



Christian Franke, Oliver Leicht, Lea Schmitt

Kooperationsmodell Mobilität FRANKLIN

Neue Mobilität und Quartiersentwicklung in Mannheim



Die kommunale Wohnungswirtschaft ist seit wenigen Jahren einem größeren Änderungsdruck unterworfen als in den Jahren zuvor. Megatrends wie Urbanisierung, Digitalisierung oder neue Mobilität beeinflussen in fundamentaler Weise die Handlungen und Strategien der Immobilienwirtschaft und damit auch der kommunalen Wohnungsbauunternehmen. Dazutreten eine durch Niedrigzinsen beeinflusste Investitionsfreudigkeit und ein damit einhergehender Bauboom, der die Baukosten steigen lässt. War lange Zeit das Erfolgsmodell der kommunalen Wohnungswirtschaft relativ einfach und klar umrissen – durch solide Bestandsbewirtschaftung und sukzessive Bestandverjüngung bezahlbaren Wohnraum für die Kunden bei soliden Renditen für den Gesellschafter zu Verfügung zu stellen –, erfährt dieses Modell aktuell einen Wandel.

Sowohl in florierenden wie auch weniger florierenden Oberzentren übernehmen die Wohnungsunternehmen vielfach Aufgaben, die über die Bereitstellung von günstigem Wohnraum hinausgehen. Sie übernehmen teilweise Stadtentwicklungsaufgaben hinsichtlich der Bereitstellung einer sozialen Infrastruktur und dienen oft als wohnungspolitisches Vehikel, einen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Kommunen bei der Gewinnung von Fach- und Führungskräften zu erreichen. Dazu gehört neben dem Neubau von attraktiven Wohnungen und Häusern für die neue Zielgruppe auch das Erschließen neuer Geschäftsfelder. Diese Ausweitung des Tätigkeitsgebietes ist eine Chance, wenngleich sie von den im operativen Geschäft handelnden Beschäftigten auch teilweise als Bürde empfunden wird. Die Schaffung neuer Dienstleistungsangebote, digitale Transformationen von Prozessen, das Auseinandersetzen mit neuen Zielgruppen fördern das Gehen neuer Wege. Da auf diesen Wegen teilweise Kompetenzen gefragt sind, die in dem durchschnittlichen Wohnungsbauunternehmen nicht sofort verfügbar sind oder auch z.T. gar nicht in der eigenen Unternehmung aufgebaut werden können, kommt es darauf an, flexibel zu sein und neue strategische Partnerschaften zu schließen.

Neue strategische Partnerschaften

Dieser Weg wurde in Mannheim konsequent gegangen. Dort arbeitet aktuell die MWS Projektentwicklungsgesellschaft (MSWP), eine Tochter der Stadt Mannheim und des kommunalen Wohnungsbauunternehmens GBG, daran, eine ehemals durch das amerikanische Militär genutzte Fläche zu einem innovativen, zukunftsfähigen und lebenswerten Stadtteil mit in

Zukunft rund 9.000 Einwohnern zu entwickeln. Unter dem Begriff Blue Village Franklin erarbeitete die MWSP gemeinsam mit der Stadtverwaltung ein Konzept, das dem neu entstehenden Stadtquartier in Bezug auf Energieversorgung und Mobilität einen beispielhaften nachhaltigen Charakter geben soll.

Die umfassende Mobilitätsplanung beruht hierbei auf drei Säulen:

- Auf einer städtebaulichen Struktur mit einem Erschließungs- und Wegenetz, das die verschiedenen Mobilitätsangebote gleichbehandelt und den Menschen in den Mittelpunkt rückt. Zudem gewährleistet die städtebauliche Struktur einen weitgehend barrierefreien öffentlichen Raum, der im Kernbereich des Quartiers eine Verkehrsberuhigung vorsieht, die allen Nutzern gerecht wird.
- Die zweite Säule bildet ein emissions- und barrierearmes, gut ausgebautes ÖPNV-Angebot.
- Die dritte Säule beinhaltet die Ergänzung durch innovative, emissionsarme Mobilitätsangebote der Sharing-Ökonomie (Leihfahrrad- und Leihautosystem) und des autonomen Fahrens im ÖPNV-Bereich sowie durch attraktive Mobilitätsdienstleistungen.

