

# MARKETING

**Sharing Economy – teilen ist besser als besitzen.** Leihen kann besser sein als kaufen – teilen vorteilhafter als besitzen. Haben Sie schon einmal Ihr Auto oder Ihre Wohnung geteilt? Und das mit Ihnen völlig fremden Personen? Genau das machen weltweit Millionen von Menschen. Teilen ist in und bereits hat sich dafür ein eigener Begriff gebildet: die Share Economy.

## VON CHRISTOPH PORTMANN\*

Der englische Begriff «Sharing» steht für das Teilen im Sinne einer gemeinsamen Nutzung. Daraus entstehen ein Miteinander und Verbindungen zwischen sich fremden Menschen. Der gemeinschaftliche Konsum, das Teilen und Tauschen von beispielsweise Autos, Haus, Garten, Kleidern etc., wird stetig beliebter. Zum einen, weil es mit heutigen Technologien einfach und erst noch günstiger ist, zum anderen, weil es Spass macht, geselliger ist und neue Kontaktmöglichkeiten eröffnet.

**Besitz mehr Last als Status.** Als Generation Y werden in der Soziologie Gruppen von Personen bezeichnet, die zwischen 1980 und 2000 auf die Welt kamen. Sie gehören zur ersten Generation, die in einem Umfeld von Internet und mobiler Kommunikation aufgewachsen sind. Sie sind in der Regel gut ausgebildet, oft mit Fachhochschul- oder Universitätsabschluss, und zeichnen sich durch eine technologieaffine Lebensweise aus. Anstelle von Status und Prestige rücken eine nachhaltige Lebensweise und die Freude an der Arbeit ins Zentrum. Der Spass beginnt für sie nicht erst nach der Arbeit, sondern soll integrativer Bestandteil des Jobs sein. Die Generation verkörpert einen Wertewandel, der auf gesellschaftlicher Ebene bereits stattfindet und den die jungen Beschäftigten immer mehr in die Berufswelt tragen. Viel zu besitzen, ist für sie nicht mehr nur Status, sondern auch Last. Ganz neu ist der Sharing-Trend allerdings nicht, denn seit der Industrialisierung ist es beispielsweise in der Landwirtschaft üblich, teure Maschinen gemeinsam zu nutzen um in kurzer Zeit die Ernte einzufahren sowie die Kosten für die hohen Investitionen gemeinsam zu tragen.

**Linkes mit kapitalistischem Gedankengut vermischt.** Die moderne Share Economy hat ihren Ursprung im Silicon Valley, wo sich um die Jahrtausendwende, nach der zerplatzten Dotcomblase, linkes mit kapitalistischem Gedankengut vermischte. Weltweit sind in den vergangenen Jahren Hunderte Unternehmen entstanden, die auf dem Prinzip des Teilens basieren. Zu den weltweit erfolgreichsten und prominentesten



Teilen und Tauschen bilden das Wesen der Sharing-Ökonomie.

gehören die Haustauschplattform [homeexchange.com](http://homeexchange.com), die mit den Slogans «Die Welt entdecken, leben wie die Einheimischen» und «Gratis logieren» wirbt. Oder dann der Online-Vermittlungsdienst von Fahrgästen [uber.com](http://uber.com). Die Vermittlung erfolgt bei den meisten Anbietern über die Website oder eine Smartphone-App. Eine Plattform zur Vermittlung von Unterkünften ist [airbnb.com](http://airbnb.com). Das Unternehmen wurde 2008 von drei Studenten in San Francisco gegründet und hat heute einen Börsenwert von über einer Milliarde US-Dollar. Der ursprüngliche Name Airbedandbreakfast (deutsch: Luftmatratze und Frühstück) wurde 2009 verkürzt zu Airbnb.

**25 Millionen Gäste in über 190 Ländern.** Das Unternehmen bietet heute Unterkünfte in über 190 Ländern und in mehr als 34 000 Städten an. Gemäss eigenen Angaben nutzen jährlich über 25 Millionen Gäste das Angebot.

Airbnb stellt als Online-Plattform den Kontakt zwischen Gastgeber und Gast her und ist für die Abwicklung der Buchung verantwortlich. Die Transaktion findet dabei aus-

schliesslich über die Plattform statt. Der Gast bezahlt den Betrag für seine Buchung per Kreditkarte an Airbnb. Dem Gastgeber wird der Betrag erst 24 Stunden nach Anreise ausbezahlt, um sicherzustellen, dass der Gast die Unterkunft so vorfindet, wie sie ihm angeboten wurde. Vom Preis für die Unterkunft berechnet Airbnb 6 – 12 % zusätzlich vom Gast, abhängig von der Höhe des Preises für die Unterkunft. Vom Gastgeber behält Airbnb direkt bei der Auszahlung zusätzlich 3 % des Unterkunftspreises ein. Über eine Profilseite mit Bildern stellen Nutzer, also Gastgeber und Gast, sich gegen-

## SHARING-ÖKONOMIE GLOSSAR

**Crowdfunding:** Auf sogenannten Crowdfunding-Plattformen wie wemakit.ch, projektstarter.ch, kickstarter.com etc. werden Projekte und Geschäftsideen ausgeschrieben und die benötigten Mittel dann von privaten oder institutionellen Darlehensgebern meistens klein gestückelt finanziert.

**Crowdfunding:** Crowdfunding ist eine Finanzierungsform, bei der sich Mikroinvestoren mit typischerweise geringen Geldbeträgen über das Internet an zumeist jungen Start-up-Unternehmen beteiligen und auf eine attraktive Rendite hoffen.

