

Eines für alle



Daimler will viel mehr als nur Autos verkaufen.
Mobilität als Dienstleistung soll das Geschäft der Zukunft sein.

Was das Konzept taugt,
soll es jetzt rund um die Welt zeigen.

Text: Markus Albers
Foto: Simon Koy

- Der blau-weiße Smart steht in der Tiefgarage am Ulmer Rathaus. Hinter der Windschutzscheibe ein kleiner Kasten. Hält man von außen seinen Führerschein daran, auf den zuvor ein kleiner Chip aufgeklebt wurde, öffnen sich die Türen. Der Schlüssel liegt im Handschuhfach. Im Armaturenbrett ist ein Bildschirm, auf dem man seinen Pin-Code eingibt – und los geht's. Man kann den Wagen nun so lange fahren, wie man möchte, und an jedem beliebigen Ziel im Stadtgebiet einfach stehen lassen. Abgerechnet wird nach Nutzungsdauer. Tanken, waschen, reparieren? Erledigt der Anbieter.

Mehr als 20 000 der 170 000 Einwohner von Ulm und Neu-Ulm nutzen bereits diesen Service des Daimler-Konzerns namens Car2go. Er war bis vor Kurzem ein Pilotprojekt, aber so erfolgreich, dass das Modell jetzt weltweit angeboten werden soll. Daimler hat während der Testphase viele Kennziffern ausgewertet. Sie zeigten: Die 200 Smarts in der Doppelstadt an der Donau wurden im Durchschnitt je vier- bis achtmal pro Tag bewegt. Die Kunden sind eher jung – 60 Prozent unter 36 –, wozu auch beitragen mag, dass man eine E-Mail-Adresse und ein Mobiltelefon braucht, um sich überhaupt anzumelden. 95 Prozent der Ulmer Kunden würden Car2go ihren Freunden empfehlen.

Nur heute, beim Praxistest, läuft es nicht recht. Technisch ist alles unkompliziert, doch es fehlen die Autos. Laut iPhone-App soll der nächste Wagen am Einkaufszentrum in der Fußgängerzone stehen. Doch als wir ankommen, ist der Smart schon weg. Das Telefon meldet 120 andere freie Autos im Einzugsgebiet – aber keines davon in der Innenstadt. Der Service ist offenbar populär, allerdings stößt er wohl deshalb auch an seine Grenzen. Wir wollen hier weg, aber kein blau-weißer Wagen ist in Sicht. Neben dem Einkaufszentrum stehen rauchende Teenager. Es beginnt zu regnen. Manchmal ist auch die schöne neue Verkehrswelt grau und trist.

23 Stunden am Tag steht ein Auto nur herum. Warum fahren dann nicht andere damit?

Vor inzwischen elf Jahren stellte der amerikanische Wirtschaftswissenschaftler Jeremy Rifkin die These auf: So wie viele Unternehmen ihren Grundbesitz verkaufen und ihre Ausstattung leasen, so wollen auch Menschen immer weniger Dinge selbst besitzen, sondern nur noch Zugang haben, um sie bei Bedarf zu nutzen. Services und Dienstleistungen würden wichtiger, Konsum und das Anhäufen von Gegenständen unwichtiger, schrieb er in sei-

nem Buch „Access – Das Verschwinden des Eigentums“. Diese damals recht steil klingende These muss sich nun im Alltag beweisen. Und ausgerechnet der Autokonzern Daimler, der traditionell für luxuriöse Limousinen steht und also für das Fahrzeug als Statussymbol, erprobt weltweit ein Mobilitätskonzept, das von Rifkin stammen könnte.

Bei Car2go kaufen die Kunden keine Autos, sondern mieten, wenn sie eines brauchen. Der Clou: Anders als bei klassischen Carsharing-Angeboten oder Mietwagenfirmen gibt es keine Grundgebühr, und man muss das Fahrzeug weder an einem bestimmten Ort abholen noch dorthin wieder zurückbringen. Stattdessen stellt Car2go – zumindest in der Theorie – so viele blau-weiß lackierte Smarts in einer Stadt ab, dass Interessenten quasi an jeder Straßenecke einen finden. Ergebnis, wiederum in der Theorie: Zumindest Großstädter brauchen kein eigenes Auto mehr.

Entwickelt wurde Car2go in der Abteilung Business Innovation, 2007 gegründet, um nach dem Chrysler-Fiasko und angesichts der aufkommenden Wirtschaftskrise frische Ideen in den Konzern zu bringen und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Anfangs waren wohl viele bei Daimler skeptisch: Kleinwagen vermieten statt große verkaufen? Potenziellen Kunden sagen, dass moderne und urbane Menschen gar kein eigenes Fahrzeug mehr brauchen? Dass ein Auto als Statussymbol passé und es cooler ist, Fahrrad zu fahren, S-Bahn und halt ab und zu mal einen Miet-Smart? Das war mutig. Und wahrscheinlich klug.