Während die Umsetzung der ersten beiden erwähnten Säulen des Mobilitätskonzepts überwiegend im Rahmen konventioneller Zuständigkeitsstrukturen und Planungsprozesse verläuft, stellt insbesondere die Realisierung der vielfältigen neuen Mobilitätsangebote und -dienstleistungen eine Herausforderung bei der Quartiersentwicklung dar: So war FRANKLIN zwar für alle Mobilitätspartner grundsätzlich als Vermarktungsziel von



Interesse, wurde von diesen jedoch ausschließlich in jeweils hauseigenen Kommunikations- und Vermarktungslogiken gedacht. Für Nutzer verliert eine multimodale Fortbewegung auf diese Art an Attraktivität, da sie unübersichtlich, organisatorisch aufwendig ist (Mehrfachregistrierung und -abbuchung) und keine Vergünstigungen in Bezug auf einen multimodalen Verkehrsverbund bietet. Die Immobilienwirtschaft wiederum betrachtet Mobilität zunehmend als selbstverständlichen Teil der Immobilie – die Planungen reichen von Ladeinfrastrukturen für elektrobetriebene Autos bis zu eigenen Konzepten von E-Mobilität in Verbindung mit smarter Energiedienstleistungen. Hierfür benötigt sie Dienstleister, die einerseits die Verpflichtung für eine reibungslose, intelligente und vollumfängliche Umsetzung der Mobilitätsdienstleistungen übernehmen, sich aber andererseits nicht der Steuerung der Immobilienwirtschaft entziehen, falls Missstände korrigiert werden müssen. Hinzu kommt, dass einige große Investoren an einer Reduzierung der Stellplätze in FRANKLIN-Mitte interessiert sind, wofür es eines gut ausgebauten ÖPNVs und dessen Ergänzung durch individuelle, innovative Mobilitätsangebote sowie rechtlicher Absicherungen bedarf, die zur Genehmigung eines reduzierten Stellplatzschlüssels mittels Baugenehmigung führen können.

In diesem Zusammenhang war die Mannheimer Stadtentwicklungsgesellschaft MWSP mit der Frage konfrontiert, wie Mobilität grundsätzlich neu organisiert werden kann und muss, um eine dauerhafte, wirtschaftliche und attraktive Lösung für den gesamten Mobilitätsbereich und letztlich für das Quartier zu erzielen.

Das Kooperationsmodell Mobilität FRANKLIN

Das Kooperationsmodell Mobilität FRANKLIN basiert auf einer Strategie der Zusammenführung komplementär angelegter Interessen und Stärken der städtischen Projektentwicklungsgesellschaft MWSP, der Immobilienwirtschaft und der in diesem Zusammenhang neu gegründeten Mobilitätsmanagementgesellschaft Blue Village FRANKLIN GmbH: Die MWSP hat neben der Erstellung eines Mobilitätskonzepts die rechtlichen, planerischen und inhaltlichen Voraussetzungen zur Genehmigung eines reduzierten Stellplatzschlüssels durch die Bauaufsicht im Rahmen einer Aussetzung von § 37 der Landesbauordnung erarbeitet: So übernimmt die Projektentwicklungsgesellschaft anteilig Baulasten der Investoren, konzeptioniert und koordiniert einen mehrstufigen Evaluierungsprozess und verpflichtet sich gegenüber der Baurechtsbehörde, im Bedarfsfall das benötigte Delta an Stellplätzen – bis zur baurechtlich vorgegebenen Grenze – herzustellen. Darüber hinaus beauftragte die MWSP das Start-up-Unternehmen Solar-Parker Deutschland damit, ein Betriebskonzept für eine elektrobetriebene Fahrzeugflotte zu erstellen. Hierbei handelt es sich um ein Unternehmen mit Betriebsexpertise im E-Mobilitätsbereich, das

sich auf Mobilitätsdienstleistungen für Kommunen und die Immobilienwirtschaft spezialisiert hat und zur SEVEN SENSES-Stiftung für urbane Innovationen gehört.

Aus der Zusammenarbeit zwischen Solar-Parker Deutschland und der MWSP ist im weiteren Schritt die Gründung der Mobilitätsmanagementgesellschaft Blue Village FRANKLIN mobil GmbH zwischen dem europaweit tätigen Mannheimer Energieunternehmen MVV und der Stiftung SEVEN SENSES entstanden. Die Gesellschaft FRANKLIN mobil ist ein gelungenes Beispiel für die Überführung von Mobilitäts- und Energieexpertisen in ein strategisch neues Geschäftsfeld: der Betrieb von Mobilitäts- und Serviceangeboten für eine nachhaltige Quartiersentwicklung und langfristig stabile immobilienwirtschaftliche Erträge.

