

Innovative Mobilitätslösungen bilden in Wohnsiedlungen ein wichtiges Zusatzangebot

BAUGENOSSENSCHAFT ALS AUTOVERLEIHERIN



Bilder: zVg./Mobility/M-Way

Die Mobilitätsansprüche haben sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Was bedeutet dies für den genossenschaftlichen Siedlungsbau? Zusatzangebote können für die Bewohnerschaft Mehrwert schaffen. Sie stellen die Genossenschaften aber auch vor Herausforderungen, wie die Beispiele Elektromobilität und Carsharing zeigen.

Von Thomas Bürgisser

Seit Jahren nimmt die Zahl autofreier Haushalte vor allem in Städten und stadtnahen Gebieten zu. Die letzte offizielle Erhebung der Bundesämter für Statistik und Raumentwicklung stammt aus dem Jahr 2010. Damals besass bereits rund die Hälfte der Haushalte in den Städten Basel, Bern und Zürich kein Auto mehr. In Luzern waren es 42 Prozent, in St. Gallen und Winterthur etwa ein Drittel. «Diese Anteile dürften inzwischen nochmals zugenommen haben», erklärt Stefan Schneider. Er ist Mobilitätsberater im Planungsbüro Jud und zählt

Seit gut einem Jahr bietet die Bau- und Siedlungsgenossenschaft Vitasana über die Carsharing-Plattform Sharoo ein Elektroauto zum Teilen an.

auch Wohnbaugenossenschaften zu seinen Kunden. Für diese ergäben sich aus diesem Trend zwei Herausforderungen. Erstens stelle sich ein ökonomisches Problem durch Parkplatzleerstände. «Denn trotz dieser Entwicklung gibt es in fast allen Gemeinden immer noch eine vorgeschriebene Anzahl Parkplätze pro Wohnung. Diese lässt sich bei Baueingabe inzwischen aber immer öfter mit einem Mobilitätskonzept reduzieren.» Zweitens gebe es aber auch neue Anforderungen seitens der Mieter. So bedeuten weniger Autos nicht automatisch weniger Mobilität. Vielmehr entsteht ein Bedürfnis nach Alternativen.

Wie gross dieses Bedürfnis sei, hänge stark von der Ausrichtung der Genossenschaft ab, erklärt Stefan Schneider. «Autoarme oder autofreie Siedlungen, die sich den Nachhaltigkeitsgedanken auf die Fahne schreiben, ziehen auch entsprechende Mieter an.» Hier gebe es im

Sinne der Sache meist eine Kombination aus guter Erschliessung durch den öffentlichen Verkehr, aus Velo- und Fusswegen, genügend Velounterständen, Angeboten wie Carsharing oder gar Vergünstigungen für Zug- und Busabonnemente. Anders sehe es bei traditionellen Wohnsiedlungen aus. Hier sei das Bedürfnis nach neuen Mobilitätsformen weniger gross, aber trotzdem vorhanden, weiss Stefan Schneider. Oft seien es ganz einfache Lösungen, die sich aufdrängten. Stefan Schneider: «Wer bei einem Um- oder Neubau beispielsweise an genügend grosse Velounterstände in Hauseingangsnähe denkt, kann mit dieser eher kleineren Investition die Siedlung für Bewohner schon attraktiver machen.»

Elektro-Ladestation als Zusatzangebot

Aber auch andere Mobilitätsentwicklungen könnten zukünftig neue Lösungen in Wohnüberbauungen erfordern. Dazu gehört das Elektroauto. Gemäss dem Schweizerischen Verband für elektrische und effiziente Strassenfahrzeuge E'mobile waren vergangenes Jahr rund 5500 rein oder teilweise elektrisch betrie-

