

# DIE QUAL DER WAHL

Auto kaufen, leasen, mieten oder doch abonnieren? Künftig wird es noch mehr Möglichkeiten für den Kunden geben. Wir sprechen mit Stephan Lützenkirchen, Co-Founder der Auto-Abo-Plattform ViveLaCar.

Interview Knut Kummer

## Wie groß schätzen Sie den deutschen Markt für ein Auto-Abo ein?

Die meisten Experten-Prognosen beziehen sich auf die Neufahrzeug-Zulassungen und gehen von mehreren hunderttausend Fahrzeugen pro Jahr aus. Ich beziehe mich auf den Bestand aller zugelassenen Fahrzeuge in Deutschland insgesamt und erwarte, dass sich der Anteil an Abo-Fahrzeugen in den nächsten fünf Jahren auf bis zu 10 Prozent entwickelt – also fast fünf Millionen Fahrzeuge.

## Welche Finanzierungsmodelle werden deshalb an Marktanteilen verlieren?

Schon heute drängen Hersteller auf den Markt, die ausschließlich Abo anbieten. Barkauf, Leasing und Finanzierungen werden sicher zurückgehen. Siemens hat einen riesigen Fuhrpark und gerade angekündigt, künftig stark auf flexible Modelle – also Sharing und Abo – zu setzen, weil dies zur neuen Realität mit Homeoffice und digitalen Meetings passt. Immer mehr Menschen werden nach und nach erkennen, wie flexibel, komfortabel und am Ende günstig ein Abo ist.

## Ist das Auto-Abo eine Mischung aus Leasingvertrag und Mietauto?

Es ist ein Angebot, welches die Nachteile von Miete und Leasing ausschließt. Bei der längerfristigen Miete eines Fahrzeugs ist oft das Wunschfahrzeug nicht verfügbar, zudem werden Gebühren für Auslandsfahrten, Zusatzfahrer und bestimmte Ausstattungen verlangt. Ein Leasing beeinträchtigt den Bonitätsindex und ist in den Rahmenbedingungen sehr unflexibel, zudem muss man sich zum Teil um die Wartung und Versicherung kümmern. Das ist mit viel Papier und wenig Komfort verbunden. Ein Auto-Abo ist in wenigen Minuten online gebucht und in wenigen Tagen geliefert. Man kann jederzeit kündigen sowie monatlich das Kilometropaket wechseln und so den Preis mitbestimmen. Zudem ist alles im Preis inkludiert und es gibt kein Papierkram – einfacher geht es nicht.

## Welche Fahrzeuge bieten sich dafür besonders an?

Jedes Auto eignet sich für ein Abo, vom beliebigen Kleinwagen bis zur Luxuslimousine, vom Kastenwagen bis zum Wohnmobil oder auch Fahrzeuge mit Sonderausstattung für Menschen mit Handicap. Sogar Sportwagen stellen wir unter bestimmten Voraussetzungen zur Verfügung.

## Führen Auto-Abos zur Verringerung des PKW-Bestandes in Deutschland?

Auto-Abo kann ein Grund dafür sein, denn mit der Flexibi-

lität eines Auto-Abos wäre es zum Beispiel sehr einfach möglich, im Sommer mit einem Zweirad und im Winter mit einem Auto zu fahren. Eine deutliche Verringerung des Bestands in kurzer Zeit ist allerdings nur in einer Verbindung aus vielen Maßnahmen zu erreichen. Dazu gehört der Ausbau einer guten Fahrradinfrastruktur, attraktive Angebote im ÖPNV und eine bessere Nutzung von Fahrzeugen durch Sharing-Angebote. Autos stehen einfach zu lange ungenutzt herum. Das ist teuer, ineffizient und beansprucht öffentlichen Raum. Da setzen dann u.a. auch die schmerzhaften Maßnahmen an: Abbau und Verteuerung von öffentlichem Parkraum. Das geht in der Folge schnell ins Geld. Ich gehe davon aus, dass Autofahren deutlich teurer und die Möglichkeiten der Nutzung sukzessive eingeschränkt werden. Ganz gleich, wie die Wahl im September ausgehen wird: Wir werden demnächst deutlich höhere Treibstoffpreise und ein Tempolimit auf der Autobahn haben, die Kommunen straffen die Zufahrten zu Innenstädten und machen das Parken teurer. Gleichzeitig wird die Politik die Alternativen im öffentlichen Angebot ausbauen müssen, da ist der Druck riesig. Das wird dazu führen, dass sich der Fahrzeugbestand nach und nach abbauen wird – und zwar um einige Millionen Fahrzeuge.

## Ist dies nicht ein weiterer Schritt unserer mobilen Gesellschaft Individualität, Freiheit und Selbstbestimmung aufzugeben?

Im Gegenteil, es schafft mehr Freiheit und diese wird auch von den Menschen gesucht. Das drückt sich ja auch bei den vielen neuen Angeboten im Bereich der Micro-Mobility aus. Ich kenne viele Menschen, die an einem Tag mit dem Fahrrad und der Bahn und am anderen Tag mit dem Auto und einem E-Roller unterwegs sind. Auf das Auto bezogen: Es bietet auf den ersten Blick viel Freiheit, bei genauerer Betrachtung aber auch viele Verpflichtungen und Einschränkungen für den Besitzer. Das fängt bei den vielen Wartungen und Reifenwechsel an und hört bei der Parkplatzsuche nicht auf. Wer ein Auto-Abo bucht, muss zwar auch noch einen Parkplatz suchen, kann sich die Zeit mit der Recherche der richtigen Versicherung und die Sorge vor einer falschen Kaufentscheidung sparen. Das Credo heißt Nutzen statt Besitzen.

## Sind die klassischen Autohäuser und Werkstätten die Verlierer?

Sie müssen sich auf einen veränderten Markt einstellen, neue Services anbieten und neue Geschäftsmodelle aufbauen. Händler wird es immer geben, aber möglicherweise weniger

als heute. Am Markt bleiben die mit mehr Marken und Angeboten abseits von Verkauf und Reparatur, zum Beispiel dem Auto-Abo. Wir beobachten einige Trends: Die Autohäuser werden größer bzw. formieren sich zu immer größeren Gruppen mit immer mehr Marken, sie erweitern Ihre Angebote, z.B. in Richtung E-Bikes, Scooter, Landmaschinen oder Caravaning und die digitalen Möglichkeiten werden stärker genutzt.

## Verswindet das Autohaus auf dem flachen Land?

Es verschwindet eher in der Stadt, denn dort werden die Flächen rasant teurer und die Rahmenbedingungen schwieriger. Es bilden sich immer mehr Formate mit mehreren Standorten aus. Dann ist in der Einkaufsmeile eine kleine Boutique, oder Pop-Up mit 2-3 Autos und die Werkstatt ist am Rand der Stadt. **W**



© Marcus Krüger

## ZUR PERSON

Stephan Lützenkirchen (52) lebt in Köln und kennt das Automobilgeschäft seit 30 Jahren aus verschiedenen Perspektiven und begleitet heute Marktteilnehmer bei den Themen Digitalisierung, Geschäftsmodell-Entwicklung sowie Changemanagement als Berater und Management-Trainer. Er arbeitet u.a. für die gsr Unternehmensberatung sowie Competence on Top und gestaltet als Co-Founder der Auto-Abo-Plattform ViveLaCar die Zukunft der Mobilität mit.