Aufgabe der neu gegründeten Gesellschaft Blue Village FRANKLIN mobil ist es, differenzierte Mobilitätsangebote zu betreiben und weiterzuentwickeln, um den Bewohnern FRANKLINs Ergänzungen und Alternativen zum privaten PKW anzubieten. Hierzu zählt der Aufbau und Betrieb einer E-Fahrzeugflotte, die immobilienwirtschaftliche Beratung hinsichtlich der Integration von Mobilitäts- und Dienstleistungsangeboten, die Bündelung von Mobilitätsangeboten lokaler Partner (rnv, VRNextbike, Stadtmobil, MVV Energie etc.), der Aufbau einer Mobilitäts-App mit einem digitalen Informations-, Kommunikations- und Buchungsangebot sowie der Betrieb einer Mobilitätszentrale auf FRANKLIN. In der Mobilitätszentrale ist es Bewohnern möglich, Lastenräder und Carsharing-Fahrzeuge zu entleihen oder Strom zu tanken. Darüber hinaus sollen in der Mobilitätszentrale eine Werkstatt für die Wartung der E-Fahrzeug-Flotte, Büroräume, ein Paketannahmehbereich sowie ein Café untergebracht werden. Hier soll das Thema „neue Mobilität“ mit möglichst vielen alltäglichen Annehmlichkeiten und ohnehin anfallenden Besorgungsnotwendigkeiten verbunden werden.

Der dritte wichtige Kooperationspartner ist die Immobilienwirtschaft. Ziel der von SOLAR-PARKER entwickelten Methodik ist es, die Immobilienwirtschaft mit ihrem Wohnungsangebot gleichzeitig auch Mobilitätspartner werden zu lassen – Wohnen und Mobilität gemeinsam zu denken. Aktuell handelt es sich auf FRANKLIN um die Projektentwickler GBG, RVI, Sahle Wohnbau, Evohaus und Familienheim. Sie beteiligen sich an der Anschubfinanzierung der Informations- und Serviceangebote der Mobilitätsmanagementgesellschaft (BV Franklin Mobil GmbH) sowie am Aufbau der batterieelektrifizierten Fahrzeugflotte. Die Investoren wiederum können ihren Kunden vergünstigten Zugang zu unterschiedlichen Serviceangeboten der Mobilitätsmanagementgesellschaft ermöglichen (Zugang zur Quartiersapp, vergünstigte ÖPNV-Tickets, vergünstigter Zugang zum erweiterten E-Carpool der Mobilitätszentrale). Investoren, denen die Baubehörde eine Stellplatzaussetzung genehmigt, werden zudem eine Anschubfinanzierung der E-Fahrzeugflotte leisten.



Diese Investitionen werden schon am Anfang einer Aufsidelung der ca. 4.500 Wohneinheiten auf FRANKLIN realisiert, das heißt, ein strategisches Element ist die frühzeitige Integration von Mobilitätsalternativen in die Wohnungsvermarktung der Immobilienunternehmen. Dies ist notwendig, um den Interessenten mit der Entscheidung für eine Wohnung auch eine aktive Mobilitätsberatung anzubieten und sich gezielt mit der eigenen – durch den Umzug bedingt neu zu organisierenden – Alltagsmobilität auseinanderzusetzen. Somit können die Interessenten der Wohnungen diese Angebote in ihre Standortentscheidung aktiv einbeziehen – und das nicht nur als ein Versprechen in die Zukunft.

Die dauerhafte Refinanzierung der Mobilitätsmanagementgesellschaft erfolgt über die Erwirtschaftung von Nutzungsentgelten derjenigen Wohneinheiten, die die Mobilitätsdienstleistungen in Anspruch nehmen. Hierfür werden in Zusammenarbeit mit der Immobilienwirtschaft und als Bestandteil des Mobilitätsmarketings Mobilitätsangebote und Tarifpakete geschnürt, die für alle Wohnungen der teilnehmenden Liegenschaften eine planbare, transparente und attraktive Alternative zum eigenen PKW abbilden.

