

Sharing Economy | 23.07.2015 | Lesezeit 3 Min.

## Teilen statt kaufen

*Teilen hat Konjunktur. Egal ob Autos von DriveNow, Schlafplätze über Airbnb oder Wissen bei Wikipedia - unter dem Stichwort Sharing Economy werden Ressourcen gemeinsam und damit effizienter genutzt. Eine Analyse des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) zeigt allerdings: Im Vergleich zu den USA liegen Deutschland und Europa beim Sharing deutlich zurück, vor allem weil es keine einheitlichen Regeln für Firmengründungen und zu viele administrative Hürden gibt.*

---

Das Prinzip ist einfach, aber effektiv: Anstatt selbst viel Geld in Eigentum zu investieren, teile ich meine Räume, Gegenstände oder Ideen und vermiete sie zum Beispiel für eine festgelegte Dauer. Dieser Gedanke des Teilens ist nicht neu. Seit Jahrhunderten werden Bücher und inzwischen auch andere Medien in Bibliotheken verliehen, in landwirtschaftlichen Genossenschaften nutzen Bauern Maschinen gemeinschaftlich, Nachbarn helfen sich gegenseitig beim Hausbau.

Dass die Sharing Economy zuletzt so enorm zugenommen hat, ist vor allem den digitalen Vermittlungsplattformen zu verdanken. Sie haben aus der Kultur des Teilens einen Marktplatz gemacht, auf dem jeder Internetuser mitmischen kann - als Nachfrager oder Anbieter (Grafik).

**Weltweit wurden 2014 laut Bundesverband der Verbraucherzentralen 6 Milliarden Dollar in Start-ups der Sharing Economy investiert, 2010 waren es erst 300 Millionen Dollar.**

## Online-aktiv

So viel Prozent der Bevölkerung der Europäischen Union ...



Stand: 2014; Quelle: Europäische Kommission

 Institut der deutschen  
Wirtschaft Köln

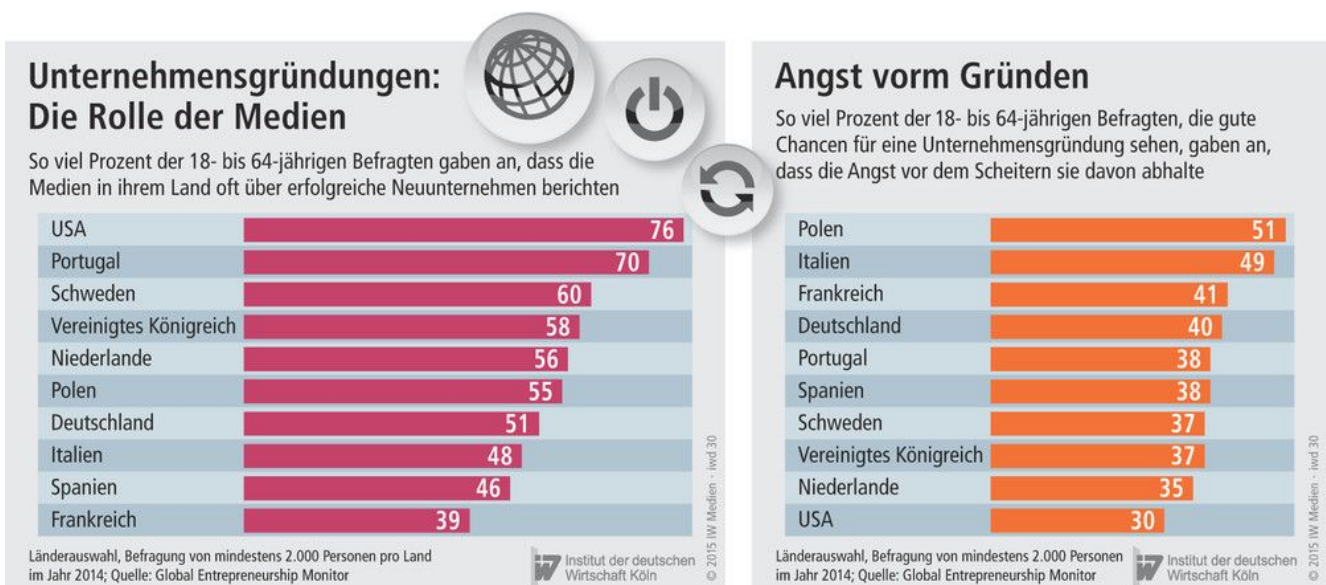
© 2015 IW Medien · iwd 30

Mit unzähligen unterschiedlichen Geschäftsmodellen in verschiedenen Märkten ist die Sharing Economy allerdings recht unübersichtlich. Generell gibt es drei Bereiche:

