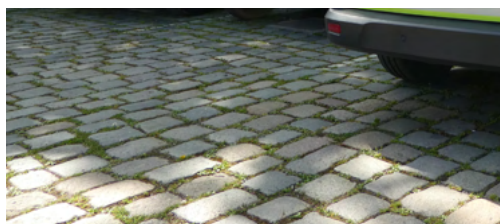


Sharing-Handbuch

Europäische Metropolregion
München e.V.



SHARING-HANDBUCH

mit ausgewählten Angeboten aus der Metropolregion München

INHALT

	Seite		Seite
1. EINLEITUNG	3	4.1.6. #6: Car-Sharing Pfaffenwinkel –	
2. SHARING-FORMEN	4	ÖkoMobil Pfaffenwinkel e.V.	16
2.1. Ausleihvarianten	4	4.1.7. #7: Car-Sharing Schondorf a. Ammersee	17
2.1.1. Free-Floating Modelle	4	4.1.8. #8: Car-Sharing Taufkirchen/Vils	18
2.1.2. Stationsbasierte Modelle	4	4.1.9. #9: Vaterstettener Auto-Teiler e.V.	19
2.1.3. Hybride Modelle	4	4.1.10. #10: Privates Car-Sharing mit Snappcar/Getaround	20
2.2. Betreiber-Modelle	5	4.2. Praxisbeispiele Fahrrad-Sharing	21
2.2.1. Privatwirtschaftlich-kommerziell betriebene Modelle	5	4.2.1. #11: swa Rad Augsburg	22
2.2.2. Kommunal betriebene Modelle	6	4.2.2. #12: E-Bike-Sharing Munich Airport Business Park	
2.2.3. Bürgerschaftlich/ehrenamtlich betriebene Modelle	6	Hallbergmoos	23
3. FAHRZEUGTYPEN	7	4.2.3. #13: DB Call a Bike	24
3.1. Kraftfahrzeuge	7	4.3. Praxisbeispiele Lastenrad-Sharing	25
3.2. Fahrräder	8	4.3.1. #14: Lastenrad-Sharing Fürstenfeldbruck	26
3.3. Lastenräder	9	4.3.2. #15: Lastenradl München e.V.	27
3.4. Sonstige	9	4.4. Objekt-/quartiersbezogene Angebote	28
4. # PRAXISBEISPIELE	10	4.4.1. #16: Meiller-Gärten München	29
4.1. Praxisbeispiele Car-Sharing	10	4.4.2. #17: Prinz-Eugen-Park München	30
4.1.1. #1: swa Car-Sharing, Stadtwerke Augsburg	11	4.4.3. #18: Rosenheim-Mitterfeld	31
4.1.2. #2: SIXT share Gräfelfing	12	5. FAZIT	32
4.1.3. #3: ecobi Landshut	13	6. WEITERE INFORMATIONEN	34
4.1.4. #4: STATTAUTO München	14	7. IMPRESSUM	34
4.1.5. #5: Car-Sharing Pfaffenhofen	15		

1. EINLEITUNG

Auch wenn die Ursprünge von geteilten Mobilitätsformen bisweilen Jahrzehnte zurückreichen, so lässt sich seit einigen Jahren – insbesondere auch in der Metropolregion München – eine spürbare Zunahme der Angebote feststellen. Einen entscheidenden Wegbereiter hierfür stellt sicherlich die Digitalisierung dar – man denke nur an die mit ihr verbundenen Möglichkeiten hinsichtlich der Zugänglichkeit von Informationen und der Effizienzsteigerungen in der Abwicklung von Verleihvorgängen.

Mit dieser Beschleunigung und tieferen Marktdurchdringung von Angeboten geht jedoch auch eine zunehmende Unübersichtlichkeit einher. Das beständige Erscheinen von neuen Anbietern, Verleihformen und Verkehrsträgern, sowie dem damit verbundenen Verschwinden und Fusionieren von anderen Akteuren erhöht die Komplexität zusätzlich.

Vor diesem Hintergrund soll der vorliegende Leitfaden eine bündige Übersicht über die Grundlagen der geteilten Mobilität sowie das aktuelle Marktgeschehen geben. Er soll Sie insbesondere dabei unterstützen, im eigenen Wirkungsfeld ebenfalls Angebote der geteilten Mobilität aus der Taufe zu heben. In erster Linie richtet sich dieser Leitfaden somit an **kommunale Entscheidungsträger, Mobilitätsbeauftragte, Bauträger** und ähnliche Verantwortliche in öffentlichen Einrichtungen, Unternehmen und Organisationen. Aber natürlich soll er auch all diejenigen ansprechen, die sich für grundlegende Aspekte der geteilten Mobilität interessieren – und so vor Ort ihren Beitrag für die Umsetzung der Mobilitätswende beisteuern möchten.

Hierzu gliedert sich das Handbuch grob in drei Abschnitte:

1. Im ersten Abschnitt werden die **theoretischen Grundlagen** behandelt. Es wird beleuchtet, welche verschiedenen Ausleihvarianten am Markt etabliert und welche Betreibermodelle üblich sind. Ergänzend dazu werden die gängigen Fahrzeugtypen und deren typischen Verwendungszwecke betrachtet.

2. Der zweite Abschnitt veranschaulicht die Themen aus dem vorhergehenden Kapitel anhand von **18 Praxisbeispielen** aus der Europäischen Metropolregion München. Diese wurden so ausgewählt, dass sie sowohl verschiedene Verkehrsträger und Betreibermodelle als auch unterschiedliche lokal-räumliche Kontexte abbilden, und damit die Vielfalt der regionalen Gegebenheiten der Metropolregion widerspiegeln. Ein wesentliches Ziel der Praxisbeispiele ist es, Inspiration zur Nachahmung für die Leserschaft zu bieten, und aufzuzeigen, dass die Hürden für die Schaffung neuartiger Sharing-Angebote möglicherweise niedriger sind als häufig angenommen.

3. Der dritte Abschnitt fasst mit einem **Fazit** die wesentlichen Aspekte sowie allgemeingültige Erfolgsfaktoren und Hemmnisse zusammen. Er soll somit sowohl Handlungsempfehlungen bieten als auch Stolpersteine identifizieren, um so Impulse für eine erfolgreiche Etablierung von weiteren Angeboten der geteilten Mobilität zu liefern.

*Zur Auswahl der Praxisbeispiele sei angemerkt, dass diese lediglich einen Ausschnitt des aktuellen Sharing-Angebotes in der Metropolregion München abbilden können. Somit erheben sie keinen Anspruch auf Vollständigkeit in einem sich sehr dynamisch entwickelndem Marktsegment. Sollten Ihnen weitere interessante und in diesem Leitfaden nicht aufgeführte Anwendungsfälle bekannt sein, können Sie diese gerne an den EMM e. V. melden, welcher diese dann in seine **Mobilitätsdatenbank** aufnimmt. Die Kontaktdetails hierzu finden Sie am Ende dieses Dokuments.*

2. SHARING-FORMEN

In diesem Kapitel werden zunächst unterschiedliche Varianten der Ausleihvorgänge vorgestellt, im Anschluss daran die gängigsten, im Markt etablierten Betreibermodelle.

2.1. AUSLEIHVARIANTEN

Bei der geteilten Mobilität werden zwei grundlegende Formen der Ausleihmodelle unterschieden: Sogenannte free-floating und stationsbasierte Modelle – ergänzend hierzu gibt es auch hybride Formen, die im Anschluss beschrieben werden.

2.1.1. Free-Floating Modelle

Bei "Free-Floating" Sharing-Modellen wird die Fahrzeugmiete an einem beliebigen (aber legalen) Ort innerhalb eines festgelegten Geschäftsgebietes begonnen und wieder beendet. Diese Modelle sind somit auch durch eine höhere Dynamik hinsichtlich der Ausleihvorgänge gekennzeichnet – es kann schließlich nicht vorausgesehen werden, wie viele Verleihvorgänge für ein bestimmtes Fahrzeug in einer gewissen Zeitspanne getätigt werden, und zu welchen Orten diese führen. Ein Vorteil dieses Systems liegt darin, dass "One-Way" Mieten ermöglicht werden, d.h. das Fahrzeug muss zur Beendigung des Ausleihvorgangs nicht zum Ursprungsort zurückgebracht werden – und gewährt den Ausleihenden somit eine höhere Flexibilität.

Aus diesen Rahmenbedingungen folgt allerdings auch, dass es bei diesem Modell keine Garantie dafür gibt, dass an einem bestimmten Ort zu einer bestimmten Zeit ein Fahrzeug zur Leihe vorhanden sein wird. Eine langfristige Reservierung ist nicht möglich. Für eine hohe Akzeptanz seitens der Kund:innen ergibt sich somit für den Betreiber die Anforderung, den Fahrzeugpool ausreichend groß zu dimensionieren, um auch Nachfragespitzen bedienen zu können. Ein integraler Bestandteil dieses Modells ist die Verfügbarkeitsabfrage und kurzfristige Reservierung von Fahrzeugen über Smartphone-Apps.

Die Fahrzeuge befinden sich üblicherweise an der Stelle, an dem der vorherige Ausleihvorgang abgeschlossen wurde. Ausnahmen hierzu stellen Situationen dar, in welchen der Betreiber aktiv den Fahrzeugpool umverteilen muss, um Tendenzen von Fahrzeugabflüssen in eine dominierende Richtung entgegenzuwirken – oder natürlich auch für fällige Wartungs- und Instandhaltungsmaßnahmen.

Anwendungsfall für dieses Modell: Praxisbeispiel #2:

SixtShare Gräfelfing

2.1.2. Stationsbasierte Modelle

Bei den stationsbasierten Ausleihmodellen besteht üblicherweise ein Netz aus mehreren Stationen, an denen die Fahrzeuge abgestellt und nach dem Ausleihvorgang zurückgebracht werden müssen. Meist sind Fahrzeuge auch bestimmten Stationen fix zugewiesen, eine Rückgabe an einer anderen als der ursprünglichen Station ist bei diesen Varianten also nicht oder nur gegen Verrichtung von Sondergebühren möglich.

Zwar können bei diesen Systemen teilweise Komforteinbußen für die Kund:innen entstehen (beispielsweise bei großer Maschenweite des Stationsnetzes), dem stehen jedoch auch Vorteile gegenüber. So lassen sich Ausleihvorgänge bei stationsbasierten Sharing-Systemen häufig lange im Voraus planen, wodurch auch sichergestellt wird, dass ein bestimmtes Fahrzeug zu einem gewünschten Zeitpunkt auch tatsächlich verfügbar ist. Hierdurch eignen sich diese Systeme folglich auch für umfangreichere Ausleihen, also beispielsweise Wochenendausflüge, Umzüge oder Urlaubsfahrten. Auch die Planung und Durchführung von Wartungs- und Inspektionsarbeiten wird durch dieses System tendenziell erleichtert.

Anwendungsfall für dieses System: Praxisbeispiel #9:

Vaterstettener Autoteiler

2.1.3. Hybride Modelle

Eine Sonderform der Ausleihvarianten stellen hybride Modelle dar. Diese kombinieren Aspekte des stationsbasierten Verleihs mit denen aus den Free-Floating Systemen.

Diese Modelle sind häufig bei Fahrradverleihsystemen zu finden. Exemplarisch sei hier MVG Rad angeführt: Innerhalb des Geschäftsgebietes (etwas größer als die vom Mittleren Ring umschlossene Fläche) können Räder an beliebiger Stelle ausgeliehen und wieder abgestellt werden. In teilnehmenden Umlandgemeinden kommt jedoch das stationsbasierte Prinzip zur Anwendung: Die Miete von entliehenen Fahrrädern kann nur an Stationen (oder im Münchner Geschäftsgebiet) beendet werden. Bei Missachtung dieser Regel werden üblicherweise Pauschalgebühren für den Relokalisierungsaufwand erhoben. Das Geschäftsgebiet von MVG Rad lässt sich über deren **Website** abrufen.

Einen weiteren **Anwendungsfall** bietet das Praxisbeispiel #1:

swa Car-Sharing

2.2. BETREIBER-MODELLE



Bei Betrachtung der gängigen Betreibermodelle ist es zunächst wichtig darauf hinzuweisen, dass die Partei, welche die **Initiative** für die Schaffung des Verleihmodells ergriffen hat, nicht zwingend identisch mit derjenigen Partei sein muss, die das Modell im Tagesgeschäft tatsächlich **betreibt**. Ein Beispiel hierfür: Eine Gemeinde (als Initiator) fasst den Beschluss, zwei elektrische PKW für den öffentlichen Verleih anzuschaffen. Über eine Ausschreibung wurde anschließend ein Unternehmen als Betreiber bestellt, das die Verleihvorgänge, den Unterhalt der Fahrzeuge und weitere Aspekte des Tagesgeschäftes abwickelt. Das Betriebskostendefizit wird ggf. von der Gemeinde getragen.

