



BringBee

CEO: Stella Schaffner
Live seit: 2013
Ziel: Mitbringservice für Einkäufe, Einsparung von Fahrten
Mitglieder: 1500
Mitarbeiter: 4
Investoren: privat gehalten

Parkit

CEO: Jasmin Samsudeen
Live seit: 2013
Ziel: Teilen und Nutzen von Parkplätzen
Mitglieder: 2600 Parkplätze, davon 500 privat, der Rest auf SBB-Grund
Mitarbeiter: 4
Investoren: CEO, M-Way



Goldschürfer in der Grauzone

Auto teilen, Parkplatz teilen, Wohnung teilen – die Sharing Economy treibt ständig neue Blüten. Wo aus der romantischen Idee ein Business wird, bringt das die herkömmliche Konkurrenz auf die Barrikaden. Oder sie wird selbst zum Innovator.

ANDREAS GÜNTERT TEXT / CHRISTIAN SCHNUR FOTOS



Hans-Jörg Dohrmann hat eine Vision. In nicht allzu ferner Zukunft, sagt der CEO der Migros-Tochter M-Way, solle zusammenwachsen, was heute zum Ärger der ganzen Welt nur getrennt funktioniert: Auto fahren mit garantiertem Parkplatz. Und das alles just in time: genau dann über ein Auto verfügen, wenn man es braucht, und den Abstellplatz exakt dann und dort reservieren, wo man das Fahrzeug hinstellen will. «Es ist», sagt Dohrmann, «unser Fernziel, das Fahrzeug und den Parkplatz zu synchronisieren.» Auch wenn dem Automobilisten weder Wagen noch Abstellfläche gebürt.

Die Voraussetzungen für die Instant-Hochzeit von Auto und Parkplatz sind gegeben. M-Way ist investiert in zwei Schweizer Start-ups, die Schlüsselqualifikationen fürs Fernziel bieten. Zusam-

men mit Mobility und Mobilair macht man mit bei Sharoo, der Plattform, auf der jedermann seinen Privatwagen vermieten kann. Dohrmann ist dort VR-Präsident. Zum anderen ist M-Way Minderheitsgesellschafterin bei Parkit. Diese Plattform will Privatparkplätze besser ausnutzen und sie allen Automobilisten zugänglich machen. Die Vorstellung: Mit dem Smartphone öffnet man die Autotüre des Leihwagens, vor dem Abfahren reserviert man auf der gleichen App den Parkplatz im gewünschten Zielgebiet. Auto fahren ohne Stress.

Profitables Gutmenschentum. Die Schweizer Firmenfrüchlinge Sharoo und Parkit sind Teil der boomenden Sharing Economy, jener Wirtschaftsform also, die Teilen über Besitzen stellt. Propagiert wird eine Art neuer ökonomischer Gesellschaftsvertrag, bei dem nicht jeder ein Auto, eine Ferienwohnung und ein Segelboot besitzt. Sondern sich je nach

Rent a Rentner

Geschäftsführer: Reto Dürrenberger
Markenchefin: Sarah Hiltbrand
Aussenminister: Peter Hiltbrand
Live seit: 2009, Relaunch 2013
Ziel: Rentier für Arbeiten aller Art zu mieten
Mitglieder: 3000
Mitarbeiter: 3
Investoren: privat gehalten

Situation borgt, was er braucht. Oder ausleiht, was anderen nützt. «Eine Form des Wirtschaftens, sagt Dohrmann, «in der eine Portion Gutmenschentum steckt, ein Aspekt der Nachhaltigkeit» – und auch ein Gewinnpotential.» So sieht es auch Stella Schieffer, CEO des Schweizer Mitbring-Service BringBee und Präsidentin

der eben erst gegründeten Schweizer Sharing-Economy-Vereinigung. Sharecon: «Eine freundliche ideologische Geschichte, aber auch ein Geschäftsmodell.»