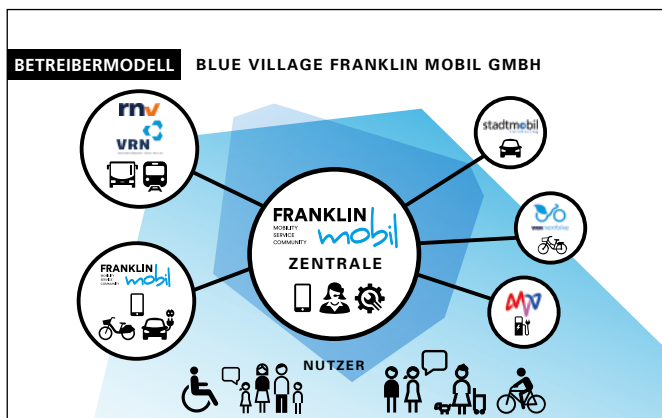


Abb. 1: Betreibermodell der Mobilitätszentrale

Fazit und Ausblick

Das Kooperationsmodell Mobilität FRANKLIN lebt von einer stringenten frühzeitigen Einbindung der wesentlichen handelnden Akteure einer Quartiersentwicklung: der MWSP als Impulsgeber und Entwickler für eine nachhaltige und zukunftsfähige Stadtentwicklung, der gezielten Identifikation geeigneter Akteure der Immobilienwirtschaft, die diesen Gedanken verbindlich mittragen, sowie einer umsetzungsorientierten und tragfähigen Organisationsstruktur – Blue Village Franklin Mobil GmbH –, die frühzeitig sichtbare und verlässliche Angebote für die künftigen Bewohner von FRANKLIN vorhält.

BV Franklin Mobil GmbH hat bereits im Februar 2018 das erste E-Carpool-Angebot für die Bewohner der evohaus-Liegenschaften geschaffen, seit Juni 2018 sind drei weitere von 20 geplanten E-Carpool-Fahrzeugen für FRANKLIN angeschafft worden und über das finanzielle Engagement der MVV AG

sind 10 E-Roller für ein Quartiers-Sharing bestellt worden. In diesem Juli geht die Franklin-Mobil-App online, die nicht nur die hauseigenen Mobilitätsangebote buchbar macht, sondern auch die digitale Vernetzung der Nachbarschaft ermöglicht: Mitfahrgelegenheiten, Bewohner-Community und Helping-Hand-Angebote unterstützen die Nachbarschaftsbildung mit digitaler Kommunikation.

Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht ist das FRANKLIN-Modell aufgrund mehrerer Dimensionen interessant. Eine Optimierung des Stellplatzangebotes steigert die immobilienwirtschaftlichen Erlöse, z.B. durch eine höhere Anzahl von vermarktbareren Wohneinheiten. Gleichzeitig erfolgt durch die integrierten Mobilitätsangebote in den Vertriebsprozess ein zusätzliches werthaltiges Vertriebsargument, das Mobilität als festen Bestandteil der Immobilie versteht, eine zu erwartende längerfristige Kundenbindung durch mehr nachhaltige Mobilitäts- und Quartiersservices und damit eine veränderte Unternehmenspositionierung am Markt.

Immobilienwirtschaftlich tätige Investoren, die sich an dem Konzept beteiligen, erhalten damit ein Verkaufsargument, das so in Mannheim einmalig und ein Wettbewerbsvorteil für den neuen Standort ist. Dies bedeutet Investition in den urbanen Megatrend „nachhaltige urbane Mobilität“ einerseits und Reduzierung der aktuell auf einem Rekordhoch liegenden Baukosten andererseits. Darüber hinaus wird am Beispiel FRANKLIN deutlich, dass sich die Bereiche digitale Kommunikation – Energie – urbane Mobilität im Rahmen einer zukunftsfähigen, nachhaltigen Quartiersentwicklung zunehmend verschneiden und mit der Elektrifizierung von Mobilität ein emergentes, dynamisches Geschäftsfeld entsteht. Wenn das FRANKLIN-Modell erfolgreich ist, lässt sich dies auf andere Flächen übertragen. Die Konversion der ehemals militärisch genutzten Militärflächen ist damit nicht zuletzt ein Vehikel kommunalwirtschaftlicher Wertschöpfung. Für die Bewohner FRANKLINs führen die Reduzierung von Emission sowie ein bezahlbares und vielfältiges Mobilitäts(dienstleistungs)angebot zu einer Steigerung der Lebensqualität im Quartier.

Christian Franke,
GBG – Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft

Oliver Leicht,
Blue Village FRANKLIN mobil GmbH, Mannheim

Dr. Lea Schmitt,
Projektentwicklungsgesellschaft MWSP, Mannheim