1. **Kostenloses Teilen** beinhaltet jene Geschäftsmodelle, bei denen private Eigentümer ihre Güter mit anderen teilen, ohne dafür bezahlt zu werden. Das Unternehmen übernimmt dabei die Funktion eines Vermittlers, der Anbieter und Nachfrager zusammenbringt - wie zum Beispiel die Wohnraumvermittlungsplattform CouchSurfing oder das Onlinelexikon Wikipedia.
2. **Kostenpflichtiges Teilen** funktioniert wie das kostenlose Teilen mit dem Unterschied, dass der Besitzer eines Gutes ein Nutzungsentgelt erhält. Typische Beispiele für dieses Geschäftsmodell sind Airbnb als Vermittler privaten Wohnraums und Uber als Vermittler privater Fahrer.
3. **Mieten** bedeutet, dass ein Unternehmen Güter besitzt, die gegen eine Gebühr benutzt werden können. Dafür nutzt die Firma der Sharing Economy aber stärker das Internet, als es im traditionellen Geschäftsmodell des Vermietens der Fall ist. Car2Go oder DriveNow zum Beispiel vermieten über das mobile Internet Autos minutenweise.

Die Bevölkerung vertraut laut einer Studie der EU-Kommission traditionellen Geschäftsmodellen und Firmen seit der Finanzkrise weniger als früher. In der Sharing Economy werden Konsumenten zu Anbietern, Bewertungssysteme bilden Vertrauen und neue Firmen werden zu Konkurrenten der traditionellen Unternehmen.

In den USA ist die Sharing Economy deutlich präsenter als in Europa. Das Umfeld für Firmengründer ist dort aber auch anders (Grafik). Während es in den USA im Schnitt fünf Tage dauert, eine Firma anzumelden, müssen Gründer in Europa durchschnittlich zwölf Tage für Behördengänge einplanen. Auch der Zugang zu Fremdkapital ist in Deutschland deutlich schwieriger als etwa in den USA oder Großbritannien. Dies alles wirkt sich auch auf die Gründung von Sharing-Economy-Unternehmen aus, wie eine Studie des IW Köln verdeutlicht.



In vielen Märkten ist zudem unklar, ob Sharing-Economy-Firmen an die gleichen Regeln gebunden sind wie traditionelle Firmen. Die Unternehmen mit Fokus auf das Teilen sind meist der Auffassung, dass die bestehenden gesetzlichen Regulierungen ihre Aktivitäten nicht erfassen und daher nicht auf sie zutreffen. Die traditionellen Wettbewerber pochen dagegen auf die Einhaltung der Regeln. Taxifahrer etwa müssen viele Auflagen erfüllen - sie müssen zum Beispiel Ortskenntnisse nachweisen -, die Uber für seine Fahrer nicht gelten lassen will. Diskutiert wird auch, ob nicht bei der privaten Zimmervermittlung künftig Rauchmelder in den Wohnungen vorgeschrieben

sein sollten.

Sollten also die bestehenden Regulierungen an die Märkte der Sharing Economy angepasst werden? Und wenn ja, wie? Um diese Fragen beantworten zu können, müssen die Wettbewerbsbehörden zunächst den Status quo analysieren. Erst dann können sie entscheiden, ob die Rahmenbedingungen auch auf die neuen Wettbewerber angewandt werden müssten, was in vielen Fällen deren Geschäftsmodell erheblich schwächen würde und zum Vorteil etablierter Firmen wäre.

Alternativ könnten die Rahmenbedingungen an den technologischen Fortschritt angepasst werden. In beiden Fällen wäre ein fairer Wettbewerb zwischen etablierten und Sharing-Economy-Firmen möglich, der bisher oft noch nicht existiert. Soll sich die Sharing Economy in Deutschland dynamisch weiterentwickeln, ist ein angemessener regulatorischer Rahmen vonnöten, der jungen Unternehmen mit neuen Geschäftsmodellen die Sicherheit bietet, die sie für einen Markteintritt benötigen.

### **Kernaussagen in Kürze:**

- Autos, Schlafplätze oder Wissen - Teilen hat Konjunktur. Unter dem Stichwort Sharing Economy werden Ressourcen gemeinsam und effizienter genutzt.
- Eine Analyse des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) zeigt allerdings: Im Vergleich zu den USA liegen Deutschland und Europa beim Sharing deutlich zurück, weil es keine einheitlichen Regeln für Firmengründungen und zu viele administrative Hürden gibt.
- Weltweit wurden 2014 laut Bundesverband der Verbraucherzentralen 6 Milliarden Dollar in Start-ups der Sharing Economy investiert, 2010 waren es erst 300 Millionen Dollar.
- Drei Bereiche werden unterschieden: Kostenloses Teilen, kostenpflichtiges Teilen und Mieten.