Was die Sharing Economy auf jeden Fall ist: ein Modell, das sich in unzähligen Branchen und Bereichen anwenden lässt (siehe Kasten rechts). Die neue Tauschwirtschaft ist gemäss dem US-Magazin «Forbes» nicht weniger als «eine ökonomische Revolution, die in stiller Art Millionen von Menschen zu Teilzeit-Unternehmern macht. Und herkömmliche Gedanken zu Konsum und Besitz auf den Kopf stellt.»

Gemacht. Dass alle Welt Dinge austauscht und bisweilen versucht, daraus ein Geschäft zu machen, ist nichts Neues.

«Was unser Sharing-Portal antreibt: brachlegendes Rentner-Know-how und Kleinarbeiten, die sonst keiner mehr macht.»

Reto Dürrenberger, Rent a Rentner

Natürlich hat die Mensch schon immer geteilt. Hat sich in Bibliotheken Bücher ausgeliehen, sich in der Nachbarschaft mit Leitern und Bohrmaschinen ausgeholfen oder auch mal – nicht ohne Herzklopfen – dem Schwager das Auto zur Verfügung gestellt. Aber Wein in neuen Schlächten also. Nur: Der Schlauch ist sehr viel moderner geworden.

Kurt Matzler von der Universität Innsbruck beobachtet das Phänomen Sharing Economy seit zwei Jahren intensiv. Der Vorstand des Instituts für Strategische Unternehmensführung und Leadership beschreibt den neuen Schwung einer alten Sache so: «Das Thema Teilen hat einen gewaltigen Schub erhalten durch das Internet und mobile Endgeräte, die einfaches und effizientes Austauschen erst möglich gemacht haben.» Und damit natürlich Kontakt- und Bezahlfunktionen, die Gleichzeitige über den ganzen Planeten zusammenbringen. Etwa dann, wenn sie Software austauschen, für ▶

ONLINE-PLATTFORMEN

Die Schar der Sharer

Gärten, Büroplätze, 3-D-Drucker – in der Sharing Economy lässt sich (fast) alles teilen. Vieles davon ist noch in der Anfangs- und Versuchsphase.

Man stellt sein Gut online und erhält so ein Schaufenster in die ganze Welt. Vereinbarte Summen fließen über die Website, nach Gebrauch bewerten sich Anbieter und Kunde: So funktionieren Sharing-Dienste, die sich in allen Bereichen ausbreiten. Autos, Parkplätze und Wohnungen sind Paradebeispiele. Aber es gibt noch vieles mehr. Ein kleines Querwelten der Plattformen, die aus jedem Menschen einen Mini-Entrepreneur machen wollen: Gefeierte wird dann zusammen am 1. Juni, dem «Global Sharing Day».



Plattform für Nachwuchsmusiker: Website von SofaConcerts.

3-D-Drucker-Teilet: Viele möchten auf den Tech-Trend der Stunde aufspringen, wollen sich aber keinen 3-D-Drucker anschaffen. Kein Problem: Sie können auf ein Gerät von Leuten in der Nähe ausweichen. www.3dhub.us

Büroplätze teilen: Wie viele Gäste? Wie viele Tage? Der Suchbalken deutet auf Hotelbuchungen hin. Doch hier geht es darum, in Städten überall auf dem Planeten einen temporären Büroplatz zu finden. www.sharedesk.net

Cash aus dem Parkhaus: Wer in die Ferien verreiselt und sein Auto im Flughafen-Parkhaus lässt, kann es von dort aus vermieten lassen – und erhält es frisch geputzt zurück. www.flightcar.com

Gärten als Campingplatz: Eine englische Initiative, die es möglich macht, seinen Gartenplatz an Zeitgäste zu vermieten. www.campinmygarden.com

Gärten teilen: Selten Acker oder sein Gemüsebeet von anderen Leuten betreuen lassen – und dann die Ernte teilen. www.garten-teilen.de

