

Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 78 (2003)
Heft: 12

Artikel: Teile und fahre
Autor: Fischer, Herbert
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-107243>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 18.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Teile und fahre

1700 Fahrzeuge an 950 Standorten in der ganzen Schweiz, die rund um die Uhr reservierbar sind – das bietet Mobility CarSharing Schweiz seinen rund 56 000 Kunden. Das Unternehmen mit 110 Vollzeitstellen hat eine erst kurze, aber äusserst erfolgreiche Geschichte hinter sich. Es bietet ökologisch sinnvolle «Autoteilet»-Lösungen an – auch für Genossenschaften und Siedlungen.

Text: Herbert Fischer

Mit der Kundenkarte (vorne) identifiziert sich der Benutzer des reservierten Wagens via Bordcomputer (an der Windschutzscheibe), der die erforderlichen Daten via SMS erhalten hat. Dann werden Zentralverriegelung und Wegfahrsperre gelöst und los gehts.



Peter Muheim (43) ist Mitglied der Geschäftsleitung der Genossenschaft Mobility mit Hauptsitz in Luzern. Der grüne Politiker ist gelernter Raum- und Siedlungsplaner – Visionär, Pragmatiker und Praktiker in einem also. Wenn er nach den Wurzeln von Mobility gefragt wird, berichtet er nicht allein über Fakten und Figuren, sondern weiss auch aufschlussreiche politische Hintergründe aus der Anfangszeit zu erklären.

Entstanden nämlich ist diese Erfolgsstory aus einer Fusion. Jener der Genossenschaften AutoTeilet in Stans (ATG) und ShareCom in Zürich im Jahre 1987. Peter Muheim: «Beide waren sie während zehn Jahren erfolgreich und sind stets gewachsen. Sie haben zwar

immer wieder miteinander geredet, aber es gab lange Zeit auch noch ideologische Differenzen.»

ANFANGS STRENGES GENOSSENSCHAFTSPRINZIP

Zum Vergleich: ShareCom in Zürich warb mit «Nutzen statt besitzen», einem aus heutiger Sicht geradezu ideologisch besetzten Slogan. Vor allem auch im Vergleich mit jenem der AutoTeilet Genossenschaft im Nidwaldnischen: «Auto auf Abruf». Verbunden hatte beide jedoch die Idee, Autos nicht selber zu besitzen, sondern sich für deren Benützung einer Genossenschaft anzuschliessen. Obwohl die ATG wie auch ShareCom waren aus

jeweils einem Dutzend Leuten hervorgegangen, die sich gemeinsam ein Fahrzeug angeschafft hatten. Bald schon reifte in ihnen die Genossenschaftsidee und so institutionalisierten sie sich denn auch rechtlich. Auch aus Gründen der Wachstumsfähigkeit, was wiederum den Vorteil brachte, unabhängig von den Banken relativ schnell relativ viel Kapital aufbringen zu können. Ganz zu schweigen von der Identifikationsfunktion der Genossenschaft, deren Genossen ja ihre eigenen Fahrzeuge führen.

Bis 1995 funktionierte dieses strenge Genossenschaftsprinzip, dann wurde es von der ATG aufgebrochen. Fortan konnten auch Jahresabos gelöst werden, was 1997 bei der Vereinigung zu Mobility CarSharing Schweiz beibehalten worden ist. Von den heute 56 000 Kundinnen und Kunden – davon 4000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Firmen, Organisationen und öffentlichen Verwaltungen – sind noch 45 Prozent Genossenschafterinnen oder Genossenschafter.