bene «Plug-in-Fahrzeuge» auf den Schweizer Strassen unterwegs, die zum Aufladen auf eine entsprechende Parkplatzladestation angewiesen sind. Die Gesamtzahl sei zwar immer noch vernachlässigbar. Im Vergleich zum Vorjahr sei jedoch eine Zunahme um über siebenzig Prozent zu verzeichnen. Deshalb empfiehlt Stefan Schneider, diese Entwicklung bei Parkplatzneubauten oder -sanierungen zu berücksichtigen. «Es lohnt sich, in ein paar wenige Meter Leerrohre zu investieren, um später relativ einfach nachrüsten zu können.» Die reinen Strominstallationen würden anschliessend je nach örtlicher Begebenheit und Ladeleistung meist gut tausend Franken kosten, erklärt Karin Schulte vom Elektromobilitätsunternehmen M-Way, das zur Migros gehört. Hinzu komme die Ladestation selbst für nochmals rund 1300 Franken.

Schon vor drei Jahren wurde die Silu Baugenossenschaft von einem Mieter in Bassersdorf wegen einer Ladestation auf seinem Parkplatz angefragt. «Wir dachten, dies sei ein Versuch wert, und haben in der Tiefgarage eine Station für drei Elektrofahrzeuge einrichten lassen», sagt die Geschäftsführerin der Silu, Susanne Dutly Baur. Die Investitionskosten übernahm die Genossenschaft, unterstützt durch einen Förderbeitrag der Elektrizitätswerke des Kantons Zürich. Die Parkplatzmiete wurde entsprechend erhöht. Für die Abrechnung der Stromkosten hat man einen Einzelzähler installiert. Einmal jährlich stellt man dem Mieter Rechnung. «Viele Vermieter verrechnen aber auch einfach eine Jahrespauschale», erklärt Karin Schulte von M-Way. Denn die anfallenden Stromkosten sind eher tief und kommen bei einem durchschnittlichen Autofahrer mit 10 000 gefahrenen Kilometern auf unter 600 Franken pro Jahr zu stehen. Das neue Angebot hat die Silu damals allen Genossenschaftern kommuniziert. «Doch das hat bis jetzt zu keinen grossen Rückmeldungen geführt», erzählt Susanne Dutly Baur. Auch drei Jahre später wird die Zapfsäule nur von einem Mieter genutzt. Trotzdem hält Mobilitätsberater Stefan Schneider fest: «Mit solchen innovativen Angeboten können sich Wohnbaugenossenschaften vergleichsweise einfach auf dem Markt profilieren.» Wichtig sei, dass der administrative Aufwand für Anbieter wie auch Nutzer überschaubar bleibe.

Genossenschafts-Elektroauto zu mieten

Auch im Bereich Carsharing gibt es interessante Lösungen. Dazu zählen Mobility@home (siehe Interview) oder die Internetplattform Sharoo. Die Plattform Sharoo von Migros, Schweizerischer Mobiliar und Mobility funktioniert nach einem ähnlichen Prinzip wie das Mobility-Carsharing. Bei Sharoo kann jedoch jeder Fahrzeugbesitzer sein Auto anmelden und zur Mitbenutzung gegen Miete anbieten.



1 Auch wenn die Nachfrage nach Ladestationen für Elektroautos momentan noch eher klein ist, kann sich die Investition in ein paar wenige Meter Leerrohre bei Um- oder Neubauten von Parkplätzen später auszahlen.

2 Auf dem Parkplatz der Vitasana-Siedlung Luegisland Süd in Zürich Schwamendingen wurde für das Elektroauto eine Schnellladestation eingerichtet. Bereits nach einer halben Stunde ist das Auto wieder zu 80 Prozent aufgeladen.



«OPTIMAL IST MOBILITY@HOME FÜR STÄDTISCHE SIEDLUNGEN»



Eine noch junge Mobilitätslösung ist Mobility@home. Mobility-Sprecher Patrick Eigenmann erklärt das neue Angebot und sagt, für wen es sich lohnen kann.

Wohnen: Mobility zählt mit 120 000 Mitgliedern inzwischen so viele Kunden, wie die Stadt Bern Einwohner hat. Wie erklären Sie sich diese Nachfrage?

