

Conrad Wagner (65) war einer der Initianten von Mobility, der Schweizer Carsharing-Genossenschaft. In Fragen der Mobilität denkt er gerne visionär.



«Verkehrsräume teilen statt aufteilen»

Sein ganzes Berufsleben hat sich Conrad Wagner mit Fragen der Mobilität befasst. Er ist überzeugt: Sie lässt sich noch markant optimieren. Auch für die älteren Menschen.

Text: Robert Bösiger Foto: Christian Roth

Ein Sony Walkman. Dieses kleine Musikgerät japanischer Provenienz hat für Conrad Wagner eine immense Bedeutung: Als er zu Beginn der 1980er Jahre mit seiner damaligen Freundin auf Weltreise ging, war dieses Gerät immer dabei. «Dieser Walkman hat die Miniaturisierung gebracht und vorangetrieben und ganz erheblich zur neuen Mobilität beigetragen.»

Den Walkman hat Conrad Wagner noch zuhause in Stans – und auch die Kassetli, die er seinerzeit in einem tibetischen Kloster damit bespielt hat. Sie stammen aus einer bewegten Zeit. Conrad Wagner, geboren in Stans, hatte damals an der Universität Zürich Pädagogik und Psychologie studiert; seine erste Anstellung fand er beim Marktforschungsinstitut IHA-GfM (heute GfK) in Hergiswil NW. Dann, an einem Abend im Juni 1987, hob er zusammen mit acht Gleichgesinnten im Stanser «Schlüssel»-Säli die Genossenschaft AutoTeilet (später: Mobility) aus der Taufe: Die Freunde beschlossen, den vorhandenen roten Opel Kadett künftig zu «time-share». Dies markierte den Startschuss zu einer veritablen Erfolgsgeschichte. Wagner scherzt: «Im ersten Jahr sind wir um 100 Prozent gewachsen – von einem auf zwei Autos.»

Heute ist Mobility das grösste Carsharing-Unternehmen des Landes mit gegen 280 000 Kundinnen und Kunden, über 3000 Fahrzeugen an 1600 Standorten in der Schweiz und einem Umsatz von rund 84 Millionen Franken. Und noch immer sind die Ziele der Genossenschaft ambitioniert: Bis 2030 soll die gesamte Flotte elektrisch unterwegs sein, ab 2040 vollkommen klimaneutral.

Conrad Wagner, Mobility-Mitglied Nummer 1, beschäftigt sich seither mit Fragen der Mobilität und neuen Mobilitätsdienstleistungen. In den vergangenen Jahren unterrichtete er unter anderem an der Hochschule Luzern HSLU und der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW im Bereich Erschliessung, Mobilität und Verkehr. Während eines längeren Aufenthalts in San Francisco begründete er Carsharing in verschiedenen amerikanischen Städten.

Auch politisch engagiert sich Wagner seit einiger Zeit. Für die Grünen sass er von 2006 bis 2019 im Nidwaldner Landrat und präsidierte diesen im Geschäftsjahr 2015/16. Conrad Wagner ist verheiratet und Vater eines erwachsenen Sohnes.

Wie sind Sie selber unterwegs, Herr Wagner?

Conrad Wagner: Ich besitze einen zwölfjährigen Citroen Picasso. Aber ich brauche ihn nicht oft. Meistens bin ich mit einem meiner Velos oder per E-Bike unterwegs. Oder dann mit dem Zug oder mit Mobility.

Sie sind mit Mobility angetreten mit dem Anspruch, das Verkehrsvolumen zu drosseln. Wie es heute den Anschein macht, sind Sie mit diesem Anspruch grandios gescheitert ...

Rein rechnerisch sind die 3000 Mobility-Carsharing-Autos bezogen auf zurzeit 4,76 Millionen Autos in der Schweiz bescheiden. Doch sind es bereits über 200 000 Personen, die auf Mobility Carsharing zugreifen. Die Carsharing-Idee und das Carsharing-Angebot sind seit über 30 Jahren am Markt und wachsen stetig. Neue Anbieter, insbesondere im Elektroauto-Bereich, schöpfen weiteres Potenzial.

«Die Schienen sind schlecht genutzt. Mit modernster Technologie liesse sich dies ändern.»

Was läuft falsch in der Verkehrspolitik?

