

f/21

# BÜRO FÜR ZUKUNFTSFRAGEN



## Sharing-Ökonomie:

Meins ist deins oder meins bleibt meins?

**Zukunftssalon, 21. November 2016**

Forum für Unternehmerinnen und Gründerinnen e.V.  
Volksbank Ulm-Biberach eG

Nora S. Stampfl  
@f21\_zukunft

1. **Entwicklung und Antriebskräfte:**  
Was die Sharing-Ökonomie ausmacht und antreibt.
2. **Der ökonomische Hintergrund:**  
Was die Sharing-Ökonomie auszeichnet.
3. **Die Konsequenzen:**  
Was Sharing für die etablierte Ökonomie bedeutet.

f/21

WASCHPULVER  
+ POLETTE  
FÜR 7KG-MASCHINE

Preis:  
1,- EURO

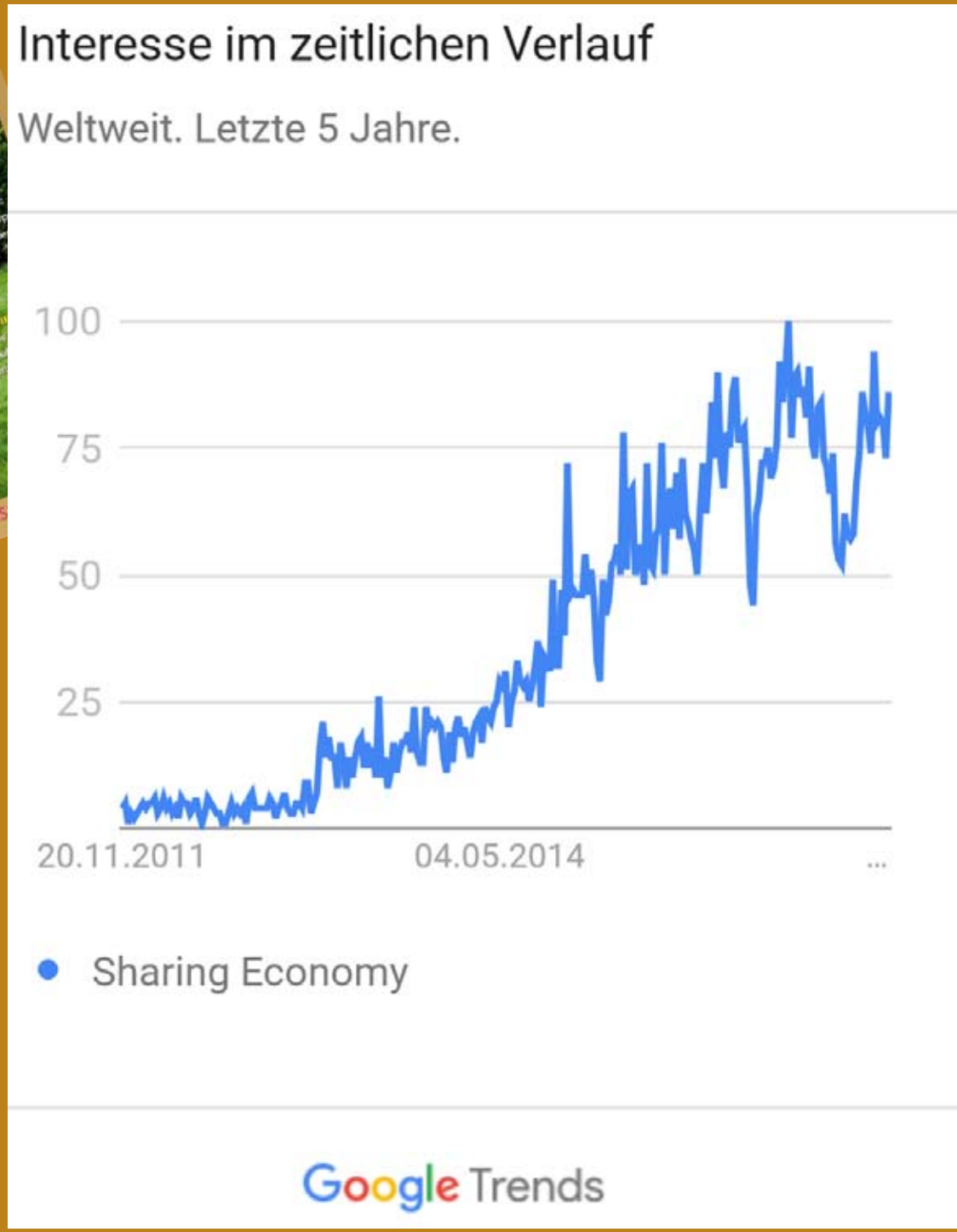


WASCHPULVER



Teilen ist nichts Neues.