„Daimler ist da vorgeprescht. Die anderen Hersteller werden nachziehen“, sagt Hartmut Topp, Verkehrsexperte an der TU Kaiserslautern. „Der Markt ändert sich. Die können in Europa nicht mehr so viele Fahrzeuge verkaufen wie früher.“ Und in China gebe es große Landstriche, wo die Menschen sich kein eigenes Auto leisten könnten. Daher gebe es bei vielen Herstellern zumindest Überlegungen, „vom Produkt Auto zur Dienstleistung Mobilität“ zu kommen.

Das Auto als Statussymbol habe ausgedient, sagt auch Topp. „In den fünfziger, sechziger Jahren war das etwas Tolles, heute hat ja jeder eins. Etwa die Hälfte der Jugendlichen finden Leute, die dicke Autos fahren, unsympathisch.“ Und: „Denken Sie daran, wie schnell in den letzten Jahren das Rauchen aus der Mode kam. Das kann dem Auto auch passieren.“ Weil aber niemand in die Zukunft schauen kann, ist Trendforschung – für die gerade Autohersteller viel Geld ausgeben – informierte Kaffeesatzleserei, bleibt jeder antizipierte gesellschaftliche Wandel nur Behauptung ▶

tung. Bis klar wird, ob man mit der Idee auch Geld verdienen kann, lässt Car2go Daimler immerhin schon mal schön modern aussehen.

Wer verzichtet freiwillig auf ein eigenes Auto? Zuerst Sparsame und Leute ohne Führerschein

Der neue Service soll dem Konzern, dessen Marke Mercedes eher arrivierte Kunden anspricht, ein frisches, unkonventionelles Image verschaffen. Andreas Leo, der Car2go-Sprecher, ist denn auch nicht der klassische Konzerntyp: Der Stadt- und Regionalplaner wurde speziell für das Projekt geholt. Er wirkt, mit Hornbrille und schwarzem Knitteranzug, eher wie ein Kulturmanager, liest E-Books über Technik und Gesellschaft, bloggt auf der Daimler-Website und betont jenseits von Geschäftsinteressen und Fragen zum Flottenmanagement vor allem den Mentalitätswandel: „Wir haben einmal die gesellschaftliche Entwicklung hin zu ‚nutzen statt besitzen‘. Dann haben wir den Sinneswandel der jungen Generation, die Statussymbole wie ein iPhone zunehmend wichtiger findet als beispielsweise das eigene Auto.“

Die Idee spreche nicht nur bestimmte Milieus an, so Leo, „also wie beim klassischen Carsharing das aufgeklärte Bildungsbürgertum oder ökologisch angehauchte Zielgruppen. In Ulm hat sich vielmehr gezeigt, dass quer durch alle Gesellschaftsschichten die Leute Car2go fahren: Arbeiter, Hausfrauen, Schüler, Rentner.“

Professor Bernhard Schlag, Verkehrspsychologe an der TU Dresden, ist skeptisch. Für ihn ist Car2go zwar „ein bemerkenswertes Konzept“ und auch „ein Baustein für die Zukunft der Mobilität“, aber doch eindeutig etwas für Jüngere: „Denen liegt an Flexibilität. Die wollen auch bei Autos schnell und problemlos zwischen verschiedenen Modellen und Nutzungspaketen umsteigen können. So wie beim Telefon: Die haben oft gar kein Festnetz mehr, wollen nur noch Handys. Ältere verstehen so etwas gar nicht. Die sind eher für Planbarkeit.“

Doch Daimler will es wissen. Im Frühjahr startet Car2go in Hamburg, weitere Großstädte sollen folgen. Die Idee übe eine verblüffende Anziehungskraft aus, sagt Nastasja Hebestriest, Geschäftsführerin von Car2go in der Hansestadt: „Viele haben begeisterte E-Mails geschrieben und ganz konkrete Fragen gestellt: Wann kommen sie? Kann ich mich schon registrieren? Wohne ich im Einzugsgebiet? Alle waren sehr informiert.“

Bald 300 Smarts in Ulm und Neu-Ulm, ebenso viele in Hamburg, und dann noch 200 in Austin, Texas – wäre das alles bloß ein Marketing-Gag, fiel er sehr teuer aus. Investitionsvolumen und Margen bleiben noch geheim, aber Car2go soll in Hamburg nach drei Jahren Gewinn machen. Dazu hebt Daimler die Preise an. In Ulm wurden für die Mietwagen 19 Cent pro Minute berechnet, das war nicht profitabel. In Hamburg werden es 29 Cent sein, maximal 14,90 Euro pro Stunde. Hinzu kommt: An der



Zugang statt Besitz: Car2go-Sprecher Andreas Leo

Elbe kooperiert Car2go mit dem Autovermieter Europcar. Man teilt sich den Markt: Die Daimler-Smarts für kurze Strecken – wer weiter oder länger fährt, wer ein größeres oder schickeres Auto will, der mietet traditionell.

