



Neu: Autos im Abonnement

Ein Geschäftsmodell mischt den Schweizer und Liechtensteiner Automarkt auf: Das Auto-Abo.



Autokauf und Leasing erhalten Konkurrenz: Neu werden Autos im Abo gelöst.

Bild: iStock



Reto Mündle

«Wahrlich, wer wenig besitzt, wird umso weniger besessen», heisst ein philosophisches Sprichwort. Vor allem im städtischen Raum findet beim Automobilkauf ein Umdenken statt: Das Auto als Eigentum wird zunehmend als Last empfunden. Start-ups, Autoimporteure sowie Versicherer reagieren mit neuen Geschäftsmodellen nun auch in der Schweiz auf diese Entwicklung und bieten deshalb Autos im Abonnement an, und zwar im Rund-um-Paket.

In unzähligen Bereichen des täglichen Lebens haben sich sogenannte Flatrates wie Spotify, Netflix oder Airbnb längst als Marktführer etabliert. Nun wird die Automobilbranche vom Wandel erfasst: Beim Autoabonnement kann ein Fahrzeug inklusive Fahrzeug, Service, Reparaturen, Reifen, Steuern und sogar Vignette zu einer vordefinierten Kilometerpauschale zu einem monatlichen Fixpreis erworben werden. Alles dabei also, bis auf den Treibstoff.

Aussicht auf Flexibilität sorgt bei Interessenten für Begeisterung

Die verschiedenen Anbieter werben damit, dass das gewünschte Auto ganz einfach online und innert weniger Tage vor der eigenen Haustüre stehe, und zwar eingelöst, versichert und fahrbereit. Zeitaufwendige Verhandlungen, Papierkram und Ärger mit Autohändlern, Versicherungen oder Garagisten würden mit der monatlichen Abogebühr komplett wegfallen. Und wer Lust habe, könne sein Fahrzeug sogar Monat für Monat wechseln. Die Abonnementverträge sind per Monatsende kündbar, wobei die meisten Anbieter für gewöhnlich eine dreimonatige Mindestlaufzeit voraussetzen. Die grosse Schweizer Vergleichsplattform «Comparis» hat unlängst die unterschiedlichen Autoabos einander gegenübergestellt und gelangte in ihrem Bericht zum Schluss, dass Abonnenten pro Monat mitunter weniger bezahlen als fünfzig Franken Aufpreis im Vergleich zum konventionellen Autokauf. «Ein Abo ist zwar

teurer als ein Kauf. Doch der Flexibilitäts- und Zeitgewinn machen die Flatrate für viele Autofahrer trotz Aufpreis attraktiv», analysiert Comparis-Mobilitätsexpertin Andrea Auer. Im Vergleich mit Leasingangeboten schneiden die Autoabonnements sogar besser ab: Im Extremfall sparen Abonnenten im Vergleich zum Leasing über 4000 Franken.

Und vor allem junge Erwachsene in Städten schätzen das neue Angebot. Die Aussicht, mit vermeintlich wenig Geld ein Auto kurzfristig besitzen zu können und da-

bei die eigene Unabhängigkeit zu wahren, lässt den Autoabonnementmarkt derzeit stark anwachsen.

Weitere Anbieter haben sich in der Schweiz in Position gebracht

In der Schweiz gilt als Pionier dieser neuen Form des Autohandels das Unternehmen «Carvolution», das seit 2018 in diesem Marktbereich tätig ist. Daneben haben sich in der Schweiz aber bereits weitere Mitbewerber in Position gebracht wie «Clyde», «Auto Kunz AG», «Flat Drive», «Upto» oder «Juicar», ein Unternehmen, das voll auf den E-Markt setzt. Zu ihrem Angebot zählen die Modelle BMW I3, Tesla Model s sowie der Nissan Leaf II. Welche Zukunft hat das Modell Auto-Abonnement? Das Center Automotive Research (CAR) an der



Universität Duisburg-Essen prognostiziert in den kommenden Jahren einen Anstieg der Nutzerzahlen von Langzeit-Mietmodellen in Deutschland von derzeit 20 000 auf bis zu einer Million. In der Schweiz dürfte der Markt verhältnismässig ebenfalls rasant anwachsen. «Die Bedürfnisse im Bereich der Mobilität haben sich geändert, doch die Geschäftsmodelle wie beispielsweise Kauf, Miete oder Leasing blieben weitgehend dieselben. Wir sind überzeugt, dass jetzt der richtige Zeitpunkt ist für ein neues, zukunftsfähiges Modell im Bereich der Mobilität», meint das Unternehmen «Carvolution» selbstbewusst.

In anderen Branchen wurden bestehende Industrien durch neue Geschäftsmodelle bereits ersetzt. Inwieweit das nun auch die Autoindustrie betrifft, wird sich weisen.