Konzerte veranstalten: Mitglieder melden ihre Wohnung an und holen Nachwuchsmusiker zum Auftritt zu sich nach Hause. www.sofaconcerts.org

My home is my Beiz: Jeder wird zum Wirt, indem man fremde Leute zu sich zum Essen einlädt. www.eatwith.com

Nächte tauschen: Ein Derivat von Airbnb: Community-Mitglieder tauschen Nächte in ihrer Privatunterkünften untereinander aus. www.nightswapping.com

Taxifahren: Extrem erfolgreiche Plattform des digitalen Icarus: Der Dienst Uber macht Autofahrer mit ihren Wagen auch zu Taxifahrern. www.uber.com

Teilette: Private können ihre Nasszelle für ein paar Dollar zur Verfügung stellen. Das «Pipi-Portal» hat keine Verbindung zu Airbnb. www.aipnp.co

Sharing-Systeme weltweit: www.colaborativconsumption.com/directory

Schweizer Start-ups: <http://sharecon.ch/schweizer-startups>
Global Sharing Day: www.thepoplewhoshare.com/global-sharing-day



► einander Logos kreieren oder miteinander ein Start-up finanzieren.

Matzler sieht drei weitere Treiber hinter der Bewegung. Das ist einmal das gesellschaftliche Bewusstsein für das Problem, dass unsere Industrie zu viel Müll und zu viele unnütze Produkte herstellt. Zweitens hat die jüngere Generation eine neue Einstellung gegenüber den Themen Besitz und Status. Früher war ein Auto ein Prestigesymbol, heute ist es möglicherweise nur ein Mittel, um von A nach B zu kommen. Drittens: das Nutzungsdifferenzial. Gemeint ist das oft schiefe Verhältnis zwischen dem Platz, den Gegenstände im Privatraum einnehmen, und ihrer geringen Einsatzzahl. Wie etwa der Wagen, der zu 90 bis 95 Prozent unnützlich in der Garage steht.

Matzlers Lieblingsbeispiel: «80 Prozent der Menschen in Österreich besitzen einen Akkubohrer. Den sie im Durchschnitt 13 Minuten pro Jahr benutzen.» Teilen wäre sinnvoller. Und günstiger. Letzteres Argument wurde in den USA

mit der Rezession ab 2008 für viele Konsumenten zur Notwendigkeit. Wenn die Kreditkarte ausgemast ist, wird «Collaborative Consumption», gemeinschaftlicher Konsum, zur Alternative.

Dass die pragmatischen US-Amerikaner ihr Auto mit anderen Leuten teilen, mag einleuchten. Aber wie steht es mit den Schweizern, die weniger von der Rezession getroffen wurden? «Natürlich sind die Schweizer sehr vorsichtig», sagt Eva Luethi vom Carsharing-Dienst Sharoo. Den Einstieg will man mit sogenannten «Circles» schaffen: «Autobesitzer können ihren Wagen auf Wunsch nur einer geschlossenen Gruppe von Freunden und Bekannten ausleihen und so Vertrauen gewinnen.»

Kultur des Vertrauens. Anderswo werden demografische Schubkräfte ausgemacht: «Was unser Sharing-Portal antreibt: brachlegendes Know-how der Rentner. Und Kleinarbeiten, die sonst keiner mehr macht», sagt Reto Dürrenberger, Ge-

Sharoo

CEO: Eva Luethi (LI)
CDO: Carmen Spielmann
Live seit: 2014
Ziel: Teilen und Nutzen von Privatautos
Mitglieder: 100 Autos, 2000 Mieter
Mitarbeiter: 8
Investoren: M-Way (Migros), Mobilcar, Mobility

schaftsführer von Rent a Rentner, wo jedermann auf die Dienste von rüstigen Pensionären zugreifen kann. Die Plattform hat in ihrer jungen Geschichte bereits die Schweizer «Marketing-Trophy» gewonnen und Interesse im Ausland geweckt. Man sei, sagt Dürrenberger, im Kontakt mit dem Ministry of Manpower

in Singapur, «man überlegt sich dort, etwas Ähnliches einzuführen».