Noch immer wütet bei uns ein Verteilungskampf zwischen den Verkehrsräumen. Aber das ist nicht mehr zeitgemäss, weil man heute via Digitalisierung die Verkehrsräume teilen kann. Die Niederländer sind da viel weiter.

Was heisst das und was müsste man konkret ändern?

Der Verkehr als Ganzes hat stark zugenommen und wächst weiter – in der Schweiz und weltweit. Die Technik zielt auf Effizienz und Skaleneffekte, das Verhalten auf Suffizienz und Best-Price. Und alle sprechen von Verzicht. Aber das ist falsch. Ich sehe drei ineinandergreifende Ebenen: Sharing Economy, Platform Economy und Bot Economy. Die Sharing Economy ist clever, die Platform Economy verschafft Deals und Bot Economy arbeitet für mich. Also: «Clever deals for me».

Wie bitte?

Die Mobilität der Leute wollen wir ja nicht einschränken. Aber wir wollen ein Miteinander der Abläufe und die Kombination mit klugen Verkehrslösungen. Ein Beispiel: Wenn ich neben

einer Schiene stehe, dann kommt höchst selten ein Zug vorbei. Das bedeutet doch nichts anderes, als dass die Schienen schlecht genutzt sind. Mit modernster Technologie liesse sich dies ändern. Aber die Bahn verwendet alte Technologie. Man müsste zum Beispiel den Zug als Komposition auflösen und Micro-Transit einführen, sodass jeder Wagen von selbst fährt (analog einem Auto), sobald er voll besetzt ist. Das ist Sharing Economy. Die Plattform soll mir genau jene Applikation bringen, die ich brauche – und zur richtigen Zeit. Bis jetzt funktionieren leider nur sehr wenige Plattformen. Man benötigt im Markt Skaleneffekte.

«Mobilität garantiert soziale Teilhabe und ist deshalb extrem wichtig.»

Die Schweiz ist ein kleines Land ...

Genau, alleine ist sie zu klein. Ich glaube, nur die Grossen wie Amazon, Google und Alibaba werden dies schaffen. Die dritte Ebene – die Bot Economy – begleitet mich täglich wie ein Digital Twin, also ein digitaler Zwilling, und kann auf meine Bedürfnisse eingehen. Ich gebe meine persönliche Verkehrshistorie gerne ab, damit die Bots mir jeweils verschiedene Deals anbieten. Wenn ich sage, ich müsse von A nach B, möchte ich in Sekundenschnelle drei Vorschläge erhalten: mit der Bahn, mit dem Auto und mit irgendetwas anderem. Ich wähle spontan meine Lösung für heute. Diese Bot Economy wird in den nächsten Jahren rasant an Fahrt gewinnen.

Was heisst das ganz konkret für die Verkehrspolitik?

Wir werden die Räume teilen statt aufteilen. Die Autobahn wird Autobahn bleiben, aber wenn zwischen Zürich und Bern in 20 Jahren eine dritte Spur entsteht, könnte sie elektrisch sein und automatisiert Autos bewegen. Dort – auf der dritten Spur – entwickelt sich ein neuer Kollektivverkehr: Man hängt sich mit dem selbstfahrenden Auto quasi einfach an, fährt mit und kann dabei noch Zeitung lesen und Mittag essen.

Prognosen zeigen, dass die Bevölkerungsgruppe 65+ weiter stark wachsen wird. Wie kann man auf die Bedürfnisse der älteren Menschen besser eingehen?

Mobilität garantiert soziale Teilhabe, ist deshalb extrem wichtig. Wir können zum Beispiel Sammeltaxis anbieten, die ältere Menschen aufnehmen. So, wie dies in anderen Ländern längst funktioniert. Und: Weil viele «jüngere Alte» noch gern und gut Auto fahren, könnten diese die «älteren Alten» fahren wie ein Fahrdienst. In China zum Beispiel gibt es den Fahrdienstleister DiDi, der bereits sagenhafte 550 Millionen registrierte Kunden hat.

Spielt das Auto auch in Zukunft bei den älteren Menschen noch eine Rolle?

Eindeutig und nicht nur bei den älteren Menschen. Der Anteil Autos wird weiter zunehmen. Aber auch Mitfahrgelegenheiten.

Den Zug wird es weiterhin geben?