Die Idee des Carsharing ist alt, konnte sich bislang aber nicht durchsetzen. Daimlers Konzept hat zum vielleicht ersten Mal das Potenzial für den Massenmarkt. Nicht zufällig versuchen sich auch die Deutsche Bahn mit „Flinkster“ und Peugeot mit „Mu“ derzeit an ähnlichen Konzepten. 46 Prozent aller Haushalte in Berlin haben kein Auto, in Tokio sind es rund 50, in New York 55 Prozent. Wirtschaftskrise, Klimawandel, Verkehrskollaps und steigende Benzinpreise: Womöglich ist die Zeit reif für Daimlers Ansatz. Schon vor Jahren, bei der Einführung des Smart, sollte rund um den Wagen ein Mobilitätskonzept entstehen – die Kunden und die Telematik aber waren noch nicht so weit.

Heute ist technisches Flottenmanagement kein Problem mehr, weil jedes Auto per GPS meldet, wo es ist. Und die Menschen? Sie wissen nicht mehr, ob sie in zwei, drei Jahren noch einen Job haben und wie der bezahlt ist; wo sie wohnen; wann es Zeit wird für die Familienplanung. Also scheuen sie große Anschaffungen und langfristige Verpflichtungen – wie einen Autokauf. „Eine erzwungene Flexibilität für Ältere“, sagt der Verkehrspsychologe Schlag. „Jüngere wünschen sich diese Freiheit häufig, trotz der Zwänge und Unsicherheiten im Lebensentwurf.“

Positiv findet der Wissenschaftler den durch Konzepte wie Car2go geförderten vernünftigen Umgang mit dem Thema Mobilität, „das effektivere Nutzungsverhalten“. Zumal Autobesitzer aus Erfahrung wüssten, dass ein Wagen durchschnittlich 23 von 24 Stunden am Tag herumstehe. Dass es die meisten Menschen günstiger käme, mit dem Taxi zu fahren, statt sich einen Pkw zu kaufen. Jeder Autofahrer ist genervt von Reparaturen, Parkplatzsuche, Vandalismus, Wertverlust – oder einfach davon, mit dem Staubsauger im Fond zu kauern, um winterlichen Rollsplitt aus dem Fußraum zu bekommen.

Doch dann sieht man die Hochglanzwerbung, hört Kollegen schwärmen – und träumt doch wieder vom neuesten Modell. Angesichts dieser verbreiteten Unvernunft, findet der Professor, sei es doch ein Fortschritt, wenn ein Autohersteller tatsächlich das Prinzip Zugang statt Besitz anbiete, „auch wenn es mit der Breitenwirkung bestimmt noch viele Jahre dauert“.

Was muss eine Stadt für das Konzept tun?

Gar nichts – außer Geld verdienen

An die mag Detlev Lück, Mainzer Soziologe mit der Spezialisierung auf private Lebensführung und Mobilität, indessen gar nicht glauben. Die Menschen, sagt er, wollten eben nicht nur Zugang zu Mobilität – auch wenn das Zukunftsapostel wie Rifkin immer wieder behaupteten –, sondern sie wollten ihre Mobilität selbst bestimmen und sie kontrollieren. „Darum ist das Auto auch beliebter als die Bahn. Die Entscheidung, wann ich losfahre und wann ich ankomme, will ich steuern können.“

Studien zeigten, dass ein Stau weniger wegen des Zeit- als wegen des Kontrollverlustes für Stress sorgt. Auch moderne Carsharing-Modelle böten keine Gewissheit, jederzeit Zugang zum Auto zu haben, und kein Gefühl von Bequemlichkeit. „So etwas wird das Privatfahrzeug nicht merklich verdrängen“, sagt Lück. „Das Auto mag an Wert als Statussymbol eingebüßt haben“, aber die Gründe für einen Verzicht seien in Wahrheit „ökologischer Idealismus, um Geld zu sparen oder weil man keinen Führerschein hat“.