ALLES INKLUSIVE

Die Genossenschafter fahren am günstigsten. Sie zeichnen einen Anteilschein von 1000 Franken und eine einmalige Eintrittsgebühr (250 Franken). Wie andere Benutzer («Jahresabo») zahlen sie z.B. drei Franken pro Stunde für einen Combi (nachts: 60 Rappen), aber nur 53 statt 66 Rappen pro gefahrenen Kilometer. ▶

Wie Mobility argumentiert

Kunde bei Mobility CarSharing Schweiz zu sein, bringt eine Reihe von Vorteilen:

- 1700 Fahrzeuge an 950 Standorten, die 24 Stunden am Tag zur Verfügung stehen.
- Acht Fahrzeugkategorien, vom Smart bis zum Transporter, ermöglichen für jede Fahrt das richtige Auto.
- Einfaches und transparentes Kostensystem, basierend auf Stunden- und Kilometerpreisen.
- Bequeme Monatsrechnung mit offen dargelegten Preisen für den Autogebrauch.

- Keine versteckten Fixkosten für Parkplatz, Versicherung, Reparaturen, Service, Pneu usw.
- Keine Benzinkosten. Im Preis ist alles inbegriffen.
- Einfach sofort verfügbar, schon für eine Stunde, aber auch tage- und wochenweise.
- Rabattierter Zugriff auf das Hertz-Angebot.

Weitere Informationen: www.mobility.ch

Mobility für Genossenschaften: So einfach wie die Waschküchen-Benützung

Als ideale Lösung bietet sich Mobility für Genossenschaften, für ganze Siedlungen oder Quartiere an. Peter Muheim: «Das Auto kann genauso benützt werden wie andere Gemeinschaftseinrichtungen – etwa eine Waschküche. Auch dort bezahlen die Mieterinnen und Mieter einfach eine Benützungsgebühr.» Entsprechende Einzelbeispiele mit einem bis drei Mobility-Fahrzeugen gibt es laut Muheim bereits, so etwa bei den Zürcher Baugenossenschaften Kraftwerk1 oder Vrenelsgärtli; weitere Projekte sind in Planung.

Ab 100 Kilometer wirds günstiger, dann zahlen Genossen und Abonnenten gleichermaßen 33 Rappen für jeden weiteren Kilometer. Im Fahrtarif sind alle Aufwände wie Benzin, Parkplatzmiete, Reparaturen, Service usw. enthalten. Wer im selben Haushalt wie ein Genossenschaftsmitglied lebt, kann für 100 Franken einen zusätzlichen Anteilschein erwerben (zuzüglich Eintrittsgebühr von 250 Franken). Die meisten Genossenschafter haben zuvor ein Schnupperabo (50 Franken während vier Monaten) oder ein Jahresabo zu

Muheim verweist auf die beachtlichen Effekte der gemeinsamen Autobenützung im dichtbesiedelten Raum: Dank geringerem Bedarf sind – je nach gesetzlichen Grundlagen – weniger Pflichtparkplätze erforderlich. Dadurch kann Platz gespart oder für andere Zwecke verwendet werden. Eine Siedlung mit einem eigenen Mobility-Standplatz ist auch ein Argument, dort zu wohnen und sich Mobility anzuschliessen. Genossenschaften können dafür eine Anschubfinanzierung und eine Defizitgarantie leisten. Peter Muheim: «Nach drei,

vielleicht vier Jahren wird der Standplatz kostendeckend betrieben.»

Zum Beispiel bei Diskussionen über den Bau teurer Tiefgaragen kann sich laut dem Mitglied der Mobility-Geschäftsführung eine Debatte über das Carsharing als Alternative dazu «sicher als höchst interessant erweisen». Und erst recht, wenn Siedlungen und Quartiere neu geplant werden oder in bestehenden Überbauungen fehlende Parkplätze für teures Geld nachträglich neu erstellt werden sollen.

250 Franken (oder 150 in Kombination mit den meisten ÖV-Abos) ausprobiert.

«Es gibt Kunden, die fahren gar nie», weiss Peter Muheim. Sei es, weil sie einfach Mobility für eine gute Idee halten und sie deswegen unterstützen wollen; sei es, weil sie diese Möglichkeit offen halten, falls sie irgendwann einen Zweitwagen brauchen; sei es, weil sie einfach «für den Fall der Fälle» Zugriff zu einem Auto haben wollen, dieser Fall aber bisher noch nie eingetreten ist. Im Durchschnitt fahren Mobility-Kundinnen und Kunden pro Jahr 16 Mal, aber auch Spitzenkunden mit über 10 000 Franken Jahresumsatz zählen zur Mobility-Klientel.