Aber sicher, mehrheitlich in dichten Ballungsräumen. Aber auch im Tourismus. Sofern die Züge relativ pünktlich bleiben, sich noch mehr digitalisieren und individualisieren.

Der öV ist in der Schweiz gut ausgebaut. Aber ist er nicht zu teuer für viele?

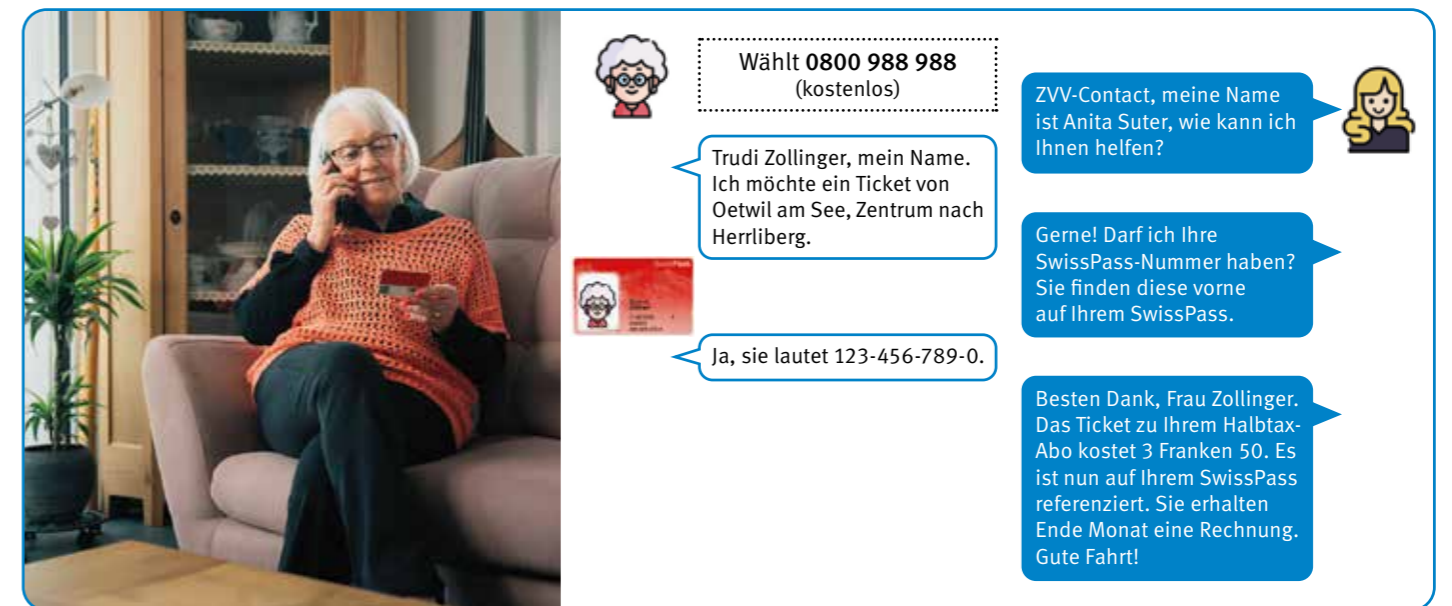
Der öV ist systemrelevant und ein wichtiger volkswirtschaftlicher Bestandteil. Angebote sind ausbaubar im bestehenden Netz. Ein weiterer Ausbau käme wohl noch teurer. Und eine Skalierung ins Ausland ist nicht möglich. Die hohe Qualität hat ihren Preis. Im Mix aller Verkehrsmittel hat der zuverlässige öV aber seinen sicheren Platz im Schweizer Verkehrsangebot.

Welche anderen Formen der Mobilität könnte es künftig geben?

Der Zweite Weltkrieg hat das Auto mit dem strategischen Bau der Autobahnen beflügelt. Auch den Anschlag zur Fliegerei als Massenverkehrsmittel. Aktuelle Kriege unterstützen leider die komplexe Technologie der Drohnen. Der zurzeit noch freie Luftraum zwischen rund 200 und 3000 Metern wird als neuer Verkehrsraum entdeckt und mit Drohnen bewirtschaftet werden. Privat oder als Dienstleistung können wir so neu Airtaxis nutzen, um Strassenstaus zu umfliegen oder für Logistikdienste, wenn ein Paket presiert. Nebst aller Mobilität geniessen wir aber auch Ruhe, Geselligkeit und Entspannung, am besten im Umfeld von Familie und Freunden. Mobilität und Verkehr bringen uns zusammen. Dieses Ziel sollten wir weiter verfolgen: Mehr Mobilität, weniger Verkehr! ■

ZVV-Tickets per Telefonanruf von zuhause aus kaufen

Neu können Fahrgäste ihr ZVV-Ticket oder -Abo per Telefon beim Kundendienst ZVV-Contact erwerben und direkt auf den SwissPass laden lassen. Damit kann das Ticket ohne Smartphone bequem von zuhause gelöst werden. Auch ein Gang zum Schalter oder Ticketautomaten erübrigt sich.



