

Teilchen-Ökonomie

Carsharing. Ein eigenes Auto? Nein, danke! Aus Angst, ihre Kundschaft zu verlieren, steigen jetzt alle großen Pkw-Hersteller ins Geschäft mit der Spontanausleihe ein. Sie werden die Pioniere vom Markt fegen

Text: Margret Hucko, Heimo Fischer

Die Meldung, die auf dem Rechner von Mahnaz Shirzadi aufpoppt, klingt dramatisch. „Heartbeats fehlen“ steht dort. Aufgenommen um 13.46 Uhr. Statt panisch aufzuspringen, tippt die junge Frau ungerührt weiter auf ihrer Tastatur. Vor sich zwei fernsehergroße Flachbildschirme. „Heartbeats fehlen?“, sagt sie leise zu sich selbst. „Priorität mittel.“ Es klingt auch schlimmer, als es ist, es geht nur um Signale, mit denen die Leihautos via GPS die wichtigsten Daten senden – Batteriestand, Tankanzeige, Standort.

Und schon kommt das nächste Problem. Ein Kunde hat seinen Wagen mitten auf der Straße geparkt. Shirzadi ruft eine Kollegin an, die das Fahrzeug woanders abstellt. „Dafür berechnen wir 50 Euro“, erklärt sie. Das ist okay, die Abschleppkosten betragen mehr als 300 Euro.

Shirzadi, 30, Betriebswirtin, ist Disponentin beim neuesten Carsharing-Projekt in Hamburg Car2go. Mit sechs Kollegen sitzt sie in einem Hinterzimmer am Jungfernstieg. Weiß verputzte Wände, Stuck, in der Ecke ein paar Strandliegen mit Car2go-Logo. Für Promotiontouren. Dahinter steckt: der Autokonzern Daimler. Flotte: 300 Smarts. Slogan: „Mehr als 300 Autos braucht kein Mensch.“

Car2go ist ein spontanes Mietwagen-system, wie es im Branchenjargon heißt. Reservierungen sind überflüssig. Wer die Autos, die in der ganzen Stadt verteilt stehen, nutzen will, muss sich regis-

trieren lassen, dann wird ihm ein Sticker auf seinen Führerschein geklebt, mit dem er die Autos öffnen kann. Persönlichen Code eingeben, Schlüssel ins Zündschloss und los. Abgerechnet wird im Minutentakt.

Die neue Teilchen-Ökonomie. Ein Auto nicht kaufen, nicht mieten, sondern mal eben nutzen, zehn Minuten, eine Stunde, einen Abend, und dann einfach wieder irgendwo stehen lassen. Noch vor gut 20 Jahren wurde so etwas als grüne Ideologie abgetan und bisher eher von nachbarschaftshilfeähnlichen Verleihern betrieben. Nun setzt sich das Autoteilen immer mehr durch. In Deutschland, Europa, weltweit.

Modell für die Generation 2.0

So einen Trend will niemand verpassen. Deshalb steigen jetzt auch die großen Konzerne ins Geschäft ein. Daimler betreibt Car2go schon seit drei Jahren in Ulm und nun auch in Hamburg. BMW startete im Frühjahr Drive Now. Volkswagen kommt demnächst in Hannover mit Quicar – Share a Volkswagen. Die Wolfsburger verzichten dabei als Einzige auf einen der großen Vermieter als Partner, BMW arbeitet mit Sixt, Daimler mit Europcar.

Die Mietwagenfirmen bringen den Autobauern bei, wie Flottenmanagement funktioniert. Tanken, Waschen und Autos umparken, die im Halteverbot stehen – Car2go engagiert dafür beispielsweise in

Hamburg ein Subunternehmen, das bis zu 20 Leute beschäftigt. Extrem flexible Mietmodelle wie das von Car2go sind mit vielen Wartungs- und Servicearbeiten verbunden.

Für die Konzerne gehört der Einstieg zur Überlebensstrategie. Den Autobauern geht die Kundschaft aus. Parkplatznot, teure Unterstellmöglichkeiten – in Städten wie Hamburg wollen immer weniger Bewohner ein eigenes Auto. Erst recht nicht die jüngeren; sie geben ihr Geld lieber für Smartphones und iPads aus. Jeder dritte private Autokäufer ist heute über 60.

Abschreckendes Beispiel für die Auto-konzerne ist Tokio. Zwei Drittel der jungen Erwachsenen dort haben keinen Führerschein. In der Autoindustrie kursiert das Szenario als „japanische Krankheit“. Mit dem neuen Autobesitz für alle wollen sie gegensteuern.

In den Versuchszentren scheint das bisher zu klappen. 60 Prozent der Car2go-Nutzer in Hamburg sind unter 36. Generation 2.0 – oder Digital Natives, wie es mittlerweile heißt. Mit denen kennt sich Internetberater Willms Buhse aus. Der Besitzer der Agentur Double Yuu in Hamburg entwickelt digitale Strategien für Unternehmen, auch für die Autoindustrie. „Alles, was Teilen in den echten Lebensraum überträgt, hat eine große Zukunft“, sagt Buhse seinen Kunden und verweist auf den Mitteilungsdrang bei Facebook.

