



Wie bezahlt man E-Mobilität?

Hybridantrieb, Elektromobile oder gar E-Mobility – diese Schlagworte sind in aller Munde. In der Automobilindustrie laufen die Planungen auf Hochtouren, um Hybridautos oder gar rein elektrische Fahrzeuge zu entwickeln und auf den Markt zu bringen. Dennoch wird der Anteil dieser Fahrzeuge in Deutschland auf absehbare Zeit noch recht gering sein. Doch gerade hinter dem Begriff E-Mobility verbirgt sich mehr als nur die Umstellung von Benzin auf Strom.



DR. RAINER MECKES

ist Partner und Mitglied der Geschäftsführung bei Simon-Kucher & Partners, einer führenden Unternehmensberatung im Bereich Marketing und Vertrieb. Hier verantwortet er das Automobilgeschäft und berät seit 15 Jahren Automobilhersteller und -zulieferer.



DR. MARTIN GEHRING

ist Partner bei Simon-Kucher & Partners. Mit Rainer Meckes leitet er den Automobilbereich und berät Automobilhersteller und -zulieferer zu Marketingthemen.

Neben den technischen Herausforderungen bei der Stromspeicherung, in der Produktion oder bei der Infrastruktur ändern sich Nutzungsgewohnheiten, Abrechnungsmodalitäten und vieles mehr. Zahlte man früher 20 000 Euro für die Anschaffung und monatlich 150 Euro für Wartung, Versicherung und Benzin, so fährt man heute Autos für 299 Euro pro Monat inklusive aller Nebenkosten.

Zukunftsmusik

Schauen wir ein paar Jahre in die Zukunft des Autofahrers „Simon“: Herr Simon hat nun seit einigen Jahren schon kein Auto mehr gekauft, sondern eines über seine Bank auf Zeit gemietet. Wartungs- und Reparaturkosten interessieren ihn schon lange nicht mehr, da sein Mietvertrag diese Leistungen einbezieht. Neuerdings fährt er in die Stadt und zur Arbeit mit einem Elektroauto eines deutschen Premium-Anbieters. Sein Arbeitgeber hat auf dem Firmenparkplatz Stromentnahmestationen eingerichtet. Während er im Büro sitzt, werden die Batterien für die abendliche Heimfahrt aufgeladen. Der Stromverbrauch wird über die Gehaltsabrechnung zu einem günstigen Großkudentarif abgerechnet. Wenn Simon am Wochenende einkauft, schließt er sein Auto an die Steckdose im Cityparkhaus an. Er bezahlt über

Fotos: Nissan, Deutsche Bahn, Simon Kucher & Partners, ©Stockphoto

TRENDS ZUR FLEXIBILITÄT
Immer mehr gesellschaftliche Gruppen tauschen das Eigentum von Autos oder anderen Fahrzeugen gegen mehr Flexibilität und mehr Bequemlichkeit ein – CarSharing wird immer beliebter.



seinen Telefonanbieter, über den er die Stromstation reserviert hat. Wie die Miete für Telefon und iPad begleicht er die monatliche Miete für sein Elektroauto über die Telefongesellschaft und ist nur zwölf Monate an den Anbieter und das Elektroauto gebunden.

Zwei Trends bestimmen die Richtung

Alles nur Zukunftsvisionen? So weit weg ist Simon nicht! Denn schon heute gibt es zwei starke Trends, die sich nachhaltig verankern:

- **Steckdose statt Tankstelle:** Elektrisch betriebene Fahrzeuge sind trotz vieler ungelöster technischer Probleme massiv auf dem Vormarsch. Die Vorteile der in der Nutzung emissionsarmen elektrischen Energie werden von vielen Kunden höher bewertet als die damit verbundenen Unannehmlichkeiten. Damit geht auch eine Veränderung der notwendigen Infrastruktur einher.
- **Flexibilität statt Eigentum:** Immer mehr gesellschaftliche Gruppen tauschen das Eigentum von Autos oder anderen Fahrzeugen gegen mehr Flexibilität und mehr Bequemlichkeit ein.

Der Trend hin zur Elektrifizierung bedeutet, dass sich Ort und Art des Bezahlers für den Kraftstoff ändern werden. Auch wenn viel von Elektro-Tankstellen die Rede ist, wird Strom in Zukunft an anderen Orten getankt werden als an der klassischen Tankstelle. Dies liegt an der Zeiterfordernis und der Verfügbarkeit des Energieträgers. In beidem unterscheidet sich Strom signifikant von Benzin. Das Auftanken dauert länger – eher Stunden als die wenigen Minuten heute. Dafür

steht Strom prinzipiell fast überall zur Verfügung – nicht nur an speziellen Tankstellen. Bezahlt wird dann an den Eigentümer des Stromanschlusses oder den dahinter stehenden Stromanbieter. Letzteres ist wahrscheinlicher. Wie auch bei Telekommunikationsdienstleistungen wird unterschieden, ob sich der Kunde im eigenen Netz des Anbieters bewegt oder außerhalb. Der Abrechnungspartner bleibt stets der vertraute Dienstleister.