Was der Sharing Economy zusätzlich auftrieb gibt: die vom Online-Auktionshaus eBay gelernte Art der gegenseitigen Bewertung. Die Art, wie sich Käufer und Kunde gegenseitig bescheinigen, faire Geschäftspartner zu sein, hat eine globale Kultur des Vertrauens etabliert. Diese hat es wiederum ermöglicht, dass Millionen von Menschen sogar ihr privates Gut, die eigenen vier Wände, teilen.

Über die 2008 lancierte Plattform Airbnb kann jeder seine Wohnung oder auch nur ein Zimmer an andere vermieten – oder von diesem Dienst Gebrauch machen. Aktuell sind es gemäss der Firma, die bereits auf einen Wert von zehn Milliarden Dollar veranschlagt wird, über 600 000 Wohnobjekte, die auf diese Art auf

«Postmaterialistische Werte gewinnen an Bedeutung. Es geht nicht um den Besitz, sondern um den Zugang zu Gütern.» Eva Luethi, Sharoo

der ganzen Welt angeboten werden. Auch in der Schweiz hat Airbnb, das hier Mitte 2012 startete, bereits 5000 Hosts (so werden Gastgeber genannt) generiert. Typischerweise hält Airbnb bei einer Reservierung zweimal das E-Händchen hin: Wenn eine Buchung verfügbar wird, zahlen Gäste eine Servicegebühr von sechs bis zwölf Prozent; auf Seiten des Gastgebers werden drei Prozent des Buchungstotals fällig.

Ein einträgliches Modell, das Nachahmer anzieht: Das Schweizer Start-up HouseTrip surft auf der gleichen Welle, andere Beherbergungsplattformen wie Wimdu und 9flats folgen dem Trend, der aus jedem einen Hobbyhotelier macht. Matzler sieht im kalifornischen Original, das aktuell Objekte in 34 000 Städten in 192 Ländern verfügbar macht, die Gallionsfigur des globalen Teilens: «Ihren Durchbruch in der allgemeinen Wahrnehmung hat die Sharing Economy durch Airbnb erhalten.» Ihre Angriffsfläche allerdings auch.

In vielen Städten regen sich Hoteliers mächtig über die neue Konkurrenz auf. «Game Changer» Airbnb lässt eine Armee von Hobbyhoteliers werkeln, die im Gegensatz zur professionellen Konkurrenz keine Auflagen punkto Hygiene oder Brandschutz einhalten müssen. Natürlich reicht den Privatvermietern die Gastbewertung, sie brauchen keine Behördenkontrolle. Dass aber oft weder Steuern noch Tourismusabgaben entrichtet werden, bringt die herkömmliche Beherbergungsbranche zusätzlich auf die Palme – weil dies der Gastgeber in der Old Economy tun muss.

Regulierungsbedarf. Politiker riechen Lunte, wenn sich Airbnb-Hosts vom romantischen Grundgedanken des Systems – ein Aufenthalt bei Einheimischen, nah dran am «richtigen» Leben – verabschieden und auf professionelle Weise Appartements aufkaufen und vermieten. Was auch im Mutterland des Kapitalismus (und der Sharing Economy) für Zoff sorgt: Eine grosse Zahl der Vermietungen sei illegal, donnerte der New Yorker Generalstaatsanwalt Eric Schneiderman jüngst und wollte die Herausgabe von Daten Tausender Airbnb-Hosts erzwingen. Fürs Erste konnte er dies zwar nicht erreichen, doch die Angriffe auf die disruptive Tourismus-Innovation werden weitergehen.