Patrick Eigenmann: Vor allem in städtischen Gebieten steht ein Privatauto heute durchschnittlich 23 von 24 Stunden still, weil es mit dem öffentlichen Verkehr oft einfacher geht. Da überlegen sich viele, ob die Unterhalts- oder Parkplatzkosten noch gerechtfertigt sind. Trotzdem möchte man für Einkäufe oder Ausflüge nicht ganz auf ein Auto verzichten. Hier bietet Mobility eine gute Option. Deshalb sind wir seit der Gründung konstant gewachsen.

Seit Mitte 2013 bietet Mobility auf Wohnüberbauungen zugeschnitten zusätzlich die Carsharing-Lösung Mobility@home an. Was ist Mobility@home?

Mobility@home ermöglicht es Wohnsiedlungen, aus Eigeninitiative ein Mobility-Carsharing-Fahrzeug direkt vor der Haustüre anzubieten. Anders als bei unserem Standardangebot bestimmen hier

nicht wir den Standort des Fahrzeuges, sondern zum Beispiel eine Wohnbaugenossenschaft. Dafür übernimmt diese einen Teil des Risikos in Form des Jahresbeitrages. Dieser ist abhängig von der Fahrzeugkategorie und beträgt zwischen 19 000 und 21 000 Franken. Im Gegenzug erhält die Genossenschaft Ende Jahr 75 Prozent der Fahrtenumsätze ausbezahlt.

Wie sind die Erfahrungen aus der Praxis?

Wirklich im Einsatz ist Mobility@home erst an wenigen Orten. Dies liegt daran, dass es vor allem neue Überbauungen sind, bei denen das Angebot eingeplant wird. Viele dieser Überbauungen befinden sich noch in der Planungsphase oder sind im Bau. Hier wird Mobility@home oft als Teil eines Mobilitätskonzeptes genutzt, um die Anzahl an Pflichtparkplätzen zu reduzieren. Denn erfahrungsgemäss ersetzt ein Mobility-Auto bis zu neun Privatautos. Das Interesse an Mobility@home war aber von Beginn an sehr gross, und wir haben viele Rückfragen erhalten.

Mobility@home ist ein auf Wohnüberbauungen zugeschnittenes Angebot.

Was für Fragen?

Häufig geht es darum, für wen und ab wann sich Mobility@home lohnt. Rein finanziell haben wir ausgerechnet, dass man den Jahresbeitrag mit rund 75 mehr oder weniger regelmässigen Fahrzeugnutzern amortisiert. Hierzu zählen auch Kunden von ausserhalb der Siedlung. Lohnend ist Mobility@home aber auch einfach als Zusatzangebot: Alle interessierten Bewohner einer Siedlung erhalten eine Mobility-Mitgliedschaft, deren Jahresgebühr bereits durch die Pauschale abgedeckt ist. Sie bezahlen deshalb einzig die jeweilige Nutzungsdauer sowie die gefahrenen Kilometer, und das bei jedem Mobility-Auto schweizweit.

Trotzdem, 19 000 Franken sind nicht wenig. Wie findet eine Baugenossenschaft heraus, ob das Angebot später auch genutzt wird?

Einige Indizien dazu lassen sich aus unserer Kundenstruktur ablesen. Die Mehrzahl der Mobility-Nutzer ist zwischen 18 und 50 Jahre alt und lebt eher im urbanen Raum, Singles wie auch Familien. Optimal ist deshalb eine Siedlung mit guter Durchmischung, eher im städtischen Gebiet. Hilfreich ist auch eine gute Erschliessung mit dem öffentlichen Verkehr. Dies erhöht die Chancen, dass das Angebot auch von Mobility-Kunden ausserhalb der Siedlung genutzt wird, wodurch entsprechend mehr Gelder zurückfliessen.



Mobility-Sprecher Patrick Eigenmann.

