

# Sharing Economy (Ökonomie des Teilens)

## Allgemeine Beschreibung

Sharing Economy steht für die **gemeinsame Nutzung von Ressourcen**. Dazu zählt neben Gegenständen und Räumen auch Wissen. Das Konzept ist nicht neu, allerdings bietet die Digitalisierung innovative Möglichkeiten. Der technische Fortschritt vereinfacht Transaktionen und ermöglicht **das schnelle und effektive „Teilen“** unabhängig von der Reichweite.

Die Sharing Economy erlebt einen Boom, beispielhaft dafür sind AirBnB und Uber zu nennen. Das Geschäftsmodell profitiert von der **effektiven Verwertung ungenutzter Ressourcen**. Dem gegenüber stehen **potenzielle Risiken** wie der Schutz der Transparenz, Sicherheit, Arbeitnehmerschutz und weitere Aspekte.

## Standards

- ▶ **IWA 27:2017 »**
- ▶ **ISO/TC 324 Standard (in Entwicklung) »**

## Best Practices

- ▶ **HI-Tischler e.K. »** entwickelte mit anderen Betrieben ein Sharing-Modell für eine Werkstatt. So hält der Handwerker seine Kostenbelastung gering und hat Zugang zu einer großen Auswahl von Maschinen.
- ▶ **Fahrgemeinschaft.de »** hilft in Kooperation mit dem ADAC bei der Suche nach einer Mitfahrgelegenheit für Pendler. BlaBlaCar ist die größte Vernetzungsplattform für Mitfahrgelegenheiten in Deutschland, die Fernverbindungen vermittelt.

## Weiterführende Informationen

- ▶ **eStandards Wissen: Circular Economy »**
- ▶ **Kontakt Co-Working-Space Wuppertal »**

## Freie Software

- ▶ **Leitfaden für Peer-to-Peer Sharing-Plattformen »**

### **Nutzen statt Besitzen: B2C-/B2B-Sharing**

Unter **B2C-Sharing** versteht man Sharing-Modelle, die **von einem Unternehmen für die Privatanutzer** angeboten werden. Gute Beispiele dafür sind der Skiverleih beim Sporthändler oder das Handwerkerportal MyHammer. Das erste Sharing-Angebot für den Massenmarkt kam von Tchibo im Bereich Spielsachen und Kinderkleidung.

**B2B-Sharing** bezieht sich auf das Sharing **zwischen zwei Unternehmen**, die z. B. Büros, Veranstaltungsräume oder Wissen teilen. Beispielhaft hierfür sind Technologie- oder Gründerzentren.

B2C- sowie B2B-Modelle existieren bereits seit längerer Zeit. Aufgrund steigender **Aufmerksamkeit für Umweltschutz und Nachhaltigkeit** sind sie heute wieder im Trend. B2B-Modelle sind allerdings noch selten, da die klassischen Unternehmen sich eher als Konkurrenten und nicht als Kollaborateure sehen. Viele Gründe sprechen aber für das B2B-Sharing, u.a. Verwertung ungenutzter Ressourcen, schnelleres Reagieren auf Marktveränderungen und Wettbewerbsvorteile, nicht zuletzt Reputationsvorteile durch bewussteren Umgang mit wertvollen Ressourcen.



© Photo by Pixabay on Pexels

### **P2P-Plattformen (Peer-to-Peer)**

P2P-Plattformen bieten **Sharing-Economy-Möglichkeiten für Privatpersonen**. Hinter den Plattformen stehen Unternehmen, die Sharing Economy zu ihrem Geschäftsmodell gemacht haben. Erfolgreiche Beispiele sind Airbnb (Unterkünfte), Uber (Mitfahrgelegenheiten), BlaBlaCar oder Kleiderkreisel (Kleidungsaustausch).

Die zahlreichen Vorteile für Nutzer sind die **einfache und zeiteffiziente Zugänglichkeit** der Plattformen, die **günstigere Preisgestaltung** als bei der etablierten Konkurrenz, der **erlangte Umweltschutz** durch die gemeinschaftliche Nutzung und Wiederverwendung bestehender Güter sowie **Verdienstmöglichkeiten als Anbieter**.

Für Unternehmen bietet die Sharing Economy **neue Geschäftsmodelle** und einen weiteren Kanal, mit dem man neue Märkte und Endkunden erreichen kann. **Digitalisierung** spielt bei P2P-Plattformen die entscheidende Rolle. Durch das Teilen der Ressourcen und den schnellen Zugang zur Dienstleistung, bzw. einem Produkt, können Anschaffungs-, Personal- und/oder Raumnutzungskosten eingespart werden.