Bei der Auswahl der Praxisfälle haben wir Wert darauf gelegt, eine möglichst große Spannweite an verschiedenen Kombinationen dieses Zusammenspiels abzudecken. Dies erfolgt vor dem Hintergrund, um einerseits zu zeigen, dass die Hürden für die Schaffung von derartigen Angeboten häufig als höher wahrgenommen werden, als sie es letzten Endes tatsächlich sind, und um andererseits Anreize zu schaffen, diese erfolgreichen Modelle auch in weiteren Regionen der EMM zu replizieren.

2.2.1. Privatwirtschaftlich-kommerziell betriebene Modelle

Bei diesem Betreiber-Modell handelt es sich um jenes mit der wohl größten Bandbreite an Angeboten mit unterschiedlichen Zielgruppen und Geschäftsmodellen. Gemein ist ihnen jedoch üblicherweise eine Handlungsmaxime des kostendeckenden Wirtschaftens bzw. der Notwendigkeit zum Erzeugen eines Gewinnüberschusses, der in das Geschäftsmodell reinvestiert werden kann.

Typischerweise handelt es sich dabei um Angebote mit größerer Reichweite und Einzugsbereichen bzw. orts- und regionsunabhängigem Geschäftsmodell, welches einem übergeordneten Prinzip folgt. Somit kommt es wiederholt an unterschiedlichen Orten zur Anwendung und kann dadurch über Skaleneffekte profitabel wirtschaften.

Um Ausgaben für Personal, Fahrzeugbeschaffung und -unterhalt sowie weitere Kosten gegenfinanzieren zu können, werden Einnahmen üblicherweise generiert über Erlöse aus den Ausleihvorgängen, Kautionen/Einlagen, Mitgliedsbeiträgen oder auch durch Werbung auf den Fahrzeugen.

Um Ausgaben für Personal, Fahrzeugbeschaffung und -unterhalt sowie weitere Kosten gegenfinanzieren zu können, werden Einnahmen üblicherweise generiert über Erlöse aus den Ausleihvorgängen, Kautionen/Einlagen, Mitgliedsbeiträgen oder auch durch Werbung auf den Fahrzeugen.

Einen besonderen Anwendungsfall dieses Betreibermodells stellt das sogenannte **Corporate Sharing** dar. Bei diesem wird für ein einzelnes oder mehrere Unternehmen am selben Standort ein Fuhrpark über einen kommerziellen Betreiber vorgehalten und bewirtschaftet. Nachdem das Sharing-Angebot dieses Fuhrparks in aller Regel jedoch nur einem ausgewählten Personenkreis (z. B. Angestellten) zugänglich ist, wird diese Form der geteilten Mobilität in diesem Dokument nicht gesondert behandelt.

Eine weitere – und mutmaßlich die älteste – Sonderform der geteilten Mobilität besteht in den Geschäftsmodellen von Mitfahrzentralen. Der Grundgedanke hinter diesen Angeboten ist es, durch eine höhere Fahrzeugauslastung und erhobene Fahrtgebühren anfallende Kosten für ohnehin stattfindende Fahrten zu reduzieren. In manchen, kommerzieller orientierten Fällen erfolgt die Kalkulation auch mit dem Ziel einen Ertragsüberschuss – und somit ein Einkommen – zu erzeugen. Nachdem diese Angebote aber üblicherweise dezentral organisiert sind, und somit kein originär in der Metropolregion München verwurzeltes Angebot darstellen, wird auf diese ebenfalls nicht separat eingegangen.

Anwendungsfall für dieses Modell: Praxisbeispiel #18:
Car-Sharing Rosenheim



2.2.1. Kommunal betriebene Modelle

Im Gegensatz zu privatwirtschaftlich betriebenen Systemen entfällt bei rein kommunal betriebenen Angeboten der geteilten Mobilität oftmals der Zwang zu kostendeckendem Wirtschaften, zumindest aber das Ziel der Gewinnmaximierung. Gründe hierfür liegen meist in gezielten Eingriffen in das bestehende Verkehrssystem, um hierdurch Impulse für wünschenswerte Veränderungen – üblicherweise einer Reduktion des Pkw-Bestandes – zu setzen.

Ein wirtschaftliches Defizit bei Schaffung eines solchen Angebots – solange es politische Unterstützung findet – wird wegen seiner Symbol- und Vorbildwirkung oftmals akzeptiert und durch Quersubventionierungen kompensiert. Allerdings können derartige Angebote mit den einhergehenden Kosten- und Logistikpositionen (Fahrzeugbeschaffung, -unterhalt, Abwicklung Verleihvorgänge etc.) meist nur von kommunalen Akteuren mit entsprechender Finanz- und Personalkapazität selbst erbracht werden.

Zu unterscheiden sind diese Modelle weiterhin auch von Systemen, die zwar durch kommunale Stellen – beispielsweise den Stadtwerken – initiiert wurden, deren operativer Betrieb durch Ausschreibung aber an externe Unternehmen beauftragt wurde.

Anwendungsfall für kommunal betriebene Modelle: Praxisbeispiel #5: Car-Sharing Pfaffenhofen

2.2.3. Bürgerschaftlich/ehrenamtlich betriebene Modelle

Zu diesen Modellen, die typischerweise über eine geringere Reichweite und einen starken Orts- oder Regionsbezug verfügen, zählen insbesondere private Initiativen, und solche Zusammenschlüsse, die als eingetragener Verein (e.V.) registriert sind. Häufig liegen dem Gründungsgedanken idealistische Motive zugrunde und es besteht keine Absicht zur Gewinnmaximierung, solange die Aufwände/Kosten für den Betrieb des Modells in einem sinnvollen Verhältnis zu den erbrachten Nutzen/Erlösen stehen.

Die Spannweite dieser Modelle reicht von kleinen, nachbarschaftlichen Verleihinitiativen weniger Haushalte für ein Fahrzeug bis hin zu professionell organisierten, eingetragenen Vereinen mit Dutzenden ehrenamtlich Tätigen – und gegebenenfalls teil- oder vollzeitbeschäftigten Angestellten. Nicht selten verfügen die letztgenannten über hunderte Mitglieder und über eine beachtliche Fahrzeugflotte (>15).

Anwendungsfall für dieses Modell: Praxisbeispiel #15: Freie Lastenradl München e.V.

3. FAHRZEUGTYPEN

Nachdem mit zunehmender Verbreitung von Sharing-Angeboten auch die Zahl der unterschiedlichen leihbaren Verkehrsträger zunimmt, wird an dieser Stelle zunächst darauf eingegangen, welche Fahrzeugtypen in diesem Leitfaden Berücksichtigung erfahren – und welche nicht.

Da das wohl bekannteste Verkehrsmittel aus der Sharing-Ökonomie sicherlich der Pkw darstellt, spiegelt sich dieses auch in der Auswahl der Praxisbeispiele wider – gleich ob im (eher) ländlichen oder (eher) städtischen Raum. Fahrräder, Lastenräder und Fahrradanhänger – ob mit oder ohne elektrischer Unterstützung – stellen nicht nur einen Grundpfeiler der "aktiven Mobilität" dar, sondern bilden auch einen der integralen Hoffnungsträger einer erfolgreichen Mobilitätswende und verdienen daher ebenso Beachtung. Dies gestaltet sich bei e-Scootern (bis ca. 25 km/h) oder auch

e-Rollern (50 km/h) jedoch anders. Diese sind üblicherweise nur in hochverdichteten, urbanen Räumen anzutreffen – und schon vor diesem Hintergrund eher ungeeignet, um in einem Handbuch für die gesamte Metropolregion München für breite Zielgruppen nützliche Informationen zu liefern. Daher finden diese Verkehrsträger in diesem Dokument keine weitere Beachtung, wodurch sich auch eine Debatte über deren kontroverse Effekte erübrigt (z. B. Abstellproblematik und Barrierefreiheit, ästhetische Anmutung im Stadtbild, unerwünschte Verlagerungseffekte Modal Split).

3.1. KRAFTFAHRZEUGE

Die gängigste Gattung der Fahrzeuge, die über Sharing-Angebote ausleihbar sind, stellt die der Kraftfahrzeuge dar. Im Sinne dieses Handbuchs werden darunter Pkw verstanden, die mindestens zwei Personen befördern können, sowie für dessen Benutzung der Führerscheinbesitz (mindestens B, früher Klasse 3) eine Voraussetzung darstellt.

Somit fallen in diese Kategorie herkömmliche Pkw mit Verbrennungsmotor, Hybridfahrzeuge, vollelektrisch angetriebene Pkw, aber auch größere Fahrzeuge wie Transporter für sperrige Gegenstände oder eine erhöhte Sitzplatzkapazität und Anhänger für zusätzliches Ladevolumen.

Die **Anwendungsfälle** für derartige Verleihvorgänge sind so vielfältig wie auch die verfügbaren Fahrzeuge selbst. Beispiele hierfür – sortiert von kurzfristig-spontan zu längerfristig planbar – sind: (Wochen-)Einkäufe, Arztbesuche, Tagesausflüge, Mannschaftsfahrten für Sportvereine, Sperrguttransporte, Wochenendausflüge, Umzüge und ein-/mehrwöchige Urlaubsfahrten.

Ausleihende müssen sich üblicherweise nicht um **Wartungsarbeiten** kümmern, da diese in regelmäßigen Intervallen seitens der betreibenden Partei durchgeführt werden. Hinsichtlich der Versorgung mit Kraftstoffen bzw. Laden der Batterien bestehen unterschiedliche Regelungen: Bei manchen Sharing-Modellen existieren keine Verpflichtungen für die Ausleihenden; das Fahrzeug kann also auch beinahe "leer" retourniert werden. Gängiger sind allerdings Systeme, die der ausleihenden Person eine Mitwirkungspflicht auferlegen, beispielsweise ein Nachtanken/Aufladen bei einem Füllstand von weniger als $\frac{1}{4}$ einfordern – für diesen Zweck gibt

es häufig Tankkarten für die Abwicklung des Bezahlvorgangs, oder präferierte Zugangsregelungen zu Ladesäulen für elektrische Pkw.

Die **Betreibermodelle** beim Car-Sharing reflektieren die große Heterogenität des Marktes und reichen von kleinen, privat-nachbarschaftlichen Initiativen, über kommunal bewirtschaftete, öffentlich verfügbare Angebote, bis zu großen kommerziellen Unternehmen, die auf nationaler (oder darüber hinaus reichender) Ebene agieren. Die Vorteile des Car-Sharing für Nutzende sind äußerst vielfältig und auch sehr individuell – im Allgemeinen lassen sich zwei dominierende Motive identifizieren, denen viele untergeordnete Argumente zuzuordnen sind: Umweltschutz und Kostenersparnis. Ohne dass die nachfolgende Auflistung einen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt, zählen zu den offensichtlichsten und meistgenannten Vorzügen des Car-Sharings:

- Finanzielle Ersparnis, insbesondere bei wenig genutzten Pkw (Richtwert: Jährliche Fahrleistung geringer 10.000 – 15.000 km).
Entfallende Kostenpositionen:
 - Wartung
 - Reparaturen
 - Beschaffung/Leasinggebühren
 - Wertverlust
 - Versicherungsgebühren
 - Steuerabgaben
 - Stellplatzmiete, Parkgebühren
- Geringerer Flächenverbrauch für Stellplätze
- Geringere (bei stationärem Sharing: keine) Parkplatzsuche
- Wahlmöglichkeit zwischen verschiedenen Fahrzeugtypen je nach konkretem Fahrtzweck
- Beitrag zur Ressourcen- und Klimaschonung

3.2 FAHRRÄDER

Zu den Fahrzeugtypen dieser Kategorie zählen klassische Fahrräder, die mit Muskelkraft betrieben werden (und über Ketten- oder Nabenschaltungen verfügen), zusätzlich Pedelecs/E-Bikes, die mit einem elektrischen Antrieb unterstützen (bis 25 km/h), sowie deren größere "Geschwister" S-Pedelecs, die eine Motorunterstützung bis zu 45 km/h bieten.

