



# Share & Care

Eine Idee von:  
Tim Poniwaß, Enes Malik Sen, Martin Karbaum &  
Hendrik Aschmies

# Unternehmen

- Name: Share and Care
- Tochterunternehmen der EnBw, bestenfalls als GmbH
- Vision: Nachhaltige, flexible und kostengünstige Fortbewegungsmittel

# Geschäftsidee

- EnBw als E-Mobility-Partner
- Ausbau der bestehenden Ladestellen und Verknüpfung mit einer eigenen E-Auto Carsharing-Flotte
- Auch Dörfer sollen erschlossen werden
- EnBw-Kunden erhalten Rabatte
- zusätzlich gibt es eine Van-Sharing-Flotte → geeignet für Leute die einen Sitzplatz haben wollen oder die nicht selber fahren wollen/können

# Produktion

- bestehendes Ladestellen-Netz ausbauen
- geeigneten Partner suchen für ein Leasing-Modell der E-Autos → damit hat unser Unternehmen am wenigsten Aufwand, da Reparaturen im Leasingpreis enthalten sind

# Marketing & Vertrieb

- Cross-Selling-Potential schaffen  
→ zwischen der EnBw als Energieversorger und Share and Care
- Kunden der EnBw erhalten Werbung, werden über die Rabattaktionen informiert
- Share and Care wirbt mit günstigen Preisen, wenn ein Vertrag mit der EnBw abgeschlossen wird
- wirbt mit Umweltschutz
- Beantragung des “Blauen Engel”-Siegels
- Van-Sharing trägt ebenfalls zum Umweltschutz bei

# Management & Organisation

- Erweiterung der “EnBw mobility+”-App, zur Miete und Reservierung der Autos
- App soll zeigen wo ein Auto steht, wann es gebucht ist
- im Idealfall sollen Autos immer an den vorgesehen Ladestellen abgestellt werden
- Wartungen der Ladestellen werden von der EnBw durchgeführt
- Wartungen der Autos werden über den Leasingvertrag geregelt
- man bräuchte ein paar Fahrer für das Van-Sharing

→ insgesamt wenig Eigenarbeit erforderlich, nach dem Marktstart, somit werden nur wenige Mitarbeiter benötigt

# Finanzierung

- Startkapital kommt von der EnBw
- staatliche Subventionen
- zuerst niedrigerer Preis um Kunden zu gewinnen
- nach der Amortisation soll sich logischerweise das Unternehmen selbst finanzieren

# Risiken

- nicht genügenden Nutzer
- Ladestellen-Netz könnte aufgrund einer zu hohen Auslastung kollabieren (höchst unwahrscheinlich)
- Van-Sharing wird nicht oft genutzt, da die Kunden die Dringlichkeit ihrer Fahrt nicht richtig einschätzen und ein Auto für sich alleine ist letztlich entspannter



# Chancen

- UPS schaffen für die EnBw
- Verbesserung der Luftqualität, vor allem in Städten
- “EnBw wäre sein eigener Kunde”

# Management Summary

Finanzierung: Eigenkapital der EnBw

Idee: Carsharing mit E-Autos und Van-Sharing, welche über EnBw Schnelllader geladen werden können, Vorteil auch außerhalb der Stadt möglich, im Gegensatz zur Konkurrenz (GROB)

Vision: Nachhaltige, flexible und kostengünstige Fortbewegungsmittel

Marktchancen: Gut, Carsharing-Flotte von BMW und Daimler war ein Flop, wegen eines zu schlechten Ladestellen-Netz und aktuell nutzen die meisten Anbieter noch Verbrenner