Dies nutzt auch die Bau- und Siedlungsgenossenschaft Vitasana in Zürich. Vor einem Jahr hat sie im Rahmen eines Projekts von M-Way für 22 000 Franken ein Elektroauto zum Teilen angeschafft. Tagsüber wird das Fahrzeug von Vitasana-Mitarbeitenden genutzt, nach 17 Uhr und an den Wochenenden wird es über Sharoo vermietet. Dafür musste einzig eine kleine Box im Auto angebracht werden, die 400 Franken kostete. Registrierte Anwender können online über einen Kalender buchen und erhalten auf ihr Smartphone einen digitalen Schlüssel, über den sich das Auto per Klick öffnen und schliessen lässt. Sechs Franken pro Stunde verlangt Vitasana als Miete. Bezahlt wird per Kreditkarte direkt an Sharoo, das die Einnahmen nach Abzug einer Kommission von dreissig Prozent monatlich an Vitasana überweist.

Rund 140 Kilometer lassen sich mit dem Elektroauto mit voller Batterie zurücklegen. Und nach einer halben Stunde an der Schnellladestation ist das Auto wieder zu achtzig Prozent aufgeladen. «Das ist ideal für den Stadtverkehr. Umso mehr erstaunt es mich, dass das Auto trotz viel Werbung unsererseits nicht öfters gemietet wird, durchschnittlich nämlich nur zweimal pro Woche», bilanziert Vitasana-Geschäftsführer Roland Lütolf nach einem Jahr. Einer der Gründe dafür sieht er darin, dass in der Siedlung viele ältere Personen wohnen, die kein Smartphone besitzen und bereits anderweitig Lösungen gefunden haben, um in der

Stadt mobil zu sein. «Schliesslich haben wir eine Tramstation direkt vor der Siedlung.» Vielleicht brauche es aber auch einfach noch ein bisschen Zeit. «Die Fixkosten halten sich für uns mit rund 150 Franken pro Monat inklusive Batteriemiete in Grenzen, weshalb wir das Angebot sicher weiterführen werden.»

Infrastruktur für Velos immer wichtiger

Konkurrenz erhält das Vitasana-Elektroauto aber auch aus den eigenen Reihen. Praktisch neben diesem Fahrzeug stehen drei hauptsächlich durch die Spitex genutzte Mobility-Autos, die in den Randzeiten ebenfalls gemietet werden können. «Das war ein glücklicher Zufall, kam uns als Zusatzangebot von aussen aber sehr entgegen», erklärt Roland Lütolf. Denn nach Erfahrungen mit Parkplatzleerständen bei anderen Siedlungen wollte man dies beim Bau der Siedlung Luegisland Süd in Schwamendingen im Jahr 2013 verhindern.

Die Zahl der Pflichtparkplätze durfte um rund 30 auf 86 reduziert werden. Erreicht habe man dies unter anderem mit dem Verweis auf den öffentlichen Verkehr. «Im Mobilitätskonzept, das wir für die Baubehörden ausarbeiten mussten, wurden ausserdem besonders viele Veloplätze ausgewiesen.» Diese würden von den Bewohnern nun besonders geschätzt. Ohnehin dürften Velounterstände je länger, je wichtiger werden, ist Mobilitätsberater Stefan Schneider überzeugt: «Während der motorisierte private und der öffentliche Verkehr an Kapazitätsgrenzen stossen, bieten sich beim Fuss- und Veloverkehr noch am ehesten Wachstumsoptionen. Entsprechend gefragt wird zukünftig die Infrastruktur dafür sein.» ■

INFORMATIONEN UND UNTERSTÜTZUNG BEI DER MOBILITÄTSPLANUNG

«MIWO – Mobilitätsmanagement in Wohnsiedlungen»: Ein Pilotprojekt des Bundes und einer breiten Trägerschaft mit Checklisten, Fallbeispielen und Bewohnerbefragungen; www.wohnen-mobilitaet.ch

«MIPA – Mobilitätsmanagement in Planungsprozessen von neuen Arealen»: Ein Projekt des Bundesamtes für Energie sowie verschiedener Kantone und Gemeinden mit Handbüchern, Checklisten und Beratungshotline; www.mobilitaet-fuer-gemeinden.ch