In etwa der gleichen Reihenfolge wie oben beschrieben gestaltet sich auch die Popularität dieser Untertypen in Sharing-Systemen: Während mechanische Fahrräder in diesen noch sehr weit verbreitet sind, dünnt sich das Angebot für Pedelecs schon etwas aus – S-Pedelecs schließlich bilden hier noch eine Sonderform: Aufgrund der höheren erreichbaren Geschwindigkeiten und der damit einhergehenden größeren Betriebsgefahr müssen diese über ein (grünes) Versicherungskennzeichen verfügen. Zusätzlich gilt für diese Räder eine Helm- und Führerscheinplicht – allgemein sind diese Räder daher auch nur für gut geübte Radfahrende empfehlenswert. Diese beiden Pedelec-Typen als Sharing-Angebote sind besonders an touristischen Destinationen (und hier vor allem bei hügeligem/bergigem Terrain) anzutreffen – um die eigene Mobilität und Reichweite zu erhöhen, ohne das eigene Gefährt über mitunter große Distanzen mitführen zu müssen.

Die **Anwendungsfälle** lassen sich geographisch in zwei Cluster unterteilen: Fahrradverleihsysteme in eher urbanen Regionen und solche in Gegenden mit eher ländlichem Charakter.

In urbanen Regionen und deren Einzugsgebiet liegt der Ausleihzweck üblicherweise in der Zielerreichung selbst – sei es das Zurücklegen kürzerer Distanzen (bis ca. 5 km) mit dem Fahrrad als einzigem Transportmittel, zum Abwickeln von Wegeketten mit verschiedenen Verkehrsträgern, oftmals als Zubringer zum ÖPNV

(first-/last mile), oder auch bei der Aneinanderreihung unterschiedlicher Destinationen beim Sightseeing. Neben finanziellen Aspekten gibt es viele unterschiedliche Motive, die die Wahl des Fahrrads als Verkehrsmittel in solchen Situationen begründen. Besonders heben sich hier üblicherweise zeitliche Vorteile gegenüber anderen Transportoptionen hervor, aber auch Aspekte der "Einfachheit/Praktikabilität" – also beispielsweise seltene Probleme bei der Suche nach Abstellflächen, die wegfallende Notwendigkeit, auf Fahrpläne Rücksicht nehmen zu müssen und eine sehr hohe Flexibilität hinsichtlich der Routen- und Destinationswahl.

Im Gegensatz dazu besteht bei Fahrradverleihsystemen in eher ländlichen Regionen das Motiv zur Nutzung eines Fahrradverleihsystems häufiger im "Weg als Ziel". Somit stehen hier in vielen Fällen touristische Aspekte des Natur- oder Kulturerlebnisses und der sportlichen Betätigung im Vordergrund – zeitliche Belange spielen hier nur eine untergeordnete Rolle, zumal für die reine Distanzüberwindung oftmals schnellere Verkehrsmittel zur Verfügung stehen.

Auch die **Betreibermodelle** lassen sich hinsichtlich der oben verwendeten Unterscheidungsmerkmale untergliedern: Öffentliche Verleihsysteme im urbanen Bereich mit mehreren Hundert (oder darüber) Rädern werden in der Regel von privatwirtschaftlichen Unternehmen betrieben, die ihr Geschäftsmodell üblicherweise auf größere Städte abgestimmt haben. Angebote, die nur einem ausgewählten Nutzerkreis zugänglich sind (beispielsweise in Wohnquartieren) werden oftmals von kleineren, auf diesen Anwendungsfall spezialisierten Unternehmen betrieben, die ihr Geschäftsmodell zum Teil auch auf den ländlichen Raum übertragen haben – in der Regel mit einer überwiegend touristischen Zielgruppe.

Fahrradverleihsysteme bieten ihren Kund:innen unter anderem folgende **Vorteile**:

- Geringe Kosten, häufig gekoppelt mit Angeboten des ÖPNV
- Gute Verfügbarkeit
- Hohe Flexibilität, freie Routenwahl, Wegeketten sehr einfach zu realisieren
- Typischerweise gute Zugänglichkeit zu verkehrsberuhigten Bereichen/Parks/Naherholungsgebieten
- Einfacher Ausleihvorgang ohne nennenswerte Voraussetzungen (Führerschein oder dgl.)
- Günstige CO₂-Bilanz
- Gesundheitliche Vorzüge durch körperliche Aktivität
- Geringer Platzanspruch im fließenden und ruhenden Verkehr
- Zeitersparnis durch Entfall der Parkplatzsuche mit einem Pkw



3.3. LASTENRÄDER

Lastenräder werden häufig durch die Anzahl ihrer Laufräder voneinander unterschieden. Die bekanntesten zweirädrigen Modelle (Kistenfahrrad) haben den Frachtkorb vor dem Lenker und hinter dem Vorderrad. Durch diese Konstruktion erfordern sie vom Fahrer zwar ein etwas höheres Geschick und Balancevermögen, sind aber dadurch auch wendiger. Die dreirädrigen Ausführungen haben den Frachtbereich typischerweise zwischen zwei vorderseitig montierten Rädern, was für eine gute Fahrstabilität sorgt, eine höhere Zuladung ermöglicht, allerdings häufig der Wendigkeit abträglich ist. Für beide Ausführungen sind Modelle mit oder ohne elektrische Antriebsunterstützung erhältlich. An dieser Stelle sei jedoch noch der Hinweis gegeben, dass diese Erläuterungen nur der groben Orientierung dienen sollen, und es unzählige Ausführungsvarianten für Lastenräder gibt, die auch von dem Erwähnten abweichen können. Für eine gute, illustrierte Übersicht über verschiedene Lastenradmodelle empfehlen wir die Seite von [bike-citizens](#) zur Lektüre. Zusätzlich sei auch auf das Praxisbeispiel #15 verwiesen, deren Betreiber auch informelle Beratungen zu Typselektion und Finanzierung anbietet.

Die **Anwendungsfälle** für Lastenräder sind äußerst vielfältig und erstrecken sich sowohl auf den kommerziellen als auch den privaten Bereich. Für Handwerksbetriebe und Monteure eignen sich Lastenräder für den Werkzeug- und Materialtransport, auch wissen Zustelldienste ihre Vorzüge zu schätzen. Im weiteren Sinne lassen sich auch Rikschas für den Personentransport zu den Lastenrädern zählen. Der wohl weitverbreitetste Anwendungsfall im privaten Bereich dürfte der Wochen- oder Großeinkauf darstellen – eines der häufigsten Argumente, warum Pkw-Besitzer ungern auf ihr Fahrzeug verzichten möchten. Viele Lastenräder

bieten als Ausstattungsmerkmal auch (klappbare) Sitzbänke an, womit sich auch kleinere Kinder über größere Distanzen (für sie) ermüdungsfrei transportieren lassen.

Bei Betrachtung der **Betreibermodelle** fällt auf, dass dem Verleih von Lastenrädern derzeit noch häufig eher idealistische denn kommerzielle Interessen zu Grunde liegen. Dies wird dadurch verdeutlicht, dass es auffallend viele Kommunen und bürgerschaftliche Initiativen gibt, die die Lastenräder anschaffen und üblicherweise ohne die Erhebung einer Nutzungsgebühr oft tageweise zur Ausleihe anbieten. Dies erfolgt in der Regel mit der Intention, breiten Teilen der Bevölkerung zu demonstrieren, dass es praktikable Alternativen zum (Zweit-)Pkw gibt. Inwiefern sich der Markt auch für kommerzielle Sharing-Angebote für Lastenräder eignet, kann zum derzeitigen Zeitpunkt noch nicht mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden, es gibt jedoch bereits einige Unternehmen, die sich entsprechend positionieren (z. B. Sigo und Avocargo).

Bezüglich der **Vorteile** von Lastenrad-Sharing sei auf die sehr ähnlichen Aspekte verwiesen, die schon im vorherigen Abschnitt (Fahrräder) ausgeführt wurden und an dieser Stelle nicht wiederholt werden. Es sei aber zusätzlich der Hinweis gegeben, dass es häufig Förderprogramme des Bundes, der Länder und/oder der Kommunen gibt, die finanzielle Unterstützung für die Anschaffung von Lastenrädern bieten.

→ Eine Übersicht über Initiativen und Standorte von (gratis) ausleihbaren Lastenrädern kann auf der Seite [dein-lastenrad.de](#) eingesehen werden – es bietet sich also an, neugeschaffene Angebote in dieser Datenbank hinterlegen zu lassen.

3.4. SONSTIGE

Auch wenn die oben beschriebenen Gattungen bereits sehr dominierende Rollen im Bereich der Shared Mobility einnehmen, gibt es weitere Fahrzeugtypen, die in Verleihsystemen eine zunehmende Verbreitung finden. Von daher soll an dieser Stelle auch kurz auf diese eingegangen werden.

Häufig auf Quartiersebene anzutreffen sind Transporthilfen. Abseits von den klassischen Fahrradanhängern zählen hierzu auch Hand-/Leiterwagen ebenso wie Plattformwagen zum Bewegen sperriger und schwerer Lasten, beispielsweise Möbel. Eine etwas kleinere Form dieser Transporthilfen stellen Trolleys dar, welche sich gut für alltägliche Erledigungen wie dem Wocheneinkauf eignen und

damit eine gute Alternative für Einkaufsfahrten per Pkw darstellen. Eine weitere Fahrzeugklasse, die zunehmend in Verleihangeboten aufgenommen wird, stellen Mobilitätshilfen (Elektromobile, mobility scooter) dar. Deren Kernzielgruppe besteht insbesondere aus Personen mit eingeschränkter Mobilität, und ermöglicht ihnen durch das Angebot eine bessere gesellschaftliche Teilhabe. Als Beispiele hierfür dienen die von der Stadt München am Tierpark und im Olympiapark kostenfrei angebotenen Elektromobile.

Weitere Informationen hierzu können den beiden Internetseiten [muenchen.de](#) und [muenchenunterwegs.de](#) entnommen werden.

4.1.

CAR-SHARING



SWA CAR-SHARING

FACTS

KOSTEN

**Abweichende Aufnahmegebühren und Monatsbeiträge für ÖPNV-Zeitkartenkunden, Studenten, Unternehmen & Vereine*

WISSENSWERTES

- ## KONTAKT



Internet:
E-Mail: juergen.biedermann@sw-augsburg.de
www.sw-augsburg.de

STANDORT

FAHRZEUGPOOL



4.1.3. Praxisbeispiel #3

ECObi LANDSHUT**Landshut****FACTS**

Betreiber-Modell	Privatwirtschaftlich
Initiator	ecobi GmbH
Betreiber	ecobi GmbH

KOSTEN

Aufnahmegebühr	€ 0,-
Monatsbeitrag	€ 0,-
Preis	Ab € 3,-/angefangene 30 Minuten; keine km-Begrenzung
Pakete	Verschiedene Modelle (Tages- / Wochenendpakete)

WISSENSWERTES

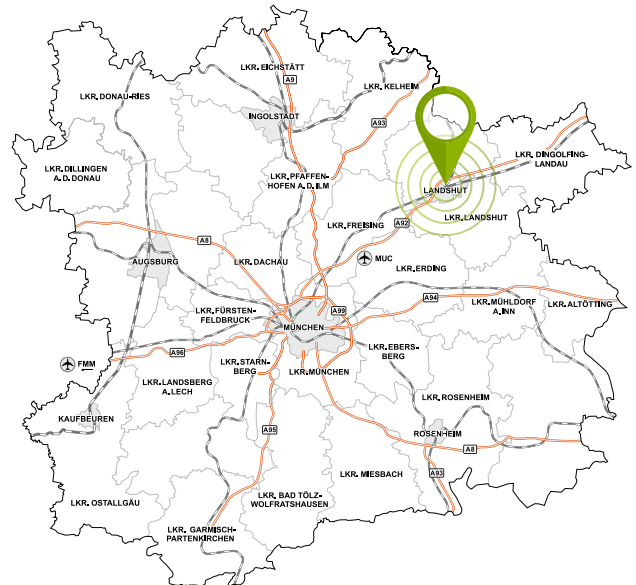
- Stationsbasiertes Car-Sharing Angebot für den Raum Landshut mit verschiedenen Hybrid- und E-Pkw der Klein- / Kompaktklasse.
- Mit dem BMW-Werk Landshut wurde eine besondere Vereinbarung getroffen: Manche Fahrzeuge werden tagsüber für Dienstfahrten reserviert, nach Dienstschluss können die Fahrzeuge privat weitergenutzt werden.
- Die Abwicklung findet innerhalb einer App statt, zur Registrierung als Dienstfahrten wird der BMW-Mitarbeiter:innenausweis als Nachweis benötigt.
- Es besteht eine Kooperation mit den Stadtwerken Landshut: Für Strom- und / oder ÖPNV-Zeitkartenkund:innen gibt es 10 – 15 % Preisnachlass für gebuchte Pakete.
- Nutzende des lokalen Car-Sharing Angebots AutoTeilen e. V. können von ähnlichen Vorzügen durch die Kooperation mit den Stadtwerken profitieren.

