



# Wie RheinEnergie durch Shared Mobility einen jüngeren Kundenstamm gewinnen konnte



**Wunder  
Mobility**

***rHINGO***

Als kommunaler Energieversorger gehört die RheinEnergie längst zu den Pionieren in Sachen Elektromobilität. So baut die RheinEnergie die Ladeinfrastruktur über ihr Partnerunternehmen TanKE in Köln schon seit Jahren mit großem Engagement aus. Die vor Ort klimaschonende Elektromobilität leistet einen wichtigen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz. Und dieser Beitrag wird in den kommenden Jahren – auch dank öffentlicher Förderung bei der Anschaffung von E-Autos und dem Ausbau der Ladeinfrastruktur – signifikant steigen.

Daher war es für die RheinEnergie nur selbstverständlich, den Kölnerinnen und Kölnern mit dem E-Roller Sharing rHINGO ein zusätzliches Angebot zur klimaschonenden urbanen Mobilität zu bieten. Das Angebot, das sich aus 400 E-Rollern im Kölner Innenstadtgebiet zusammensetzt, spricht ein jüngeres Publikum an und leistet einen wichtigen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz.

# Shared Mobility - Mit nachhaltiger Mobilität eine jüngere Zielgruppe erreichen



Durch das Nutzungsverhalten der Roller konnte das rhingo-Team erkennen, wo die Roller ausgeliehen und wo sie wieder abgestellt werden. Das Verhalten stand dann oft in Korrelation mit einem jüngeren Publikum und den Angeboten, die es im Umfeld gibt, zum Beispiel die Nähe zur Universität oder Freizeitangeboten.

Dieses Verhalten deckt sich mit dem, was wir über jüngere Nutzergruppen wissen: Dass Sharing-Angebote wie rhingo naturgemäß ein jüngeres Publikum ansprechen. Jüngere Menschen sind flexibler, oft weil sie kein eigenes Auto

haben und es in der Stadt als Belastung sehen würden. Generell beschäftigen sich jüngere Menschen auch mehr mit entscheidenden Themen wie dem Klimawandel und Nachhaltigkeit und betrachten diese als wichtige Überlegung in ihrem täglichen Handeln.

Aus diesen Ergebnissen lässt sich schließen, dass das Shared Mobility Angebot die Mobilität jüngerer Menschen in Köln fördert – was zugleich mit den Zielen von rhingo übereinstimmt.

“

Als Energiedienstleister stehen wir in einem harten Wettbewerb und sind daher immer auf der Suche nach neuen Geschäftsfeldern. Denn nur so gelingt es uns, dauerhaft Gewinne zu erwirtschaften, die dann der Stadt Köln als unserer Anteilseignerin und damit allen Bürgerinnen und Bürgern zugutekommen. rhingo gliedert sich damit ein in eine Reihe unternehmerischer Tätigkeiten, die wir sowohl als Test- aber auch als attraktives Geschäftsfeld betrachten.

# Wunder Mobility - Ihr Partner für Shared Mobility

Durch die Partnerschaft mit Wunder Mobility und die Nutzung unserer robusten und hochmodernen Shared Mobility Plattform war das rhingo-Team in der Lage, ihre Elektroflotte problemlos zu starten und den Betrieb ihrer Flotte strategisch zu managen.



Vollautomatisierte Buchungsvorgänge der E-Roller



Umweltschonendes und CO2 freies Angebot von E-Rollern



Abwicklung von B2C Cases und Studentenrabatten zur Eröffnung neuer Märkte



Übersicht der Flotte, Kunden und Zahlungsprozesse



Diese Fallstudie ist Teil der #SharedVision Kampagne von Wunder Mobility. Kontaktieren Sie uns noch heute, um mehr zu erfahren.

[Kontakt](#)

**Marvin Rückle**

Business Development Manager  
marvin.ruckle@wundermobility.com

**Neele Töbelmann**

Business Account Manager  
neele.toebelmann@wundermobility.com

**Wunder Mobility © 2021**  
wundermobility.com