltverbundes ausgerichtetes Mobilitätsverhalten noch verstärkt. Mobility-Kunden verhalten sich mit einem MIV-Anteil von 25% an der gesamten Verkehrsleistung gerade reziprok zur Durchschnittsbevölkerung, die 75% der Distanzen und über 50% ihrer Wege mit dem MIV zurücklegt (Muheim 1998). Die aktuelle „Evaluation Car-Sharing“ (Interface/Infras 2006) zeigt in einer Haushaltsbetrachtung und für den hypothetischen Fall „Was wäre ohne Mobility CarSharing?“, dass ein aktiver Kunde im Mittel 2'121 MJ Energie pro Jahr einspart, was 290 kg CO2 entspricht.

Markttrends und Vision

Bald 20 Jahre nach Start ist CarSharing erwachsen und kein alternatives Pionierprojekt mehr. Tatsache ist aber, dass die Angebote in vielen Ländern erst wenig entwickelt sind. Eine professionelle Markterschliessung tut not. Hier werden in Zukunft vermehrt international tätige Akteure wie die Mobility Support AG aktiv werden.

Die Lücke zwischen einer vollen Autoverfügbarkeit dank eigenem Auto und CarSharing ist enorm. Im ersten Fall beträgt das Autoangebot praktisch 100%, bei CarSharing wird es im Mittel nur zu etwas mehr als 1% in Anspruch genommen. Zwischen diesen Extremen hat es reichlich Platz für neue Produkte. Die Austrittsbefragung von Mobility zeigt deutlich, dass die grosse Mehrheit mit dem Mobility-Service zufrieden sind, jedoch – zumindest vorübergehend – einen grösseren Autobedarf haben. Für diese Leute sind neue massgeschneiderte Angebote von Teilzeit- oder Prozentauto gefragt.

Aber auch das CarSharing selber wird laufend weiterentwickelt. Dabei ist Flexibilität ein grosses Kundenbedürfnis. Bereits gelöst hat Mobility den Soforteintritt in 80 Post-Shops und das Öffnen der Mobility-Flotte für Nichtkunden mit «Click & Drive – Ihr Mietauto am Bahnhof». Künftige Innovationen sehe ich im Fahren ohne Angabe des Endzeitpunktes (Open-end) und beim Fahren ganz ohne Reservation (Instant access). Noch etwas länger dürften One-way-Fahrten mit CarSharing auf sich warten lassen.

Meine Vision ist ein vagabundierendes System, wo die CarSharing-Fahrzeuge auf beliebigen öffentlichen Parkplätzen abgestellt werden können. Den Kunden wird auf Knopfdruck aufs Handy der Weg zum nächsten freien Fahrzeug gewiesen, dieses kann dann beliebig lange gefahren und nach Gebrauch wiederum auf irgend einem öffentlichen Parkplatz zurück gelassen werden.