KONTAKT

ecobi GmbH

Internet:

E-Mail: info@ecobi.de
www.ecobi.de

STANDORT**Landshut****FAHRZEUGPOOL**

PKW



ePKW



Lastenrad



eLastenrad



Fahrrad



eBike

Fahrrad-
AnhängerTransport-
hilfe

4.1.4. Praxisbeispiel #4

STATTAUTO MÜNCHEN

München

FACTS

Betreiber-Modell	Privatwirtschaftlich
Initiator	Verein/ehrenamtlich
Betreiber	STATTAUTO München/ Spectrum Mobil GmbH
Besteht seit	04/1992

KOSTEN

Aufnahmegebühr	€ 40,-
Kaution*	€ 500,-
Monatsbeitrag	€ 6,-
Abrechnungseinheit	Gefahrene Kilometer + angefangene Stunde
Preis je Einheit	(€ 0,20 – 0,43/km) + (€ 1,00 – 4,30/h)

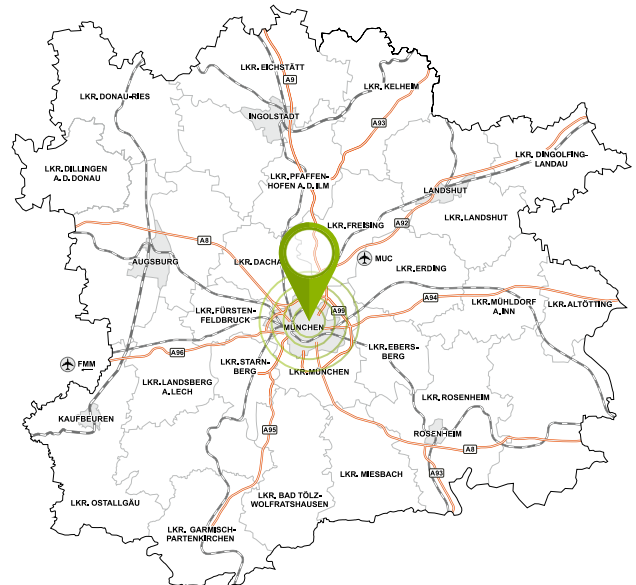
*Für MVV-Zeitkarteninhaber:innen werden Vergünstigungen gewährt.

WISSENSWERTES

- STATTAUTO München wurde 1992 als eingetragener Verein gegründet, mit dem Ziel, die Notwendigkeit des privaten Autobesitzes in München zu reduzieren.
- Mit zunehmendem Wachstum und Erfolg des Modells wurde das Geschäft schließlich in die Spectrum Mobil GmbH eingegliedert. Diese steht grundsätzlich auch für die Durchführung von Projekten zur Förderung von sozial benachteiligten Gruppen.
- Hierzu zählt auch eine Werkstatt, die sämtliche Unterhalts- und Reparaturarbeiten an dem Fahrzeugpool durchführt, der mehr als 450 Kfz umfasst.
- Den 17.000 Teilnehmenden stehen an 145 Stationen verschiedene Fahrzeugklassen zur Verfügung, die Bandbreite reicht von Modellen der Miniklasse bis zu geräumigen Kleintransportern.
- Die verschiedenen Stationen finden sich im gesamten Münchner Stadtgebiet einschließlich Umlandgemeinden wie Unterföhring, Garching, Dorfen, Ottobrunn, Gilching und Starnberg.

STANDORT

München



FAHRZEUGPOOL



PKW



ePKW



Lastenrad



eLastenrad



Fahrrad



eBike



Fahrrad-
Anhänger



Transport-
hilfe

KONTAKT



STATTAUTO
München
CarSharing

Internet:
E-Mail: info@stattauto-muenchen.de
www.stattauto-muenchen.de

CAR-SHARING PFAFFENHOFEN

Betreiber

Betreiber-Modell	Kommunal
Initiator	Stadt Pfaffenhofen
Betreiber	Stadtwerke Pfaffenhofen
Besteht seit	02/2019
Aktive nutzer:innen	600

Aufnahme

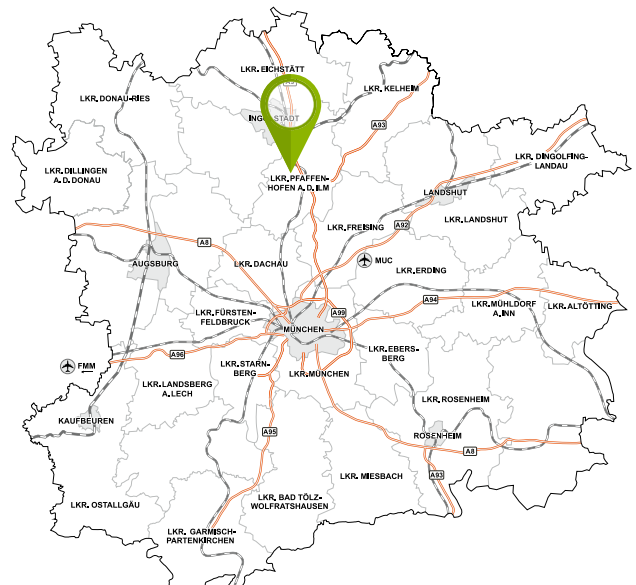
Aufnahmegebühr	€ 10,-
Kaution	€ 0,-
Monatsbeitrag	€ 0,-
Abrechnungseinheit	Zeittarif (minutengenau) + gefahrene km
Preis je Einheit	Variabel + € 0,26 – 0,30/km

- Das Sharing-Angebot ents

- Das Sharing-Angebot entstand aus Projekt "mobil gewinnt" der Bundesregierung, das innovative, betriebliche Mobilitätslösungen gefördert hat.
- Mit Verstärkung des Angebots wurde die Fahrzeugflotte der Stadtwerke erst für beteiligte Unternehmen, später auch für die allgemeine Bevölkerung buchbar.
- Mittlerweile umfasst der Fahrzeugpool 12 (E-)Pkw, 10 E-Lastenräder, 3 E-Bikes sowie E-Roller, die auf 7 Stationen im Zentrum und in Wohnquartiersnähe verteilt sind.
- Ergänzt wird das Angebot durch einen kostenlosen On-Demand-Stadtbuss als Zubringer.
- Ebenfalls können Firmen-Pkw in den Fahrzeugpool aufgenommen, somit deren Auslastung erhöht und zusätzliche Einnahmen erwirtschaftet werden.
- Der Betrieb wird ausschließlich durch die Stadtwerke Pfaffenhofen abgewickelt, lediglich die App-Entwicklung und Telefonhotline wird extern betreut.
- Innerhalb des letzten Jahres haben sich die Nutzungszahlen verdoppelt; auch lässt sich belegen, dass durch das Angebot vermehrt Zweitwagen abgeschafft werden.

Stadtwerke

Stadtwerke Pfaffenhofen GmbH	Ansprechpartner: Simon Pläß	Internet: E-Mail: simon.plaess@stadtwerke-pfaffenhofen.de www.stadtwerke-pfaffenhofen.de
---	---------------------------------------	--

Pfaffenhofen a.d. Ilm

4.1.6. Praxisbeispiel #6

CAR-SHARING PFAFFENWINKEL**ÖkoMobil Pfaffenwinkel e.V.****FACTS**

Betreiber-Modell	Bürgerschaftlich
Initiator	Private Initiative
Betreiber	e. V. mit hauptberuflichem Geschäftsführern
Besteht seit	04/2000

KOSTEN

Aufnahmegebühr	€ 51,-
Kaution	€ 511,-
Monatsbeitrag	€ 12,-
Abrechnungseinheit	Gefahrene Kilometer + gebuchte Stunden / Tag / Woche
Preis je Einheit	(€ 0,34 – 0,40) + (€ 0,50 – 2,85) / (€ 22,50 – 28,50) / (€ 112,50 – 142,50)

WISSENSWERTES

- Zielsetzung: Fahrzeugbesitz und Notwendigkeit für Zweitwagen reduzieren.
- Die Fahrzeuge werden üblicherweise über Leasingverträge bezogen.
- Es gibt ca. 375 registrierte Nutzende, die auf 17 Pkw zugreifen können.
- Einige Kommunen nutzen den Fahrzeugpool als Ergänzung/Ersatz von eigenem Fuhrpark (geringere Kosten, keine Wartung/Unterhalt, höhere Auslastung).
- Klimaschutzmanager und Bürgermeister sind wichtige Akteure bei der Umsetzung.
- Ab ca. 15 Fahrzeugen rechtfertigt der Verwaltungsaufwand eine/n hauptberufliche/n Geschäftsführer/in.

KONTAKT

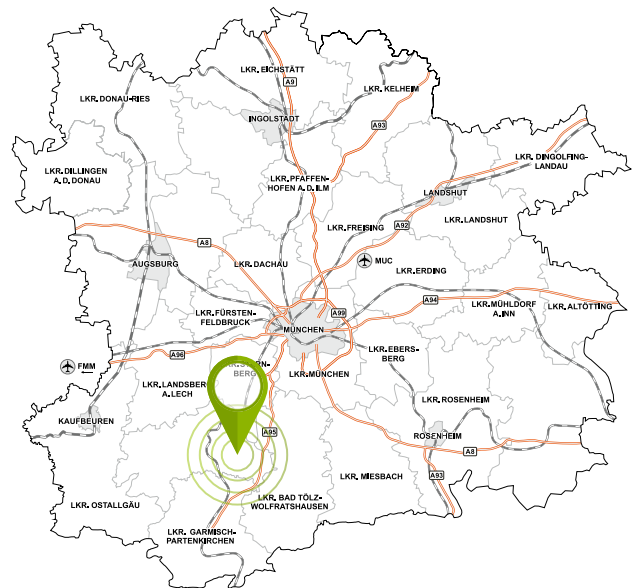
ÖkoMobil
Pfaffenwinkel e.V.

Ansprechpartner:
Martin Heinz

Internet:
E-Mail: info@carsharing-pfaffenwinkel.de
www.carsharing-pfaffenwinkel.de

STANDORT

Weilheim, Schongau, Peiting, Peißenberg, Bernried, Penzberg, Murnau

**FAHRZEUGPOOL****PKW****ePKW****Lastenrad****eLastenrad****Fahrrad****eBike****Fahrrad-Anhänger****Transport-hilfe**

4.1.7. Praxisbeispiel #7

CAR-SHARING SCHONDORF A. AMMERSEE

Schondorf a. Ammersee

FACTS

Betreiber-Modell	Bürgerschaftlich
Initiator	Privat
Betreiber	3 Vereine
Besteht seit	01/2019

KOSTEN

Aufnahmegebühr	€ 50,-
Kaution	€ 600,-
Jahresbeitrag	€ 24,- (nur in Dießen)
Abrechnungseinheit	Gefahrene Kilometer + gebuchte Stunden
Preis je Einheit	(€ 0,30 – € 0,36/km) + (€ 0,25 – € 1,00/Std.)

WISSENSWERTES

- Die Vereine CarSharing Dießen, CarSharing Schondorf und CarSharing Utting betreiben zwischen Ammersee und Lech seit 2019 ein stationsbasiertes Verleihsystem.
- Übergeordnetes Ziel ist es, in einer Region, die für kommerzielle Sharing-Unternehmen wirtschaftlich unattraktiv ist, Alternativen zu privat gehaltenen Pkw zu bieten.
- An verschiedenen Standorten in den Städten Dießen, Schondorf, Utting und Windach können die Fahrzeuge ausgeliehen werden.
- Der Fahrzeugpool umfasst 10 Fahrzeuge der Mini- und Kompaktklasse, für Transporte stehen ein Renault Kangoo sowie ein Anhänger zur Verfügung.
- Die Buchungen werden über ein webbasiertes System (elkato) abgewickelt.