AUTOMATISIERTE RESERVATION

Schnell und unkompliziert kommen sie zum gewünschten Zeitpunkt an einem der 950 Standorte im ganzen Land (davon 340 bei Bahnhöfen) zu einem der gewünschten insgesamt elf Fahrzeugtypen. Sie können rund um die Uhr eine Reservation anmelden. Dann begeben sie sich mit ihrer Kundenkarte zum Fahrzeugstandplatz und halten sie an den Checkpoint an der Fensterscheibe; per SMS hat dort zuvor die Reservationszentrale die Buchung angemeldet. Stimmen die Reservationsdaten im Bordcomputer mit der Kundenkarte überein, so öffnen sich die Zentralverriegelung und die Wegfahrsperrung. Und los gehts – so lange das Fahrzeug reserviert ist –, wohin auch immer.

«Das Fahrzeug muss an den Ausgangspunkt der Fahrt zurückgebracht werden», erklärt Peter Muheim, «der One-Way-Service ist zwar eine Vision, ist aber gar nicht so häufig gefragt.» Dies erklärt sich wohl nicht zuletzt durch die Dichte des Standortnetzes. Muheim berichtet beispielsweise von vielen Kundinnen und Kunden, die aus der Deutschschweiz mit dem Zug ins Tessin fahren und sich dort für einzelne oder mehrere Tage bei Mobility ein Auto reservieren: «Dies allein erklärt, warum wir im Tessin an so vielen Standplätzen

so viele Autos haben, die so häufig benützt werden.»

Attraktiv ist auch die Kooperation von Mobility CarSharing Schweiz mit dem Autovermieter Hertz. Sie verschafft den Mobility-Kundinnen und -Kunden einen stark rabattierten Zugriff auf das Hertz-Angebot. Je nach Dauer und Entfernung sind Fahrten mal mit Hertz, mal mit Mobility-Autos günstiger. Das 24-Stunden-Dienstleistungscenter von Mobility berät ihre Kundschaft aktiv über das beste Angebot und übernimmt auch Buchung und Abrechnung.

DAS ÖFFENTLICHE AUTO

Peter Muheim: «Unsere Vision geht dahin, dass die Zahl von derzeit 3,5 Millionen Privatautos in der Schweiz begrenzt wird und der Anteil öffentlicher Autos stark zunimmt. Dadurch wird eine wesentlich effizientere Mobilität erreicht. Denn Nutzniesser des Carsharings – das haben verschiedene Studien gezeigt – ist in erster Linie der ÖV. Besonders im urbanen Umfeld ist das eigene Auto für viele Menschen eindeutig eine Last.»

Verwirklichte Visionen sind heute der schlüssellose Autobetrieb und die weitgehende Automatisierung des Mobility-Betriebs. Während bei den meisten Mobility-Autos noch ein im Handschuhfach deponierter Autoschlüssel zum Fahren benötigt wird, können die neuen Renault Megane II allein mit der Mobility-Card geöffnet und mit dem Startknopf in Betrieb gesetzt werden. Die Mobility-Kunden reservieren die Autos bereits zu über 80 Prozent über Internet, automatisches Telefonsystem oder mutieren Reservationen direkt am Bordcomputer. Mittels SMS werden die Reservationsdaten zum Auto und von dort die Fahrdaten an die Zentrale zurückgesendet, wo die Verrechnung vollautomatisch erfolgt. Für telefonische Reservationen und persönliche Auskünfte steht aber auch das Dienstleistungscenter permanent zur Verfügung.

Der Komiker Beat Schlatter ist Mobility-Genossenschafter. Auch für seine Tourneen benützt er die roten Fahrzeuge, hier an einem Standplatz bei der Sihlpost in Zürich.



Foto: Herbert Fischer