**Crowdsourcing:** Im Crowdsourcing werden mittels offener Aufrufe oder Anfragen an eine Masse von Menschen (Crowd) Informationen oder Leistungen erfragt (gesourced). Von den Crowdsourcees werden diese ohne wirtschaftlichen Vorteil erbracht und können vom Crowdsourcer verwertet werden.

seitig vor. Die Gastgeber beschreiben ihre Unterkunft und illustrieren sie mit Fotos. Eine Suchfunktion gibt die Möglichkeit, spezifische Anforderungen in die Recherche mit einzubeziehen. So beispielsweise Kosten, Grösse, Ausstattung, Anwesenheit des Gastgebers, Familienfreundlichkeit, Frühstück und bereits bestehende Verbindungen zum Gastgeber. Gast und Gastgeber bewerten sich gegenseitig. Um Missbräuchen vorzubeugen, kann eine Bewertung nur dann abgegeben werden, wenn tatsächlich eine Buchung über die Webseite abgewickelt wurde. Die Dienstleistungen von Airbnb können via die Webseite des Unternehmens oder mit speziellen Smartphone-Apps genutzt werden.

**Geschäftsmodell mit Potenzial.** Die Share Economy ist ein zukunftssträchtiges Geschäftsmodell und gewinnt gemäss der Branchenplattform «sharecon.ch» auch in der Schweiz an Bedeutung. Gemäss dem Wirtschaftsmagazin «The Economist» wird es zu einer Verschmelzung klassischer Angebote mit dem neuen Ansatz kommen. Verschiedene Grosskonzerne

versuchen, sich einen Anteil am wachsenden Markt zu sichern. So hat Avis vor rund zwei Jahren Zipcar, den grössten Anbieter von Car-Sharing in den Vereinigten Staaten, für 550 Millionen Dollar gekauft. Car-Sharing boomt auch in der Schweiz und gilt als die clevere Art, Auto zu fahren. Die bereits 1987 gegründete Mobility Genossenschaft (auch Mobility Car-Sharing oder kurz Mobility genannt) ist das marktführende Schweizer Car-Sharing-Unternehmen mit Hauptsitz in Luzern. Mobility bietet 2650 Fahrzeuge an 1380 Standorten für Privatkunden und Mobilitätslösungen für Firmen an. Das Unternehmen kooperiert zudem mit verschiedenen Betrieben des öffentlichen Verkehrs, die Standplätze an Bahnhöfen zur Verfügung stellen und Angebote des kombinierten Verkehrs vermarkten. Nicht Car-Sharing, sondern Parkplatz-Sharing heisst das Motto, das Anbieter wie parkit.ch und parku.ch seit Anfang Jahr propagieren. In Baumärkten können Werkzeuge und Maschinen heute nicht nur gekauft, sondern auch zum Gebrauch gegen eine Gebühr ausgeliehen werden.

**Regulierung gefordert.** Die Erfolgsgeschichte weckt die Aufmerksamkeit von traditionellen Branchen wie beispielsweise der Hotellerie. Kein Wunder, erachten Schweizer Hoteliers das kommerzialisierte Couchsurfing als gefährlichen Konkurrenten. Denn die Kosten der Hotels sind teurer als jene der privaten Untervermieter, da sie teures Personal beschäftigen, strenge Hygiene- und Brandschutzvorschriften erfüllen und jede Übernachtung den Behörden melden müssen. Taxifahrer wiederum fühlen sich gegenüber Uber benachteiligt, weil Freizeitchauffeure offiziell nicht registriert sind, über keine Taxilizenz verfügen und ihre Fahrten so viel billiger anbieten können. Das sind berechnete und wichtige Fragen, die durchaus Stolpersteine für diese Entwicklung werden können. Eine weitere Hemmschwelle ist, privates Eigentum einem völlig Fremden anzuvertrauen. Mit einem Bewertungssystem, bei dem im Voraus wie bei Riccardo oder Ebay Verlässlichkeit demonstriert und Vertrauen geschaffen wird, kann dieser Nachteil eliminiert werden. Mittlerweile gibt es für verschiedene Angebote auch institutionelle Absicherung. So bietet Airbnb die Option, eine Versicherung abzuschliessen. Im Schadensfall bleibt nicht der Gastgeber auf den Schäden sitzen, sondern ist geschützt.

Die Trendkurve von Share Economy könnte aber schon sehr bald abflachen. Denn immer mehr Unternehmen nehmen den Gedanken des Teilens in ihr Businessmodell auf. Wenn aber zukünftig allem ein Wert zugeschrieben wird, dann gerät der Gedanke des Teilens in den Hintergrund und die Sharing-Ökonomie verkommt immer mehr zum knallharten Geschäft. Der positive Gedanke des Teilens von Eigentum und Fähigkeiten würde dadurch entfremdet und die so wertvollen persönlichen Beziehungen würden kommerzialisiert und anonymisiert.

\* **Christoph Portmann** ist Inhaber von Score Marketing in Stäfa. Die Firma hat sich auf die Beratung und Begleitung von Unternehmen im Bereich von Marketing, Werbung, Verkauf und Internet spezialisiert. Der Autor bietet zudem Beratung, Seminare und Referate an. Score Marketing, Bergstrasse 96, 8712 Stäfa, Tel. 044 926 36 00, [chportmann@ScoreMarketing.ch](mailto:chportmann@ScoreMarketing.ch), [www.ScoreMarketing.ch](http://www.ScoreMarketing.ch).