KONTAKT



CarSharing Dießen e. V.
CarSharing Schondorf e. V.
CarSharing Utting e. V.

Internet:
www.mobi-ll.de/carsharing

STANDORT

Schondorf a. Ammersee



FAHRZEUGPOOL



4.1.8. Praxisbeispiel #8

CAR-SHARING TAUFKIRCHEN / VILS**Taufkirchen/Vils****FACTS**

Betreiber-Modell	Dienstleister
Initiator	Kommune
Betreiber	mikar GmbH
Besteht seit	09/2021
Fahrzeuge	1 Kleinbus (Opel Movano, 9-Sitzer)

KOSTEN

Aufnahmegebühr	€ 0,-
Kaution (Einlage)	€ 0,-
Monatsbeitrag	€ 0,-
Abrechnungseinheit	Angefangene Stunde + gefahrene Kilometer (> 300 km)
Preis je Einheit	€ 5,90 + € 0,11/km

WISSENSWERTES

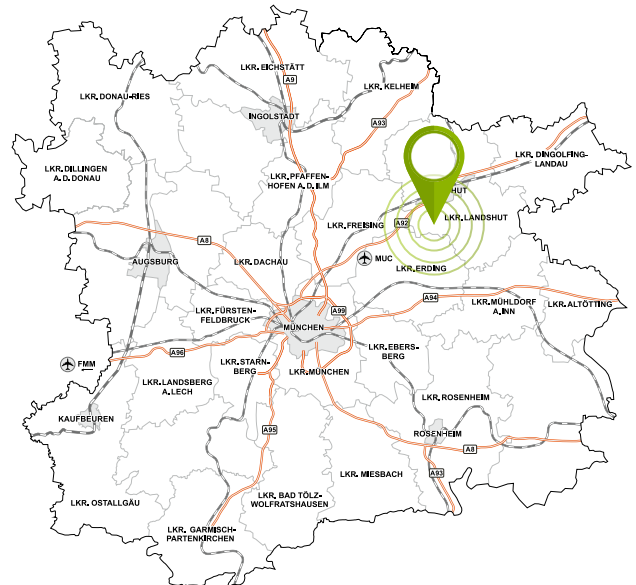
- Durch die Gemeinde Taufkirchen/Vils initiiertes Car-Sharing mit einem Kleinbus (Opel Movano, 9-Sitzer).
- Zielgruppe: Vereine, Privatpersonen und ehrenamtliche Bürgerbus-Fahrer:innen.
- Leistungen des Betreibers: Fahrzeugbeschaffung, Unterhalt, Bereitstellung Buchungsplattform, Nutzer- und Führerscheinregistrierung.
- Anfallende Unterhaltstätigkeiten wie Reparaturen, Inspektionen und große Reinigungen führt eine lokale Werkstatt durch.
- Der Großteil der Kosten wird mittels Werbung von lokalen Unternehmen auf dem Pkw eingespült. Die Nutzungsgebühren ergänzen diese.

KONTAKT

mikar GmbH & Co. KG

Ansprechpartnerin:

Tina Krieger

Internet:E-Mail: krieger@mikar.de
www.mikar.de**STANDORT****Taufkirchen/Vils****FAHRZEUGPOOL****Kleinbus****ePKW****Lastenrad****eLastenrad****Fahrrad****eBike****Fahrrad-Anhänger****Transport-hilfe**

4.1.9. Praxisbeispiel #9

VATERSTETTENER AUTO-TEILER E. V.

Vaterstetten

FACTS

Betreiber-Modell	Bürgerschaftlich
Initiator	Private Initiative
Betreiber	e. V. mit hauptberuflichem Geschäftsführer und 5 Teilzeitbeschäftigten
Besteht seit	07 / 1992
Fahrzeuge	25 PKW
Registrierte Nutzer*innen	ca. 600

KOSTEN

Aufnahmegebühr	€ 50,-
Kaution (Einlage)	€ 600,-
Monatsbeitrag	€ 0,-
Abrechnungseinheit	Gefahrene Kilometer + gebuchte Stunden
Preis je Einheit	(€ 0,25 – € 0,45) + (€ 0,20 – € 0,95)

WISSENSWERTES

- Eines der ersten und größten Car-Sharing-Angebote der Metropolregion.
- Fahrzeuge werden üblicherweise über bestehende Händlerbeziehungen gekauft.
- Überzeugungsarbeit elementarer Bestandteil zur Neumitglieder-Gewinnung: Meist sind Einstellungen zum Fahrzeugbesitz wesentlicher als finanzielle Aspekte.
- Wichtigster Aspekt hierbei: Mund-zu-Mund-Propaganda und persönliches Erleben.
- Diverser Fahrzeugpool stellt sicher, dass jede/r das richtige Fahrzeug für den entsprechenden Einsatzzweck ausleihen kann.

KONTAKT

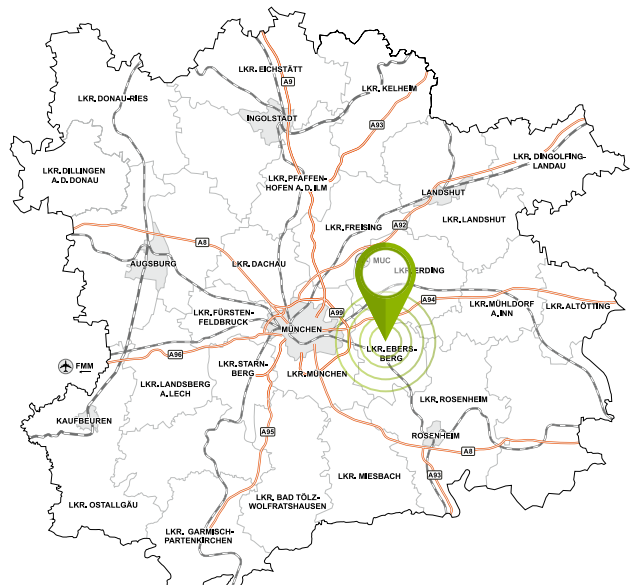
**Vaterstettener
Auto-Teiler e. V.**

Ansprechpartner:
Klaus Breindl

Internet:
E-Mail: info@carsharing-vaterstetten.de
www.carsharing-vaterstetten.de

STANDORT

Vaterstetten



FAHRZEUGPOOL



PKW



ePKW



Lastenrad



eLastenrad



Fahrrad



eBike



**Fahrrad-
Anhänger**



**Transport-
hilfe**

4.1.10. Praxisbeispiel #10

PRIVATES CAR-SHARING MIT SNAPPCAR / GETAROUND

FACTS

Betreiber-Modell

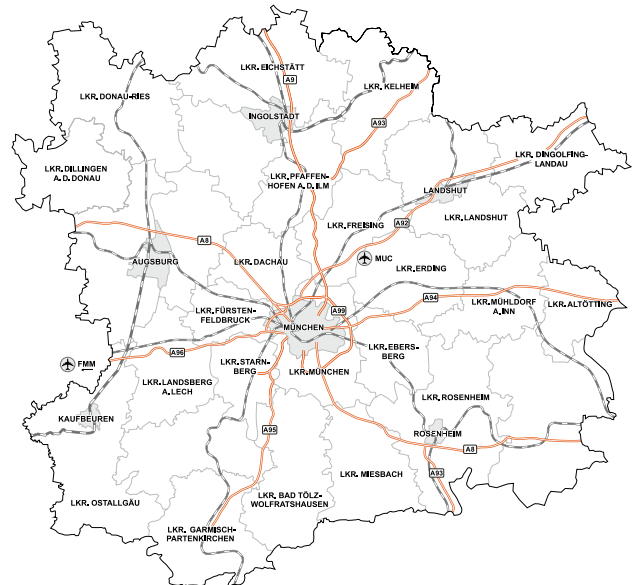
Privatwirtschaftlich

WISSENSWERTES

- Die Plattformen getaround und SnappCar vermitteln private Kfz-Verleihvorgänge zwischen Besitzer:innen und Ausleihenden.
- Hierfür kommt zwischen den beiden Parteien ein (schriftliches) Vertragsverhältnis zustande.
- Die Kosten für den (tagweisen) Verleih werden individuell festgelegt. Für Versicherung, Pannenhilfe sowie Plattformgebühren fallen gesonderte Kosten an.
- Fahrzeugbesitzer können über den Dienst ihren privaten Pkw für die Ausleihe verfügbar machen, und dadurch zusätzliche Einnahmen für den Fahrzeugunterhalt erzielen.
- Für Ausleihende mit gelegentlichem Pkw-Bedarf entfallen die hohen und oftmals unterschätzten Kosten einer privaten Pkw-Haltung.
- In kleineren Städten (<50.000 Einwohner) und im ländlich geprägten Raum ist das Angebot jedoch recht eingeschränkt.
- Für den Verleihvorgang gibt es zwei unterschiedliche Varianten: Ohne Schlüsselübergabe (per Telematik & App) oder durch persönlichen Kontakt mit der/m Besitzer/in.

STANDORT

Ortsunabhängig



FAHRZEUGPOOL



PKW



ePKW



Lastenrad



eLastenrad



Fahrrad



eBike



Fahrrad-Anhänger



Transport-hilfe

KONTAKT

Weitere Informationen:

www.snappcar.de

<https://de.getaround.com/>

4.2.

FAHRRAD-SHARING



4.2.1. Praxisbeispiel #11

SWA RAD AUGSBURG

Augsburg

FACTS

Betreiber-Modell	Privatwirtschaftlich
Initiator	Stadt Augsburg
Betreiber	Nextbike GmbH
Besteht seit	06/2011

KOSTEN

Aufnahmegebühr	€ 0,-*
Preis	€ 1,-/15 Minuten; € 15,-/Tag

WISSENSWERTES

- Das Fahrradverleihsystem wurde ab 2011 durch die Stadt Augsburg initiiert.
- Das Angebot wird durch die Firma Nextbike GmbH betrieben, die auch in vielen anderen deutschen Großstädten präsent ist, darunter Nürnberg und Würzburg.
- Es handelt sich um ein stationsgebundenes Verleihsystem; an über 100 Standorten können rund 500 mechanische 3-Gang-Räder ausgeliehen werden.
- Die Anschaffung der Fahrräder wird mittels einem Werbesponsor (Getränkeliieferdienst) kofinanziert.
- Eine wesentliche Herausforderung besteht darin, das Fahrradverleihsystem profitabel zu betreiben. Die Erwirtschaftung eines Gewinns ist derzeit nicht möglich.
- Von daher ist der politische Willen dazu nötig, dieses auch trotz wirtschaftlichem Defizit weiterzuführen – da hiervon eine wichtige Symbolwirkung ausgeht.
- Das Fahrradverleihsystem steht in starker Konkurrenz zu kommerziell betriebenen e-Scooter Angeboten und anderen (E-)Bike-Verleihsystemen.
- Die folgenden Gruppen können das Angebot bis zu 30 Minuten – auch mehrmals pro Tag – kostenfrei nutzen: Studierende in Augsburg, swa Carsharing-Kund:innen, swa ÖPNV-Zeitkarteninhaber:innen.