Der Trend zur Flexibilität beim Auto zeigt sich in vielen Bereichen. Nischenmodelle sind en vogue: das SUV für die Freizeit, das Cabrio für schönes Wetter und die Limousine für den Geschäftstermin. Auch beim Bezahlen stehen Flexibilität und Bequemlichkeit ganz im Vordergrund. Immer weniger Neuwagen werden tatsächlich gekauft und gehen in das Eigentum des Käufers über. Stattdessen wird nur noch für die Nutzung des Fahrzeugs bezahlt, wenn auch im Moment noch meist über einen langen Zeitraum wie beim Mehrjahresleasing. Darüber hinaus gibt es mehr und mehr erfolgreiche Ansätze, die die Nutzung von Autos weiter flexibilisieren. Car Sharing ist ein solches Beispiel. Autos werden zunehmend nur noch genutzt, wenn man sie braucht, anstatt sie dauerhaft zu besitzen. Die großen Hersteller wie Daimler mit Car2go, BMW und Sixt mit Drive-Now und in Zukunft Volkswagen mit dem Modell Quicar gehen bereits in diese Richtung. Die Bezahlformen werden sich variantenreich an der Nutzung orientieren.

Von anderen Branchen lernen

Beide Trends führen zwangsläufig zu neuen Nutzungs- und Bezahlmodellen für individuelle Mobilität. Strom

und Fahrzeug werden abhängig vom Nutzen bezahlt. Warum sollten die beiden Zahlungen dann nicht in einem Vertrag zusammengefasst werden? Im Mobilfunk ist das längst üblich. Übertragen auf das „E-Mobil“ bedeutet dies, dass der Kunde einen Nutzungsvertrag mit einem Anbieter abschließt. Dieser erlaubt ihm für einen gewissen Zeitraum die Nutzung eines E-Mobils sowie die Bezahlung des benötigten Stroms.

Analog zum Mobilfunk sind dabei verschiedene Ausgestaltungsmöglichkeiten vorhanden, die dem Bedarf nach Flexibilität Rechnung tragen: Vom klassischen zweiteiligen Preissystem aus Grundgebühr (einer Leasingrate für das E-Mobil) und Zahlung des Stroms nach Anfall über Einzelnutzung von Fahrzeugen für eine kurzfristige Nutzung inklusive Strom bis hin zur Flatrate, die – in gewissen Grenzen – die unbegrenzte Nutzung von E-Mobil und Strom ermöglicht. Es ist auch vorstellbar, dass man sich über eine Art „AutoCard50“, entsprechend der BahnCard, in die jährliche Nutzung eines E-Mobils einkauft und nur noch niedrige Kosten je gefahrenen Kilometer bezahlt oder aber „Prepaid“ ganze Kilometerpakete einkauft.

Der Trend hin zur Elektrifizierung bedeutet, dass sich Ort und Art des Bezahlers für den Kraftstoff ändern werden.

im Internet, sondern hat sich als zuverlässiger Internetshop mit hervorragender Logistik einen Namen gemacht. In diesem Sinne bietet sich möglicherweise ein großes Potenzial, wenn ein Anbieter dem Kunden einen gemeinsamen Vertrag aus Fahrzeug, Nutzung und Strom (zu Hause und unterwegs) anbietet. Auch hier passt die Analogie zum Mobilfunk: Dort werden Verträge mit dem Mobilfunkanbieter abgeschlossen, die ein Telefon beinhalten. Die Marke des Geräts ist nahezu frei wählbar, hat aber Einfluss auf die Zahlungen im Rahmen des Vertrags.

Für E-Mobility kämen somit Stromanbieter oder vielleicht auch Telekommunikationsunternehmen als Vertragspartner infrage. Sie könnten im Rahmen ihrer Verträge Fahrzeuge verschiedener Hersteller anbieten. Und wo bleiben die Automobilhersteller?

Eine Juniorpartner-Konstellation wie zuvor skizziert, wird wohl kaum in ihrem Interesse sein. Derzeit fokussieren sie sich sehr stark auf die Entwicklung von E-Mobilen. E-Mobility geht aber über das Fahrzeug selbst hinaus. Autohersteller sollten das Potenzial der veränderten Mobilität der Zukunft nicht außer Acht lassen und frühzeitig überlegen, mit welchen Bezahl- und Vertragsmodellen sie den nicht zu leugnenden Kundentrends gerecht werden wollen.

von Dr. Rainer Meckes und Dr. Martin Gehring

Wer ist der Anbieter von E-Mobility?

Mit all diesen Bezahlmodellen können verschiedene Anbieter die Trends berücksichtigen. Aber wer werden diese Anbieter sein? Stromanbieter, Autohersteller oder neue Dienstleister? Wer wird den Markt bestimmen? Hierzu muss das Thema Bequemlichkeit näher beleuchtet werden: Käufer versuchen häufig, verschiedene Leistungen aus einer Hand zu bekommen. Dabei ist es wichtig, dass die Abwicklung, die Logistik und die Zuverlässigkeit des Anbieters zu 100 Prozent gewährleistet sind. Amazon verkauft lange schon nicht mehr nur Bücher