Wird das Thema der Regulierung Junge Start-ups gleich wieder zum Erliegen bringen? Das ist nicht auszuschliessen, denn im gegenwärtigen Gründerhype werden sich sowieso niemals alle Plattformen halten können. Es wird zum Shake-out der Systeme kommen. Ein Abbrechen von der Grauzone aber sei nötig, sagt Stella Schleifer von BringBe: «Ich kann das verstehen. Regulierung, etwa in Fragen des Konsumentenschutzes, ist verständlich und notwendig», sagt die Präsidentin von Sharecon und kündigt einen Mitglieder-Event zum Thema Regulierung im Oktober an.

Argwohn erwacht den Sharrern allerdings nicht nur von den Behörden. Hierzu lichte gehen die Wogen hoch, wenn Sharing-Economy-Gründer innovativer sind, als es die links-rechte Haltung erlaubt: Parkplatz-Sharing schreckt Stadtverkehr-Evangelisten auf. Gründerinnen wie Jasmin Samsudeen von Parkt glauben, mit dem Teilen und Nutzen von Parkplätzen den City-Stau zu min- ►

FÜR SIE SCHAUEN
WIR GENAU HIN



5 Eine Beratung mit Fokus – fünf Gründe, weshalb Sie bei uns goldrichtig sind auf www.cic.ch/5

CIC

BANQUE CIC | SUISSE |

Die Bank der Privat- und Geschäftskunden

Basel, Fribourg, Genf, Lausanne, Locarno, Lugano, Neuchâtel, Sion, Zürich

www.cic.ch

«Wir sind in der Experimentierphase»

Business Angel und Parku-COO Roland Zeller über Geschäftsmodelle, Hindernisse und die Mutter aller Sharing-Economy-Modelle.

BILANZ: *Sharing-Economy-Firmen schliessen wie Pilze aus dem Boden. Sind es auch valable Geschäftsmodelle?*

Roland Zeller: Oft ist es mehr Sharing als Economy. Wir sehen viel Sinnvolles, das mit Idealismus angeschoben wird. Manchmal ist allerdings der Nachbarschaftsgedanke stärker als das Geschäftsmodell. Die Sharing Economy bleibt uns sicher erhalten, derzeit aber sind wir in der Experimentierphase.

Was braucht es zum Business Case?

Geteilte Wüter müssen einen gewissen Wert haben, damit



Roland Zeller ist in rund zehn Start-ups investiert, etwa im Ausflugsport Get-YourGuide.

Sie sind im Parkplatz-Sharing-Start-up Parku investiert, das mit 35 Leuten in der Schweiz und Deutschland aktiv ist. Wie lautet da die Business-Logik?

Je repressiver die Bussepolitik und je knapper die Parkplatz-Verfügbarkeit, desto besser für uns.

Da muss Zürich eine Goldgrube sein. Doch die Politik lehnt sich auf, weil man durch bessere Parkplatz-Verfügbarkeit Mehrverkehr befürchtet.

Ein Problem, das uns in Deutschland überhaupt nicht begegnet. Rund ein Drittel des

städtischen Verkehrs ist Parkplatz-Suchverkehr, da können wir Abhilfe leisten. Und in Städten liegt weiterhin ein Megapotenzial brach.

Welche?

Die Tiefgaragen von Geschäftshäusern sind in der Regel ab 17 Uhr und das ganze Wochenende über leer. Allein ums Zürcher Seebecken dürfte das auf etwa 3000 Parkplätze zutreffen. Dieses Potenzial möchten wir anzapfen.