KONTAKT



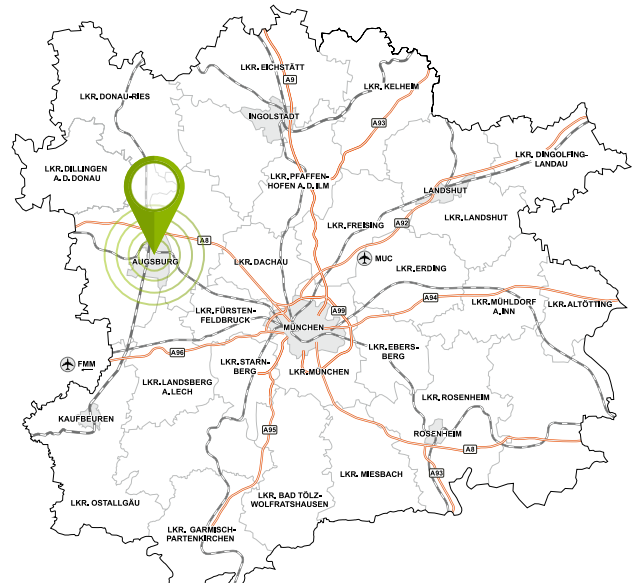
Stadtwerke Augsburg
Carsharing GmbH

Ansprechpartner:
Jürgen Biedermann

Internet:
E-Mail: juergen.biedermann@sw-augsburg.de
www.sw-augsburg.de

STANDORT

Augsburg



FAHRZEUGPOOL



4.2.2. Praxisbeispiel #12

E-BIKE-SHARING MUNICH AIRPORT BUSINESS PARK

Hallbergmoos

FACTS

Betreiber-Modell	Privatwirtschaftlich
Initiator	Gemeinde Hallbergmoos
Betreiber	movelo GmbH
Besteht seit	09/2019

KOSTEN

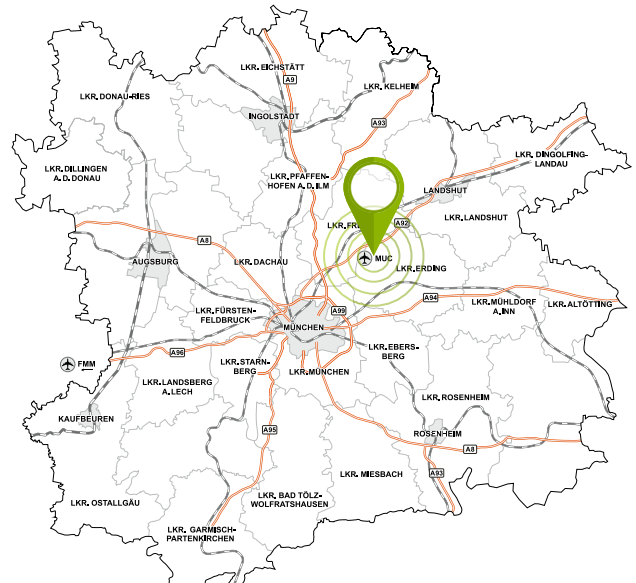
Abrechnungseinheit	1/2/12/20 Stunden
Preis	€ 1,-/1,50/2,-/2,50

WISSENSWERTES

- Der Munich Airport Business Park (MABP) in der Gemeinde Hallbergmoos besteht aus mehreren Gebäudekomplexen mit 260 Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen.
- Durch das Unternehmen movelo wird dort ein stationsbasiertes E-Bike-Verleihsystem betrieben.
- Die Stationen befinden sich am S-Bahnhof Hallbergmoos sowie im Zentrum des Business Parks und verfügen über Ladeanschlüsse für die Räder.
- Es stehen insgesamt 10 Fahrräder zur Verfügung, mit denen sich die Distanz ins Münchner Stadtzentrum (25 km) bzw. zum Flughafen (5 km) komfortabel zurücklegen lassen.
- Das Angebot ist für alle Mitarbeiter der teilnehmenden, vor Ort ansässigen Unternehmen verfügbar.
- Die Verleihvorgänge werden über eine Smartphone-App abgewickelt.

STANDORT

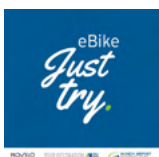
Hallbergmoos



FAHRZEUGPOOL



KONTAKT



Munich Airport Business Park (MABP)
Gemeinde Hallbergmoos, Wirtschaftsförderung

Weitere Informationen:

www.mabp.de
www.movelo.com

4.2.3. Praxisbeispiel #13

DB CALL A BIKE

München/Ingolstadt

FACTS

Betreiber-Modell	Privatwirtschaftlich
Betreiber	Deutsche Bahn AG
Besteht seit	2000

KOSTEN

Monatliche Grundgebühr	€ 0,- (Starter) € 5,90 (Premium)
Leihgebühr	€ 1,-/15 Min. (Starter) € 1,-/30 Min. (Premium)
Zusätzlich	30 Freiminuten je Fahrt (Premium)

WISSENSWERTES

- DB Call a Bike ist eines der ältesten etablierten Fahrradverleihsysteme in Deutschland und der Hauptkonkurrent der Firma Nextbike.
- Vor allem in Städten mit ICE-Bahnhöfen werden die Räder zur Ausleihe angeboten. Meistens handelt es sich um stationsbasierte Systeme mit dem Bahnhof als einziger Station zum Beginn/Beenden der Ausleihe.
- In den größten deutschen Städten – darunter München – werden die Räder im Free-Floating-Verfahren betrieben.
- Insgesamt umfasst die Flotte 16.000 Fahrräder, die in 80 Städten betrieben werden. In der Metropolregion gibt es das Angebot in München und Ingolstadt.
- Interessierte Kommunen können sich aktiv bei der **Deutschen Bahn** für die Einrichtung eines Systems bewerben.
- Über den Sommer 2022 errichtet Call a Bike im Fünfseenland zusätzliche Pop-Up Stationen mit 120 Rädern entlang den S-Bahnlinien 6 und 8.

KONTAKT

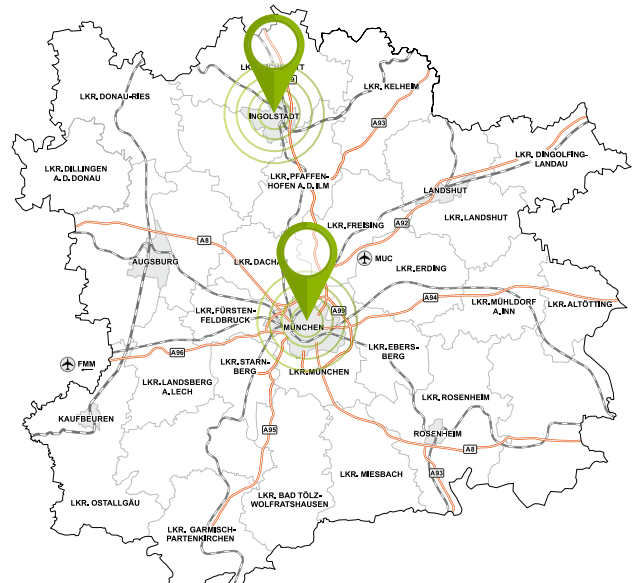
DB Call a Bike

Weitere Informationen:

www.callabike.de/de/muenchen

STANDORT

München/Ingolstadt



FAHRZEUGPOOL



4.3.

LASTENRAD-SHARING



4.3.1. Praxisbeispiel #14

LASTENRAD-SHARING FÜRSTENFELDBRUCK

Fürstenfeldbruck

FACTS

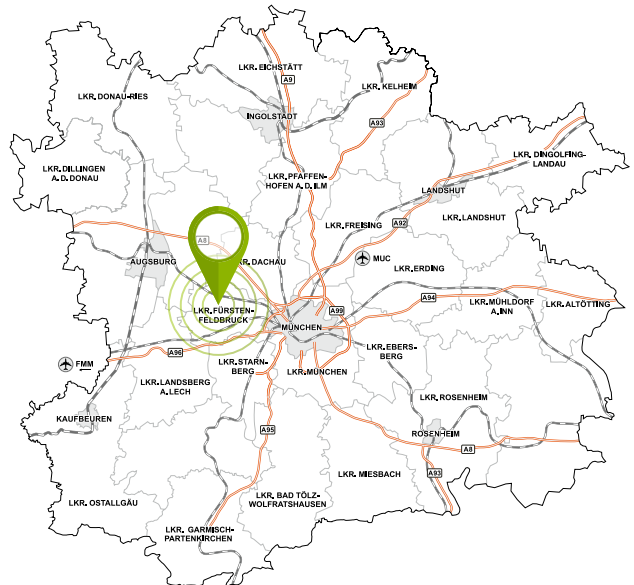
Betreiber-Modell	Kommunal
Initiator	Stadt Fürstenfeldbruck
Betreiber	Stadt Fürstenfeldbruck
Besteht seit	09/2020

WISSENSWERTES

- Die Stadt Fürstenfeldbruck hat 2020 zwei E-Lastenräder (1 x zweirädrig, 1 x dreirädrig) angeschafft, die über die Stadtverwaltung kostenlos ausgeliehen werden können.
- Das Angebot wurde im Rahmen der Europäischen Mobilitätswoche initiiert und ist mit der Zielsetzung verbunden, für die Bevölkerung Lastenräder zum Ausprobieren vorzuhalten – somit spätere, private Anschaffungen zu unterstützen und Autofahrten zu vermeiden.
- Seit Einführung sind spürbar mehr Förderanträge für Zuschussungen von Lastenrad-Anschaffungen eingegangen; auch deren Präsenz im Verkehrsraum ist auffällig.
- Bereinigt um saisonale Effekte wird jedes Rad ca. 2x pro Woche ausgeliehen, was sehr positiv bewertet wird; die maximale Ausleihdauer beträgt 3 Tage.
- Die wirksamste Bewerbung des Angebots ist die Präsenz der auffällig beklebten Räder im Stadtgebiet sowie Mund-zu-Mund-Propaganda von den Ausleihenden, unterstützt durch Presseartikel und verteilte Flyer.
- Jährliche Inspektionen und anfallende Reparaturarbeiten werden durch einen ortsansässigen Fahrradhändler durchgeführt; die Kooperation gestaltet sich sehr zuverlässig.
- Der Aufwand für den Betrieb (Abwicklung Verleihvorgänge, Koordination Wartung, etc.) darf jedoch nicht unterschätzt werden. Hierfür ist es sinnvoll, frühzeitig eine klare Verteilung der Zuständigkeiten festzulegen.
- 2021 gewann die Stadt mit der Kombination aus Lastenradverleih und Förderprogramm den mit 25.000 Euro dotierten Bundeswettbewerb "Klimaaktive Kommunen". Der Erfolg des Konzeptes spiegelt sich auch in zahlreichen ähnlichen Beispielen in der Metropolregion wider.

STANDORT

Fürstenfeldbruck



FAHRZEUGPOOL



KONTAKT



Stadt Fürstenfeldbruck
Ansprechpartnerinnen:
 Claudia Gessner
 Dr. Montserrat Miramontes

Internet:
 E-Mail: lastenrad@fuerstenfeldbruck.de
www.fuerstenfeldbruck.de/lastenrad

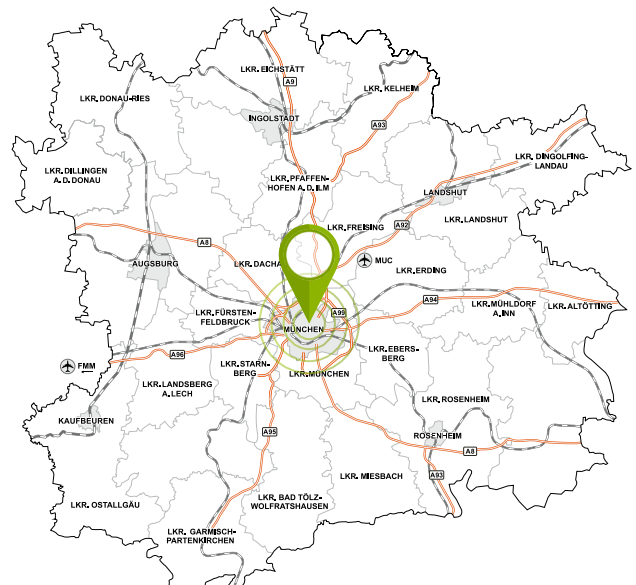
LASTENRADL MÜNCHEN E. V.

FACTS

Betreiber-Modell	Bürgerschaftlich
Initiator	Private Initiative
Betreiber	Lastenradl München e. V.
Besteht seit	05/2021
Registrierte Nutzer:innen	2.000

- Kostenloser Verleih von (E-)Lastenrädern und Anhängern an ca. 17 Standorten im Münchner Stadtgebiet und in Umlandgemeinden (z. B. Fürstenfeldbruck).
- Abwicklung der Verleihvorgänge über die Open Source Software CommonsBooking; 48 Vereinsmitglieder engagieren sich (ehrenamtlich) für das Betreiben.
- Gegründet, um die Popularität von Lastenrädern zu steigern, diese auch finanziell schwächeren Haushalten zur Verfügung zu stellen und die Abhängigkeit von Pkw zu reduzieren.
- Die Räder befinden sich teils im Eigentum von Lastenradl München e. V., teils von Kooperationspartnern, z. B. Bezirksausschüssen, Kommunen und Unternehmen.
- Die Anschaffungs- und Unterhaltskosten für die eigenen Räder werden über Mitgliedsbeiträge, Spenden, Werbeflächen auf den Fahrzeugen und Fördermittel finanziert.
- Neben dem kostenlosen Verleih von Transporträdern und -anhängern berät der Verein auch Kommunen und Privatpersonen zum Thema Kauf und Finanzierung.
- Minimalistischer Registrierungsprozess für neue Nutzende fördert das Ziel einen niederschweligen Zugang zu Lastenrädern zu schaffen.
- Geringes Diebstahlrisiko, auch durch die sehr auffällige (Werbe-) Beklebung.
- Intensives Netzwerken erleichtert Reparaturen und senkt deren Kosten.
- Lieferengpässe für Ersatzteile sorgen jedoch gelegentlich zu Ausfall von Lastenrädern.

