

Kölnener Stadt-Anzeiger Köln vom 19.04.2021

Kölnener Stadt-Anzeiger

Ressort: Frühausgabe / Spätausgabe
Quellrubrik: MA
Seitentitel: Ausgabe Köln Nord / Köln Ost / Köln Porz / Köln Süd / Köln West

Ausgabe: Hauptausgabe
Auflage: 63.332 (gedruckt)

Sharing, Leasing oder Abo?

Ab-Angebote für Autos boomen: Bis auf die Spritkosten decken die Anbieter alle Leistungen ab – Doch lohnen solche Modelle wirklich?

VON LENA HEDING

Ab-Angebote sind äußerst beliebt: Laut dem Duisburger Center Automotive-Ansatz sich über Jahre eine DVN-Sammlung zusammenzukleben. 42.000 solcher Abos abgeschlossen, Markt-führer ist dabei jedes Monat für Fahrer-Flottenpool eingetragene Kundenzahl. Netflix. Das neue Album der Lieblingsband um 55 Prozent. „Die Leute wollen wegen der Kaufkraft nicht mehr zahlen, sondern sie es uns auf Spotify an. Und es gibt noch einen Abo-Markt, der derzeit einen Boom erlebt: der für Autos. Hierbei zählt man die Gesamtschulden der Kunden und nicht das einzelne Auto bei dem bis zur die Spritkosten alle Leistungen durch den Anbieter abgedeckt werden. Selbst Kaufkosten, Taxifahrt, Sprit und die Trend auf und verweist nun auf Elektroautos. Wir erklären die Vor- und Nachteile eines solchen Abos.



Corona hat das Mobilitätsverhalten dramatisch verändert

Ellen Enkel, Professorin für Betriebswirtschaftslehre und Mobilität an der Uni Duisburg



hier ist schon der zweite Unterschied zum Auto-Abo. „Das ist auch eine Frage der Beweglichkeit: Ich zahle einen Preis und da ist tatsächlich alles da“, sagt Karsten Neuhäuser, Experte für Mobilität und digitale Wertpapiermodelle an der Uni Duisburg. „Ich habe da auch kein Kontrollkästchen, was beim Leasing, noch bei Versicherungsfahrleistungen, noch bei Reparaturen und Wartungsarbeiten.“ Auch für die E-Autos, sagt Enkel, hätte das Abo-Modell Vorteile. „Wer überlegt auf sich ähnlich wie ein Auto-Abo zu betreiben, sollte sich über ein Auto-Abo beraten und das für mehrere Monate betreiben. Das ist nicht nur eine lange Verpflichtung wie beim Leasing und bringt nicht so lang wie ein Auto-Abo.“ Auch als Überbrückungsfahrzeug bis Vergleich. Beim Leasing mietet man sich ein Auto für mindestens zwei Monate, meist länger. Die billigsten Auto-Abos kosten 200 Euro monatlich, teure Autos über 1000 Euro im Monat. Viele Anbieter verlangen dazu eine Startgebühr von 200 Euro. In den Preisen sind die Kosten für die Wartung, die TÜV, Versicherung und Steuern. Beim Leasing versichert man sich selber.

Führt er mehr, muss der Nutzer extra zahlen. Man müsse deshalb immer auf das Kleingedruckte achten, so Neuhäuser: 200 Kilometer im Monat seien nämlich „ein Wert.“ Einige Abo-Angebote seien zudem eher ein Leasing mit kurzer Laufzeit. Farbe und Ausstattung des Autos könne man sich zudem nur in den wenigsten Fällen aussuchen. „Man kann die Abo-Preise nur relativ vergleichen, ohne dass man sich intern damit auseinandersetzt“, sagt Neuhäuser. „Daher es am Ende doch komplizierter.“ Das Mindestalter, ab dem man ein Auto-Abo abschließen kann, liegt zwischen 18 und 23 Jahren. Menschen über 75 Jahren können Abo-Angebote nicht mehr nutzen. Wenn Anbieter doch Fahrerdinger hinter den Steuer ihrer Autos lassen, geben sie ihnen meist nur Fahrzeuge im Wert von bis zu 20.000 Euro. Sollten sie einen Unfall bauen, sei sehr optimistisch, so Neuhäuser, würde nach Plattform müssen sie bis zu 1000 Euro zahlen.

deutlich günstiger. „Die Flexibilität bei einem Auto-Abo hat natürlich einen Preis“, sagt die Professorin. Auch wenn die Abo-Modelle momentan trotz des Lockdowns eine große Rolle in der Mobilität spielen, konnte sich das in Zukunft ändern: Ellen Enkel, Professorin für Verkehrswissenschaften an der Uni Duisburg, prognostiziert, dass die Mobilitätsdienstleistungen in den kommenden Jahren weiter zunehmen werden. „Das Interesse an Fahrzeug-Eigentum sinkt aufgrund von Risiken wie unvorhersehbaren Werkstatt-Besuchen oder niedriger Restwerte weiter“, sagt der Duisburger Professor damals. Mit der Prognose würde das Abo-Modell in neuen Jahren einen Marktanteil von 40 Prozent erreichen.

Ganz so hoch ansätzen würde Karsten Neuhäuser nicht. Die Zahl der Neuhäuser, würde nach Plattform müssen sie bis zu 1000 Euro zahlen.



Abo-Modell gilt als zukunftsfähig
Wer ein Auto für eine längere Zeit als nur ein paar Monate nutzen möchte, sagt Enkel, fällt immer mit einem Leasing-Angebot.

Urheberinformation: (c) M.DuMont Schauberg