

## **Interviewauswertung – Anbieterseite (Hosts von Wallboxen / Stellplätzen)**

### **Stichprobe & Methodik**

- Insgesamt **15 qualitative Leitfadeninterviews** mit privaten Wallbox- bzw. Stellplatzbesitzern
- Halbstrukturierte Interviews auf Basis einer einheitlichen Interview-Guideline

### **3 von 15 Befragten lehnten eine Teilnahme grundsätzlich ab**

- Gründe:
  - kein Interesse an Vermietung
  - Unwohlsein beim Zutritt fremder Personen
  - fehlende persönliche Motivation

### **12 Interviews wurden inhaltlich ausgewertet**

Ziel: qualitative Validierung der Angebotsseite (keine statistische Repräsentativität)

### **Grundsätzliche Bereitschaft zur Vermietung**

- Mehrheit der Befragten grundsätzlich **offen für Stellplatz- und Wallbox-Sharing**
- **Strompreis soll überwiegend 1:1 weitergegeben werden**
- Teilnahme nur unter Bedingungen:
  - klare rechtliche Regelungen
  - keine zusätzliche Haftung
  - geringer organisatorischer Aufwand

---

### **Preisvorstellungen (Stellplatznutzung)**

- Häufig genannter Preisbereich: **1,50 € – 2,00 € pro Stunde**
- Einzelne Nennungen:
  - bis **2,50 € – 3,00 €** in stark nachgefragten Lagen
  - symbolische Preise oder Pauschalen
- Insgesamt:
  - moderates, nicht renditeorientiertes Preisverständnis

- gute Übereinstimmung mit dem geplanten Geschäftsmodell
- 

### Akzeptierter Aufwand & Bedienung

- Klarer Konsens: **minimaler Aufwand**
  - Bevorzugt:
    - App-basierte Lösung
    - automatische Reservierung & Freigabe
    - automatisierte Abrechnung
  - Abgelehnt:
    - direkter Nutzerkontakt (Anrufe, Chats)
    - manueller oder bürokratischer Zusatzaufwand
- 

### Verfügbarkeit & Nutzungsmuster

- Typische Verfügbarkeit:
    - unter der Woche tagsüber
    - teilweise abends / nachts
    - unregelmäßig am Wochenende
  - Monatliche Vermietung:
    - meist **8–20 Tage**
  - Stellplatztyp:
    - **Außenstellplätze bevorzugt**
    - Garagenplätze nur eingeschränkt oder teurer
- 

### Zentrale Barrieren & Bedenken

- Wiederkehrende Hemmnisse:
  - Haftungsfragen (Schäden an Fahrzeug, Wallbox, Grundstück)
  - rechtliche Unsicherheit (Versicherung, Gewerbe, Steuern)
  - Zutritt fremder Personen
  - fehlendes Vertrauen in Nutzer und Abrechnung
- Barrieren sind überwiegend:

- rational
  - lösungsorientiert
  - plattformseitig adressierbar
- 

### **Technische Voraussetzungen**

- Mehrheit der Wallboxen:
    - **AC 11 kW**
  - MID-Zähler:
    - teilweise vorhanden
    - sonst hohe Bereitschaft zur Nachrüstung
  - Insgesamt hohe technische Offenheit der Anbieter
- 

### **Motivation der Anbieter**

- Hauptmotive:
    - kleiner Nebenverdienst
    - bessere Auslastung bestehender Infrastruktur
    - Nachhaltigkeit / Beitrag zur Energiewende
  - Nachrangig:
    - Nachbarschaftshilfe
  - Monetärer Anreiz relevant, aber selten primär renditegetrieben
- 

### **Erwartete Plattform-Services**

- Nahezu einheitliche Erwartungen:
  - automatisierte Abrechnung
  - Plattform-Versicherung
  - klare AGB & Haftungsregeln
  - Nutzerbewertungssystem
  - technischer Support
  - Kalender- & Verfügbarkeitssteuerung
- Zielbild:

- „sorgloses“ Plattformmodell ohne Zusatzaufwand für Anbieter
- 

## Gesamtfazit

- Trotz einzelner Ablehnungen zeigt sich:
  - **hohe Angebotsbereitschaft**
  - klare und konsistente Erwartungen
- Zentrale Herausforderungen liegen nicht in Technik oder Motivation, sondern in:
  - rechtlicher Absicherung
  - organisatorischer Einfachheit
- Die Interviews liefern eine **robuste qualitative Validierung der Angebotsseite**
- Das Geschäftsmodell adressiert exakt die identifizierten Pain Points der Anbieter