München



PKW	ePKW	Lastenrad	eLastenrad
Fahrrad	eBike	Fahrrad-Anhänger	Transporthilfe

FREIE LASTENRADL

Internet:
E-Mail: info@freie-lastenradl.de
www.freie-lastenradl.de

4.4.

OBJEKT- / QUARTIERS- BEZOGENE ANGEBOTE



4.4.1. Praxisbeispiel #16

MEILLER-GÄRTEN MÜNCHEN

München-Moosach

FACTS

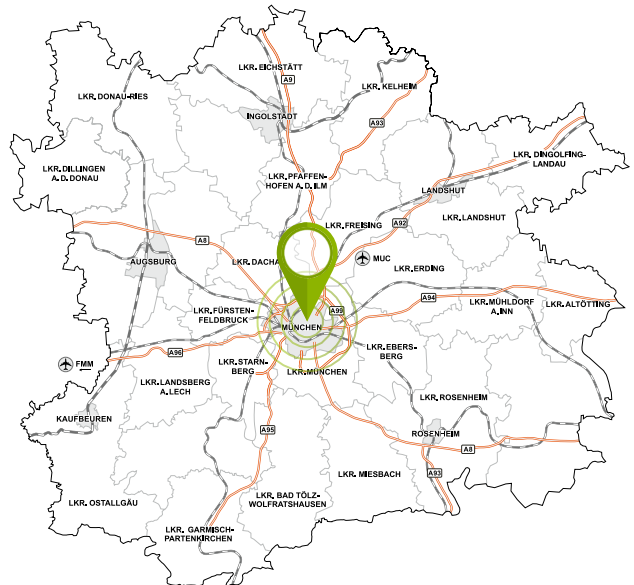
Betreiber-Modell	Privatwirtschaftlich
Initiator	Immobilienentwickler
Betreiber	Hausverwaltung/externe Partner
Im Aufbau seit	2019

WISSENSWERTES

- Auf ehemaligen Werksflächen in München-Moosach wird seit 2017 durch die Rathgeber AG und der F. X. Meiller Gelände GmbH & Co. KG ein neues Wohnquartier errichtet (rd. 700 Wohneinheiten (Miete) für etwa 1.500 Bewohner:innen).
- Um die erforderlichen Stellplätze herzustellen, hätten teilweise 2-geschossige Tiefgaragen gebaut werden müssen; stattdessen wurde mit einem Mobilitätskonzept von team red der Stellplatzschlüssel auf 0,8 im gesamten Quartier reduziert.
- Teil davon ist die Vorhaltung von innovativen Mobilitätsangeboten für die Bewohner:innen, darunter: derzeit zwei Carsharing-Pkw in der Tiefgarage (Betreiber: STATTAUTO), drei E-Bikes und zwei E-Lastenräder (movelo), diverse Transporthilfen und Fahrradanhänger (Installation: trolleyboy, Betrieb durch die Hausverwaltung).
- Es wurde anfangs erwogen, Fahrzeuge selbst anzuschaffen und zu betreiben. Aus Kosten- und Effizienzgründen fiel die Entscheidung, die Services extern zu vergeben.
- Sämtliche Flächen in der Tiefgarage sind im Eigentum der Immobilien-gesellschaft – somit kann auf künftige Entwicklungen der Nachfrage flexibel reagiert werden.
- Fast alle Fahrradräume befinden sich im Erdgeschoss, dies bietet einen hohen Komfort für die Bewohner.
- Ein Gestattungsvertrag mit dem lokalen Stromversorger und eine bau-liche Vorbereitung ermöglicht die zeitnahe Inbetriebnahme von Lade-säulen für E-Pkw.
- Die Angebote werden durch Neumieterinformationen, digitale schwarze Bretter in den Hauseingängen sowie einem Intranetportal beworben und wurden durch die Bewohner:innen gut angenommen.

STANDORT

München-Moosach



FAHRZEUGPOOL



KONTAKT



Rathgeber AG

Ansprechpartnerin:
Katrin Gollbach

Internet:
E-Mail: Katrin.Gollbach@rathgeber-ag.de
<https://meillergaerten.com/mobilitaet/>

4.4.2. Praxisbeispiel #17

PRINZ-EUGEN-PARK MÜNCHEN

München

FACTS

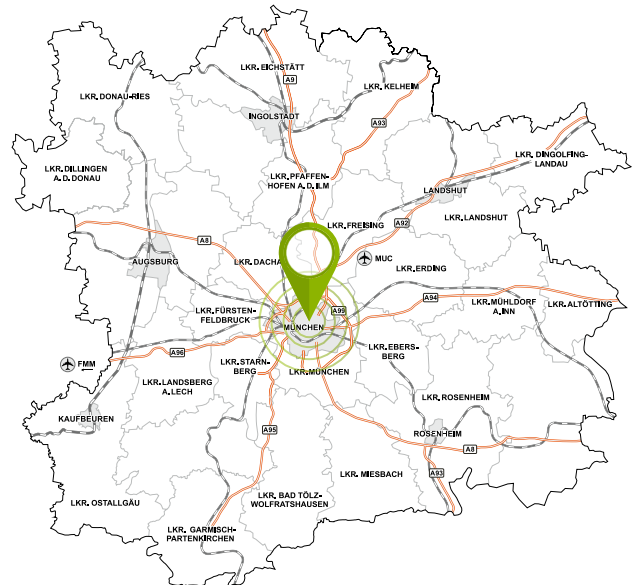
Betreiber-Modell	Diverse
Initiator	LH München, Bauträger
Betreiber	Diverse
Besteht seit	2020

WISSENSWERTES

- Der Prinz-Eugen-Park wurde als innovatives Wohnungsbauprojekt auf den Flächen der ehemaligen Prinz-Eugen-Kaserne im Münchner Osten konzipiert.
- Der Stellplatzbedarf für die etwa 1.800 Wohneinheiten wurde mit Hilfe eines Mobilitätskonzeptes reduziert.
- Mit dem Mobilitätskonzept wurde u. a. das folgende Angebot geschaffen:
 - 7 stationsbasierte Sharing-Fahrzeuge unterschiedlicher Kategorien (Mini-/Mittelklasse, Transporter, e-Pkw) (Betreiber: STATTAUTO)
 - 2 stationsbasierte Sharing-Fahrzeuge der Kompaktklasse (scouter), Fahrzeuge aus dem Free-Floating-Angebot im Geschäftsgebiet von SIXT share
 - 4 E-Lastenräder zur Ausleihe an der zentralen Mobilitätsstation (STATTAUTO)
 - Ein Fahrradhändler mit Reparaturservice ist am zentralen Platz des Quartiers angesiedelt; dieser übernimmt auch die Instandhaltung der E-Lastenräder
 - Übertragbare ÖPNV-Tickets für die Bewohner:innen
 - Digitale schwarze Bretter mit ÖPNV-Abfahrtszeiten in den Hauseingängen
 - Eine Concierge-Station an der Zufahrt des Quartiers bündelt den Lieferverkehr

STANDORT

München



FAHRZEUGPOOL



PKW



ePKW



Lastenrad



eLastenrad



Fahrrad



eBike



Fahrrad-Anhänger



Transport-hilfe

KONTAKT



Weitere Informationen:
www.prinzeugenpark.de
www.muenchen.de

4.4.3. Praxisbeispiel #18

ROSENHEIM-MITTERFELD

Rosenheim-Mitterfeld

FACTS

Betreiber-Modell	Dienstleister
Initiator	Wohnungsbaugesellschaft
Betreiber	mikar GmbH & Co. KG
Besteht seit	09/2020
Registrierte Nutzer*innen	50

KOSTEN

Aufnahmegebühr	€ 0,-
Kaution (Einlage)	€ 0,-
Monatsbeitrag	€ 0,-
Abrechnungseinheit	Angefangene Stunde + gefahrene Kilometer (> 300 km)
Preis je Einheit	€ 4,90 + € 0,11/km

WISSENSWERTES

- Car-Sharing für ein neues Wohnquartier in Rosenheim (ca. 35 Wohneinheiten) als Baustein eines Mobilitätskonzeptes.
- Zielgruppe: Bewohner:innen des Wohnquartiers sowie aus der näheren Umgebung.
- Für mittlerweile 50 registrierte Nutzer:innen steht derzeit ein E-Pkw (Renault Zoe) bereit, eine Erweiterung wird aktuell geplant.
- Leistungen des Betreibers: Fahrzeugbeschaffung und -unterhalt, Bereitstellung Buchungsplattform, Nutzer- und Führerschein-registrierung.
- Ein Teil der Kosten für den Betrieb wird durch den Initiator getragen, die anfallenden Nutzungsgebühren ergänzen diese.

KONTAKT

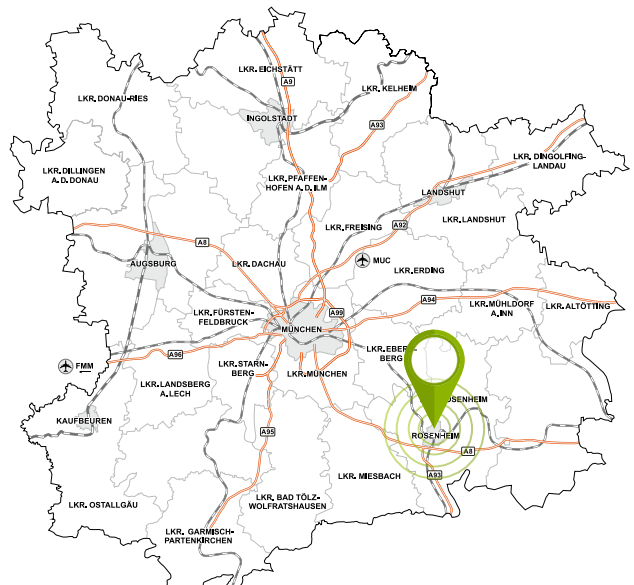
mikar GmbH & Co. KG

Ansprechpartnerin:
Tina Krieger

Internet:
E-Mail: krieger@mikar.de
www.mikar.de

STANDORT

Rosenheim-Mitterfeld



FAHRZEUGPOOL



PKW



ePKW



Lastenrad



eLastenrad



Fahrrad



eBike



Fahrrad-
Anhänger



Transport-
hilfe

5. FAZIT

An dieser Stelle werden zusammenfassend allgemeingültige Hinweise zu Erfolgsfaktoren und Hemmnissen gegeben, die bei der Etablierung eines Sharing-Angebots berücksichtigt werden sollten. Nachdem das Nicht-Erfüllen von bestimmten Erfolgsfaktoren häufig gleichzeitig ein Hemmnis darstellt, werden diese gemeinsam betrachtet.

Die nachfolgende Darstellung ist insbesondere das Ergebnis von Interviews mit zahlreichen Akteuren aus dem Sharing-Bereich, die in der Metropolregion München aktiv sind. Sie richtet sich in erster Linie an kleinere bis mittlere Initiativen, weniger an strategisch angelegte Großprojekte.