Wählt **0800 988 988** (kostenlos)

ZVV-Contact, meine Name ist Anita Suter, wie kann ich Ihnen helfen?

Trudi Zollinger, mein Name. Ich möchte ein Ticket von Oetwil am See, Zentrum nach Herrliberg.

Gerne! Darf ich Ihre SwissPass-Nummer haben? Sie finden diese vorne auf Ihrem SwissPass.

Ja, sie lautet 123-456-789-0.

Besten Dank, Frau Zollinger. Das Ticket zu Ihrem Halbtax-Abo kostet 3 Franken 50. Es ist nun auf Ihrem SwissPass referenziert. Sie erhalten Ende Monat eine Rechnung. Gute Fahrt!

Ein Anruf mit dem Festnetztelefon oder Handy reicht und das ZVV-Einzelticket oder -Abo wird von einem Mitarbeitenden vom Kundendienst ZVV-Contact auf den SwissPass geladen. Dies soll insbesondere Menschen ohne Smartphone helfen, auch ohne App schnell zu ihrem Ticket zu kommen.

Der telefonische Ticketverkauf kommt unter anderem dort zum Einsatz, wo künftig kein Ticketverkauf beim Fahrpersonal mehr möglich ist. Der Chauffeurverkauf wird im ZVV-Gebiet schrittweise und bis spätestens Dezember 2024 eingestellt.

Wichtige Infos zum telefonischen Ticketverkauf

Ich möchte telefonisch ein Ticket bestellen, wie gehe ich vor?

Um ein ZVV-Ticket oder -Abo telefonisch zu erwerben, brauchen Sie einen SwissPass, damit das Ticket darauf geladen werden kann. Der SwissPass ist gratis an allen bedienten ZVV-Verkaufsstellen und online auf zvv.ch erhältlich.

Vor der Reise reicht ein Anruf beim Kundendienst ZVV-Contact unter der kostenlosen Nummer 0800 988 988. Die Mitarbeitenden dort können das gewünschte Ticket dann sofort auf Ihren SwissPass laden und Sie sind bereit zur Abfahrt. Bei der Kontrolle weisen Sie Ihren SwissPass vor, auf dem das Ticket oder Abo geladen ist. Die Zahlung erfolgt bequem gegen Rechnung.

Welche Tickets kann ich telefonisch erwerben?

Telefonisch können Sie ZVV-Einzeltickets, ZVV 24h-Ticket, ZVV-9-Uhr-Tagespässe, ZVV-Anschluss tickets, ZVV-Anschluss-24h-Tickets, ZVV-Albis-24h-Tickets sowie alle persönlichen Abonnementerwerben. Auch Einzelbillette und Tageskarten des Z-Pass und der Nachbarverbände können per Telefon gekauft werden. Der telefonische Ticketkauf ist täglich zwischen 6 und 22 Uhr möglich. Bei Fahrten ausserhalb dieser Zeiten muss das gewünschte Ticket vorgängig telefonisch bestellt werden.

öV für alle zugänglich

Es ist ein wichtiges Anliegen für den ZVV, seine Dienstleistung an die Bedürfnisse aller Fahrgäste anzupassen – auch jene, die keine digitalen Kanäle nutzen können oder möchten. Neben dem telefonischen Ticketverkauf gibt es im ZVV-Gebiet knapp 1400 Ticketautomaten und auch bediente Schalter, an denen der ZVV auch in absehbarer Zukunft festhält.

Bei Fragen oder Anregungen wenden Sie sich gerne an unseren Kundendienst unter 0800 988 988 wenden. Weitere Informationen zum telefonischen Verkauf finden Sie auf der ZVV-Website unter www.zvv.ch/telefonverkauf