Lück vergleicht das mit dem Fernseher. Man schimpft darüber, aber mag doch nicht darauf verzichten. „Wenn man nicht hat, was alle anderen haben, fällt man negativ auf.“ Car2go spreche darum bestenfalls eine kleine Zielgruppe an, die sich sonst kein eigenes Auto kauft. „Oder es holt Menschen von Bus und Straßenbahn weg.“ Und was, so mahnt auch Professor Schlag, wenn die Menschen sich sehr wohl noch ein großes Auto kauften, die blau-weißen Smarts aber zusätzlich als Zweit- oder Drittwagen einsetzten? In beiden Fällen nähme der Verkehr dank modernem Carsharing zu, nicht ab.

Das wäre für Norbert Hogreve eine schlechte Nachricht. Denn der Leiter der Abteilung Verkehrsentwicklung beim Amt für Verkehr und Straßenwesen der Stadt Hamburg hat Car2go auch

deshalb keine Hindernisse in der Weg gelegt, weil er auf weniger Gedrängel auf den Straßen hofft. „Aus verkehrspolitischer Sicht finden wir das gut. Ein Ziel ist, am Ende weniger Fahrzeuge und hoffentlich auch weniger Fahrten im Innenstadtraum zu haben.“ Irgendwann könne man dann vielleicht sogar die Zahl der Parkplätze reduzieren, hätte mehr Freiräume für Radfahrer und Fußgänger. Car2go-Sprecher Leo zitiert dazu passend Studien, denen zufolge ein Carsharing-Fahrzeug im Schnitt vier bis zehn Autos im Innenstadtverkehr ersetzt.

Hogreve mag die Idee auch, weil sie die Stadt nichts kostet und nur Vorteile bringt. Nach der Anfrage von Daimler und Europcar prüfte seine Abteilung, was man als Stadt tun muss, um sie umzusetzen. Angenehmes Ergebnis: gar nichts, außer Geld verdienen. „Das Geniale an dem System für die Stadt ist ja, dass man als Car2go-Kunde auf bewirtschafteten Parkflächen parkt wie jeder andere Verkehrsteilnehmer und auch die Parkgebühr dafür entrichten muss.“ Diese Gebühr wird nun aber nicht vom einzelnen Kunden erhoben, sondern das Unternehmen zahlt, „monatlich, konkret abgerechnet“. Per GPS weist Car2go nach, welcher Wagen wie lange auf welchem Parkplatz stand. Hogreve: „Wir haben dadurch einen sehr verlässlichen Zahler. Der Privatmann entscheidet ja mal spontan: Ich löse keinen Schein und werde vielleicht nicht erwischt.“ Car2go erhalte weder Rabatte noch Zuschüsse oder Privilegien wie eigene Stellflächen. „Andere Anbieter können, wenn sie technisch die gleichen Voraussetzungen mitbringen, zu den gleichen Konditionen in Hamburg starten.“ Dass schon bald Flotten verschiedener Marken in der Stadt unterwegs sind, hält Hogreve für realistisch.

Eine Vision wie aus einem Science-Fiction-Film, aber machbar: Im Straßenbild von Metropolen dominierten dann bunte Kleinwagen. Vom Fahrrad ins Auto, in Bus oder Bahn umzusteigen wäre problemlos, man zahlte pauschal, per Karte oder per Handy. Ein eigenes Fahrzeug zu nutzen wäre im Vergleich dazu nur noch unständlich. „Solche integrierten Mobilitätskonzepte müssen die Zukunft sein“, findet Bernhard Schlag, „damit gerade auch ältere Menschen unkompliziert von der Quelle zum Ziel kommen.“ Dazu müssten Anbieter wie Car2go ihren Service in den regionalen Verkehrsverbund integrieren – was in Hamburg schon geplant ist.

Und sie müssten genügend Autos bereitstellen. Rein statistisch werden in Hamburg fünf Fahrzeuge pro Quadratkilometer stationiert. Wenn viele Kunden in die Vororte pendeln, reichte das nicht aus. In Ulm entpuppte sich das ländliche Einzugsgebiet als Problem: Die Smarts standen im Grünen statt in der City – die Zahl der Wagen wird darum im Frühjahr von 200 auf 300 erhöht.

Beim Test, im Regen vor dem Einkaufszentrum, fragt man sich gerade, ob man vielleicht in einem Café auf das nächste freie Auto warten sollte, da kommt die Erlösung in Blau-Weiß ange-rollt. Ein anderer Kunde? Die Fahrertür öffnet sich, und heraus steigt – Andreas Leo. Der Car2go-Sprecher hatte für den Pressebesuch vorsichtshalber ein paar Wagen reserviert. ■