„Share“ heißt dort ein beliebter Button, mit dem Videofilmchen, Artikel oder ▶



Kosten Ein Auto pro Minute

Ausgewählte Angebote von Carsharing-Firmen

	DB Rent	Drive Now	Car2go ¹	Greenwheels
Aufnahmegebühr	50,00 €	29,00 €	29,00 €	200,00 € Kautions
Monatsbeitrag	–	–	–	5–25 €
Zeitabhängige Nutzungsgebühr	1,50 €–8,00 €/Std. 39,00 €–80,00 €/Std.	0,29 €/Min. 14,90 €/Std. (Mini) 17,00 €/Std.	0,29 €/Min. 14,90 €/Std. 149,00 €/Tag	1–8 €/Std. 30–52 €/Tag
Kilometerabhängige Nutzungsgebühr	0,17 €–0,19 €/km	Kraftstoff inklusive	Kraftstoff inklusive	0,11–0,20 €/km
Abrechnungstakt	mind. 1 Std., danach halbstündlich	minutengenau	minutengenau	mind. 1 Std., stündlich
Reservierung	erforderlich, Festlegung auf Start und Ende	nicht erforderlich, max. 15 Min. vor Fahrtantritt, open end	nicht erforderlich, max. 15 Min. vor Fahrtantritt, open end	erforderlich, Festlegung auf Start und Ende, open end
Fahrzeugzugang	feste Fahrzeugstation	überall im Nutzungsgebiet	überall im Nutzungsgebiet	feste Fahrzeugstation

1) Tarif für Hamburg; Quelle: Automotive Institute for Management (AIM), eigene Recherchen

Fotos ausgetauscht werden. Digital Natives, so Buhse weiter, hätten ein komplett anderes Verhältnis zum Thema Besitz und Teilen. „Wenn ich etwas teile, steigt der Wert.“ Für den Berater ist der Einstieg ins Carsharing erst der Anfang: „Die Automobilindustrie wird in zehn bis 20 Jahren komplett anders aussehen.“

Rettungsanker Carsharing. Die Prognosen, mit denen die Branche hantiert, sind beeindruckend. Unternehmensberatungen wie Frost & Sullivan erwarten in Europa bis 2016 rund 5,5 Millionen Autoteiler; derzeit sind es 400.000.

Daimler exportiert sein Car2go-Modell bereits ins Ausland: Austin, Vancouver, und demnächst werden Elektro-Smarts auch durch San Diego und Amsterdam rollen. Der Stuttgarter Autobauer schätzt das weltweite Marktpotenzial beim Carsharing auf 1 Mrd. Euro. Nach erfolgreicher Markteinführung soll der Geschäftsbereich mindestens 100 Mio. Euro Umsatz erreichen. So viel wie das Volumen einer Fahrzeugreihe. Bei der

Umsatzrendite hält Daimler einen Wert von mehr als zehn Prozent für möglich.

Auch BMW denkt an Expansion. 2012 soll Drive Now in Berlin starten. Bis 2020 hoffen die Münchner auf eine Million Carsharing-Kunden. Zum Vergleich: Derzeit verkauft BMW etwa 1,6 Millionen Fahrzeuge im Jahr.

Groß schlägt Klein

Der Markt wird größer, doch für alle wird er trotzdem zu klein. Die Ersten reden bereits von Verdrängungswettbewerb. Die Konzerne treten gegen eine ganze Reihe etablierte Player an. Größter Konkurrent sind die Deutsche Bahn mit DB Rent (etwa 58.000 Nutzer) und die Stadtmobil-Gruppe (gut 29.000 Mitglieder). Im Süden der Republik gibt es zudem unzählige Kleinstanbieter, die den gemeinsamen Autobesitz betreiben wie Gartengeräte ausleihen.

Große Anbieter wie Daimler und BMW sind dabei klar im Vorteil gegen-

über Anbietern wie Stattauto oder Greenwheels. Als Hersteller müssen sie die Wagen für den Fuhrpark nicht erst teuer anschaffen. Wenn es darum geht, mit Städten und Parkhäusern Stellmöglichkeiten zu verhandeln, sitzen sie am längeren Hebel.

„Die Großen schlagen die Kleinen“, prognostiziert Franz-Rudolf Esch vom Automotive Institute for Management (AIM) in Oestrich-Winkel. Er geht davon aus, dass die meisten Pioniere der Branche vom Markt gefegt werden. „Das ist schade.“ Das Aus für die Gutmensch-Modelle von gestern.

Hotspot sind die Städte. Sie haben nur begrenzte Kapazitäten für Carsharing-Konzepte. Und Götz Klink von der Unternehmensberatung A.T. Kearney sieht denn auch einen „Kampf um die Städte“ kommen.

Am Ende, damit rechnen die meisten, wird es heißen: Drive Now gegen Car2go. BMW-Vertriebsvorstand Ian Robertson schaltet schon jetzt auf Angriff. Er schließt nicht aus, mit dem im Frühjahr gestarteten Carsharing-Projekt Drive Now Metropolen zu erobern, in denen sich Daimlers Car2go breitgemacht hat. „Why not?“, fragt der Brite und schiebt ein versöhnliches „Die Konzepte sind etwas verschiedenen“ hinterher.

So einfach gibt die Konkurrenz sich nicht geschlagen. Seit Juni, also kurz nach Einführung von Drive Now in München, erlaubt auch DB Rent den Kunden, ihre Flinkster-Mietwagen an beliebigen Orten innerhalb bestimmter Stadtgrenzen abzustellen. Bislang pochte die Bahn auf feste Stationen. Esch sieht diese Flexibilität als Schlüssel zum Erfolg.

Die flächendeckende Ausbreitung fängt gerade erst an, da treibt der Sharing-Wahn schon seine neueste Blüte: Die Autokonzerne bekommen Konkurrenz von den privaten Autobesitzern. Seit ein paar Monaten vermittelt das Internet-Startup Tamyca denen Kunden, die ihr Fahrzeug stunden- oder tageweise verleihen wollen. Gegen Gebühr natürlich. ■