MARKETING

- Eine intensive Bewerbung des neuen Angebots ist essentiell, damit dieses kein Schattendasein fristet, und möglicherweise frühzeitig als "gescheitert" wahrgenommen wird.
- Es sollte darauf geachtet werden, einen ausgewogenen Mix aus konventionellen wie auch digitalen Kanälen zu belegen – um somit möglichst diverse Zielgruppen zu erreichen.
- Auswahl erfolgreicher konventioneller Kanäle: Gemeindeblatt, Plakate (Flächen häufig in kommunalem Besitz), Postwurf, Zeitungsartikel, Präsenz an Infoveranstaltungen/ Festivitäten unterschiedlicher Themenfelder, aktiv das Gespräch mit kommunal Verantwortlichen suchen, Beklebung kommunaler Fahrzeuge (Pkw, Busse ...), Überreichung Sharing-Gutschein zum 18. Geburtstag durch kommunalen Vertreter/Bürgermeister.
- Die Präsenz an Veranstaltungen lässt ein sehr niederschwelliges Kennenlernen des Angebots zu und trägt somit dazu bei, Berührungängste (und evtl. Vorurteile) abzubauen.
- Auswahl erfolgreicher digitaler Kanäle: Diverse Social-Media Plattformen (Facebook, WhatsApp, Instagram, Twitter ...), Newsletter, Erinnerungs-E-mails, eigene Projekt-Website (aktuell halten!), digitale Anzeigentafeln, Online-Werbung fokussiert auf Region des Angebots (Geo-Targeting).
- Wie so häufig gilt auch bei Sharing-Angeboten: Die beste (und kostenlose) Werbung ist die Mund-zu-Mund-Propaganda. Hierzu sind positive Erfahrungen essentiell – vor allem von "early adoptern" in der Auftaktphase – um diese somit in ihren sozialen Umfeldern wirksam als Multiplikatoren einzusetzen.
- Allgemein lassen sich zur Bewerbung von Sharing-Angeboten zwei Argumentationslinien verfolgen, welche teils sehr unterschiedliche Zielgruppen erreichen können. Diese werden mit Beispielen dargestellt:
 - **Die Kostenersparnis:** Eine Person, die aus finanziellen Gründen nicht auf Car-Sharing angewiesen ist, könnte es als

statusabwertend wahrnehmen, mit dem Argument der Kostenersparnis konfrontiert zu werden, da sie es "nicht nötig" hat. Dieselbe Person könnte jedoch durchaus für eine umweltethische Argumentation zugänglich sein.

- **Der Umwelt-/Klimaschutz:** Eine Person, die finanziell nur mit Mühen über die Runden kommt, dürfte Argumenten des Umweltschutzes gegenüber tendenziell eher weniger aufgeschlossen sein, da finanzielle Probleme als existenzieller eingeschätzt werden.
- Parallel zu diesen zwei Argumentationsmustern dürfte perspektivisch noch ein dritter Strang eine zunehmend bedeutendere Rolle spielen – der eines zeitgemäßen, modernen Lifestyles (Stichwort: Teilen/Nutzen statt Besitzen). Vor allem für jüngere Zielgruppen sollte dies berücksichtigt werden.

INFRASTRUKTUR

- Eine wesentliche Voraussetzung für eine gute Akzeptanz von Sharing-Angeboten ist deren uneingeschränkte Erreichbarkeit. Falls die Angebote nicht fußläufig erreichbar sind, sollte für den Beginn und das Ende der Ausleihvorgänge somit eine gute ÖPNV-Anbindung und/oder Fahrrad-Infrastruktur vorhanden sein.
- Auch eine Integration in das ÖPNV-Tarifsystem kann zusätzliche Anreize zur Nutzung der Angebote schaffen, beispielsweise durch Kostenvorteile für Zeitkarten-Inhaber:innen.
- Die Bereitstellung von kostenfreien Parkplätzen/Abstellflächen in zentraler Lage im öffentlichen Raum und an viel frequentierten Standorten erhöht die Attraktivität des Angebots, deren Sichtbarkeit und vermeidet auch die Entstehung von Angsträumen.
- Für E-Fahrzeuge: Die Ladeinfrastruktur gleich von Beginn an mit berücksichtigen und potenzielle Kooperationspartner frühzeitig ansprechen. Idealerweise kommt für den Kunden "alles aus einer Hand/in einer App" – ohne für Ladevorgänge ein separates System bedienen zu müssen.
- Ein hoher Digitalisierungsgrad des Angebotes sollte von Anfang an eingeplant sein. Eine eigene App ist ein "Kann" aber zumindest zu Beginn oftmals kein "Muss" – eine eigene Projektwebsite sollte aber auf jeden Fall vorhanden sein.

- Ansprechpartner für die Kund:innen sollten klar benannt sein und deren Erreichbarkeit über verschiedene Kanäle sichergestellt werden. Dies gilt insbesondere für die Auftaktphase, in der erfahrungsgemäß häufiger Probleme auftauchen, während sich die Prozesse einspielen. Die Einrichtung einer 24 h-Hotline sollte erwogen werden, da Probleme oftmals außerhalb der üblichen Geschäftszeiten auftauchen.

FINANZEN

- In der Startphase ist es durchaus üblich, dass Sharing-Angebote finanzielle Defizite aufweisen. Dies sollte von Anfang an mit eingeplant und ein grober Zeitpunkt zum "break even" anvisiert werden. Somit lässt sich die tatsächliche Zielerreichung stets im Auge behalten und es kann nötigenfalls rechtzeitig gegen-gesteuert werden.
- Alle Mitwirkenden und Kooperationspartner sollten sich über diesen Punkt im Klaren sein, damit es nicht unverhoffte "böse Überraschungen" gibt. Hierzu ist es essentiell, diese auf ein gemeinsames Ziel einzuschwören und somit deren Eigenmotivation zu fördern – gerade auch wenn zu Beginn noch nicht alles "rund" laufen sollte.
- Folglich sollten Sharing-Angebote auf ihre langfristige Tragfähigkeit ausgelegt werden, statt auf kurzfristige Gewinnerzielungsabsichten.
- In der Praxis hat es sich bewährt, neue Sharing-Angebote sukzessive aufzubauen, und das Angebot entsprechend der sich entwickelnden Nachfrage mitwachsen zu lassen. Dies hält zu Beginn die Kosten in einem besser zu überblickendem Rahmen.
- Hierzu kann es hilfreich sein, in der Startphase hohe Anschaffungskosten durch Leasingangebote zu ersetzen. Sobald sich das Modell finanziell von selbst trägt, können zusätzliche (oder Ersatz-)Fahrzeuge käuflich erworben werden.
- Unterstützend kann in der Auftaktphase auch eine digitale Buchungsplattform vorübergehend durch E-Mail-Buchungen ersetzt werden, ebenso ist ein "digitaler Schlüssel" zwar ein Komfortmerkmal, aber zu Beginn nicht zwingend notwendig. Dasselbe gilt auch für Telematik-Hardware: Diese erleichtert die Abwicklung der Ausleihvorgänge zwar enorm – ist aber vor allem in der Anfangsphase bei Bestellung von geringen Stückzahlen ein substanzieller Kostenfaktor.
- Für die Erzielung eines finanziellen Basisumsatzes empfiehlt sich der Abschluss von Rahmenverträgen mit Kommunen und ortsansässigen Unternehmen. Somit erhöht sich auch die Auslastung der Fahrzeuge.
- Für Car-Sharing: Über die Nutzung eines Rahmenvertrags mit Autohändlern des Bundesverbandes für Carsharing (bcs) lassen

sich bei Anschaffung von Fahrzeugen bis zu 30 % der Kosten reduzieren.

STAKEHOLDER

- Ein neues Angebot sollte unbedingt von Beginn an über politische Rückendeckung verfügen. Alle relevanten Akteure sollten frühzeitig identifiziert und kontaktiert werden. Somit kann von Anbeginn auf die Erzeugung eines "politischen Willens" hingearbeitet werden – was auch für spätere Marketing- und Kommunikationsaktivitäten notwendig wird.
- Die Stakeholder-Identifikation sollte sich nicht nur auf die "offensichtlichen" Akteure beschränken. Eine frühe Öffentlichkeitsarbeit kann somit auch die Teilnahme von "unbetroffenen" Parteien hervorbringen, die als Sponsoren, Werbepartner oder anderweitig aktiv unterstützen können.
- Personelle Ressourcen: Vor allem die initiale Aufbauarbeit ist sehr arbeitsintensiv. Wo immer möglich, sollte die Last auf mehrere Schultern verteilt werden. Eine ungenügende Personalausstattung oder ein ungleich verteiltes Aufgabenpensum können zu Frustrationen führen.
- Dies erlaubt auch auf die Fertigkeiten und Spezialkenntnisse von unterschiedlichen involvierten Personen zurückzugreifen – dies gilt natürlich umso mehr im ehrenamtlichen Bereich.
- Häufig lassen sich in kommunalen Klima-/Umweltschutzbeauftragten wichtige Verbündete, Wegbereiter und -begleiter identifizieren.
- Wartungs- und Reparaturarbeiten sollten schon zu Beginn Berücksichtigung erfahren. Somit sind auch Händler und Werkstätten wichtige Stakeholder, um fällige Tätigkeiten harmonisch in den Betrieb zu integrieren (z. B. Wie häufig? Was ist der Prozess für Schadensmeldungen? Wie erhalten die Betriebe Zugang? Wie wird das Fahrzeug aus der aktiven Buchbarkeit genommen?).

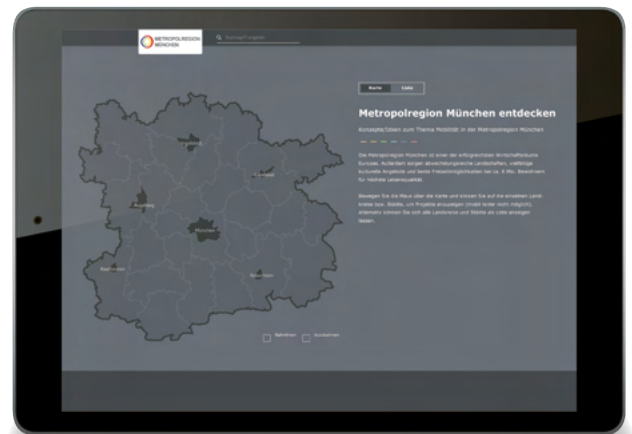
SONSTIGES

- Car-Sharing im eher ländlich geprägten Raum: Hierbei hat es sich als sinnvoll herausgestellt, die Etablierung von Car-Sharing zunächst mit Fahrzeugen mit konventionellen Antrieb anzustreben; im zweiten Schritt kann dann die Ergänzung bzw. der Umstieg zu e-Pkw erfolgen (Stichworte: Ungenügende Ladeinfrastruktur und "Reichweitenangst").
- Vor allem zu Beginn eines selbstbetriebenen Angebotes sollten so wenig operative Aspekte des Geschäftsbetriebes wie möglich ausgelagert werden. Somit können Fehlerquellen und Schwachstellen besser identifiziert und nachjustiert werden – zusätzlich bleibt der Blick "aufs Ganze" erhalten.

6. WEITERE INFORMATIONEN

Für die Entwicklung der Metropolregion München kommt der Mobilität und der Verbesserung der Verkehrssituation eine Schlüsselrolle zu. Dementsprechend ist Mobilität auch seit vielen Jahren ein Schwerpunktthema in der Arbeit des EMM e. V. Als Netzwerkplattform liegt dabei unser Fokus auf Wissenstransfer und Vernetzung von Akteuren. Dazu dienen zum einen Formate wie die vorliegende Broschüre und diverse Informationsveranstaltungen.

Doch wir möchten Akteure nicht nur zum Thema Sharing miteinander vernetzen und informieren. Im Rahmen einer Vernetzungsstudie wurde eine umfangreiche Mobilitätsdatenbank aufgebaut, in der über 300 Mobilitätsprojekte zu Themen des MIV, ÖPNV, Radverkehr, Sharing, Betriebliches Mobilitätsmanagement und vieles mehr gelistet sind. Wir möchten Sie daher einladen, sich auch auf dieser Seite über weitere Projekte der Mobilität zu informieren und Kontakt zu den jeweiligen Ansprechpartnern aufzunehmen. Nur gemeinsam können wir die Verkehrssituation in der Metropolregion München verbessern und die Regionalentwicklung positiv voranbringen. Natürlich können Sie auch eigene Projekte in der Datenbank eintragen und so andere Akteure in der Region bei der effizienten Umsetzung unterstützen. <https://www.emm-mobilitaet.de/de>



SHARING-HANDBUCH

mit ausgewählten Angeboten aus der Metropolregion München

AUFTRAGGEBER:

Europäische Metropolregion München e. V.
Kardinal-Döpfner-Str. 8
80333 München

Tel. + 49 (0) 89/452 05 60-10
Fax + 49 (0) 89/452 05 60-20
E-Mail: info@metropolregion-muenchen.eu
www.metropolregion-muenchen.eu

Projektleiter: Severin Göhl

Erstellt: Gilching, Juni 2022

ERSTELLT DURCH:

team red Deutschland GmbH
Almstadtstraße 7
10119 Berlin

Tel. + 49 (0) 30/138 986 35
Fax + 49 (0) 30/138 986 36
E-Mail: info@team-red.net
www.team-red.net

Projektleiter: Tobias Kipp

Mitwirkende: Simon Hülle

IMPRESSUM