Während die größte Gefahr für die Endkunden im Bereich **Datenschutz** liegt, gibt es auch **Herausforderungen** auf unternehmerischer Seite. Große Plattformen beeinflussen Unternehmen, die nicht direkt in der Sharing Economy teilnehmen, indem sie auf den Markt einwirken und **markttypische Bedingungen verändern**. Ursache ist die Vermittlung günstigerer Dienstleistungen und Waren, welche sich auf einen **verringerten Konsum von neuwertigen Gütern** auswirkt.

Für P2P-Plattform-Betreiber ist die **Auswertung der umfangreich generierten Daten** wertvoll für die strategische Entwicklung des Unternehmens und die Einschätzung des Marktes. Herausforderung für die P2P-Plattformen ist die Wahrung der Privatsphäre von Nutzern bei erforderlicher **Transparenz, Qualität und Sicherheit** innerhalb der Leistungen, die gehandelt werden.

## Leitfaden

Sharing Economy gleicht größenbedingte Nachteile bei KMU gegenüber Großunternehmen aus und macht den Markteintritt für kleinere Unternehmen einfacher. **Neue Chancen** eröffnen sich auch für Anbieter, die ihr Geschäftsmodell anpassen oder sogar neue Dienstleistungen, wie eine P2P-Plattform, entwickeln wollen. Die folgenden Leitfäden beschreiben erforderliche Schritte und Empfehlungen für die Etablierung neuer Geschäftsmodelle.

### Leitfaden B2B: Sie wollen Ihre Ressourcen teilen und/oder anbieten

- ▶ Identifizieren Sie die Möglichkeiten, Sharing-Angebote in Ihr Geschäftsmodell zu integrieren. Analysieren Sie, wo sich das Teilen für Sie lohnt. Gibt es Maschinen oder Werkstatt- und Konferenzräume, die oft nicht ausgelastet sind? Kennen Sie potenzielle Partner, die Ihr Equipment ausleihen würden?
- ▶ Vertrauen ist der Schlüssel: Suchen Sie vertrauenswürdige Partner. Eine Option wäre mit einer Probezeit zu beginnen.
- ▶ Legen Sie die Konditionen fest, u.a. Nutzungsbedingungen und Abrechnungsmethode. Regeln Sie unbedingt, wie ein Schaden abzuwickeln ist: Ein Versicherungsschutz muss gewährleistet sein.
- ▶ Die Koordination und Buchung können durch eine Software effizienter gestaltet, dokumentiert und abgerechnet werden.

### Leitfaden P2P: Sie haben eine Idee für ein Sharing-Plattform in Ihrem Geschäftsbereich

- ▶ Gibt es bereits Sharing-Angebote in Ihrer Branche auf dem internationalen/nationalen Markt? Welche P2P-Plattformen wären Ihre Konkurrenten, von welchen könnte man lernen? Verschaffen Sie sich eine Übersicht.
- ▶ Was für einen Mehrwert können Sie Ihren Peer-Providern und -Konsumenten anbieten? Sprechen Sie Ihre Stakeholder an: Was brauchen sie? In welcher Form?
- ▶ Bauen Sie Ihre digitale Infrastruktur und Kompetenzen auf. Somit wird das Sharing leichter und effektiver gestaltet.
- ▶ Wie auch bei B2B-Plattformen legen Sie die Konditionen fest, u.a. Nutzungsbedingungen und Abrechnungsmethode.

Einen ausführlichen Leitfaden für P2P-Plattformen finden Sie auf der ersten Seite unter „Freie Software“.

## Impressum

### Herausgeber/Redaktion:

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum eStandards

Lena Köppen

Projektbüro Sankt Augustin

c/o Fraunhofer-Institut für Angewandte Informationstechnik FIT

### Kontakt:

Marius Mertens

Tel: +49 202 4595-844

E-Mail: [mertens@kompetenzzentrum-estandards.digital](mailto:mertens@kompetenzzentrum-estandards.digital)

[www.kompetenzzentrum-estandards.digital](http://www.kompetenzzentrum-estandards.digital)

## Über Mittelstand-Digital

Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum eStandards gehört zu Mittelstand-Digital.

Mit Mittelstand-Digital unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie die Digitalisierung in kleinen und mittleren Unternehmen und dem Handwerk.

Mittelstand-Digital informiert kleine und mittlere Unternehmen über die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung. Regionale Kompetenzzentren helfen vor Ort dem kleinen Einzelhändler genauso wie dem größeren Produktionsbetrieb mit Expertenwissen, Demonstrationszentren, Netzwerken zum Erfahrungsaustausch und praktischen Beispielen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ermöglicht die kostenfreie Nutzung aller Angebote von Mittelstand-Digital.

Weitere Informationen finden Sie unter

[www.mittelstand-digital.de](http://www.mittelstand-digital.de)