Wer stand ganz am Anfang des Sharing-Trends? Die Bibliothek von Alexandria im dritten Jahrhundert vor

Christus? Oder das hiesige

Mobility-Modell von 1987? Die Bibliothek verfolgt das Modell des «One to many» – eine Quelle, die viele Leute speist. Eher zur heutigen Peer-to-Peer-Situation, in der sich eine Masse von Leuten untereinander Güter ausleiht, passt der Maschinenring, in dem Bauern Mitte des 20. Jahrhunderts teure Geräte wie Mähdröser austauschten. Für die Schweiz würde ich Inherome nennen, quasi ein Urahn von Airbnb. Die Ferienwohnungsvermittlerin begründete vor 50 Jahren den Trend, ungenutzte Privatimmobilien zu vermieten. Damit lancierte man quasi die Sharing Economy 0.1.

Roland Zeller gründete im Jahr 2000 das Online-Reisunternhmen Travel.ch, das er später an die Migros-Tochter Hotelplan verkaufte.

► dern. Politiker hingegen befürchten zusätzlichen Verkehr.

Das Thema wird die Sharing Economy noch lange begleiten. Insbesondere dort, wo sich Plattformen wie Airbnb als Goldschürfer in der regulatorischen Grauzone bewegen, werden nicht nur Behörden aufmerksam, sondern auch Grosskonzerne, die sich mit dem neuen Phänomen «Teilen ist das neue Haben» auseinandersetzen müssen. Denn wenn sich diese Haltung – zunächst wohl in den gesättigten Industrieländern – auch nur teilweise durchsetzen sollte, wird ebenso gelten: Teilen ist das neue Nicht-Kaufen.

Nachfragerückgang bei Gütern. Und das, sagt Kurt Matzler von der Uni Innsbruck, werde Bremspatzen in den Erfolgsrechnungen hinterlassen: «Ein Car-Sharing-Auto, so haben Berechnungen ergeben, ersetzt 8 bis 13 verkaufte Autos. Das hat natürlich enorme Konsequenzen.» Etablierte Firmen der herkömmlichen Konsumgesellschaft müssten sich neu orientieren: «Weniger Produktion, dafür mehr Dienstleistung», folgert Matzler.

Beispiele dafür gibt es bereits: In den USA ist General Motors Partner des grossen Car-Sharing-Programms RelayRides, Autovermieter Avis hat den Car-Sharing-Anbieter Zipcar gleich ganz übernommen. Daimler und das Mietwagenunternehmen Europcar firmieren unter Car2go und vermieten frei geparkte Wagen nach einem Minutentakt-System.

Behörden, die Sharing-Modelle kritisch befragen, oder Grosskonzerne, die das Sharing-Geschäft zunächst bekämpfen und dann selber einsteigen – was ist die grössere Gefahr für Start-ups? «Es stimmt, wir sind unter Beobachtung», sagt Jasmin Samsudeen von Parkit. «Ich erachte die Gefahr von den Konzernen als grösser. Sie sind punkto Marketing stärker, könnten beispielsweise mit Städten Verträge abschliessen und haben auf jeden Fall finanziell den längeren Schnauf als wir.»

«Allerdings», und hier spricht jetzt die Geschäftsfrau, «bieten sich für Start-ups enorme Chancen. Wenn sie entweder mit Grosskonzernen zusammenarbeiten oder übernehmen werden.»

ANZEIGE

HOCHTIEF DEVELOPMENT SCHWEIZ AG

MIT WASSER GEBAUT.
MITTEN IN ZÜRICH.



AQUATIKON

Besuchen Sie www.aquatikon.info und mieten Sie in der Bürowelt von morgen.

HOCHTIEF
DEVELOPMENT
SCHWEIZ

ANZEIGE



Wann ist es Zeit für eine Bank,
die Sie ein Leben lang begleitet?

Wenn Sie einen Partner suchen, dem Sie jederzeit vertrauen können. Nehmen Sie sich Zeit für eine umfassende Beratung: LGT Bank (Schweiz) AG.

LGT. Ihr Partner für Generationen. In Basel, Bern, Genf, Lausanne, Lugano, Zürich und an mehr als 15 weiteren Standorten weltweit. www.lgt.ch/anliegen

LGT Private Banking