f/21



# So viele Betten wie airbnb kann kein Hotel der Welt anbieten!



Gesamtzahl der Gäste

+60.000.000



Städte

+34.000



Schlösser

+1.400



Länder

+191

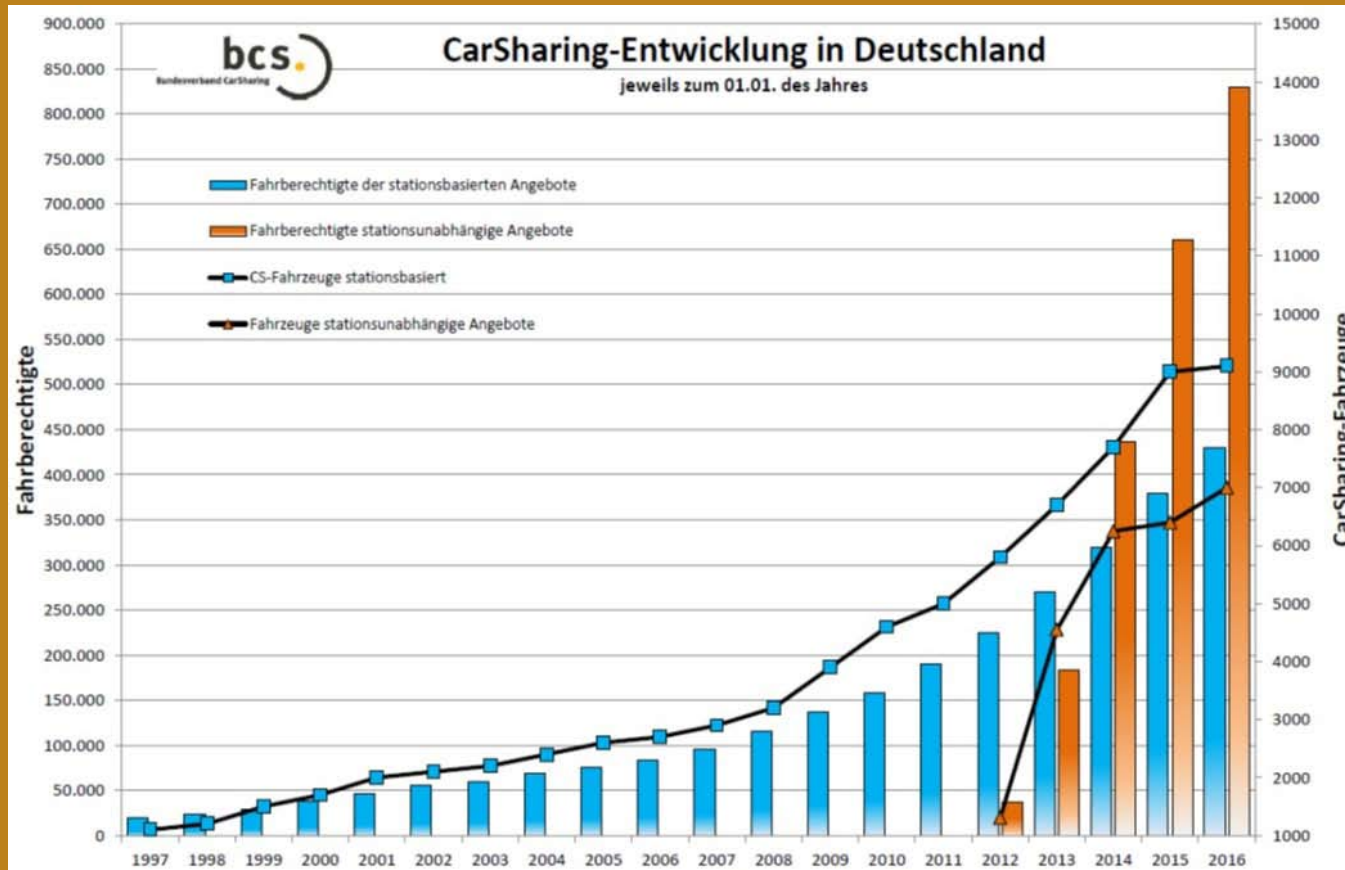


airbnb

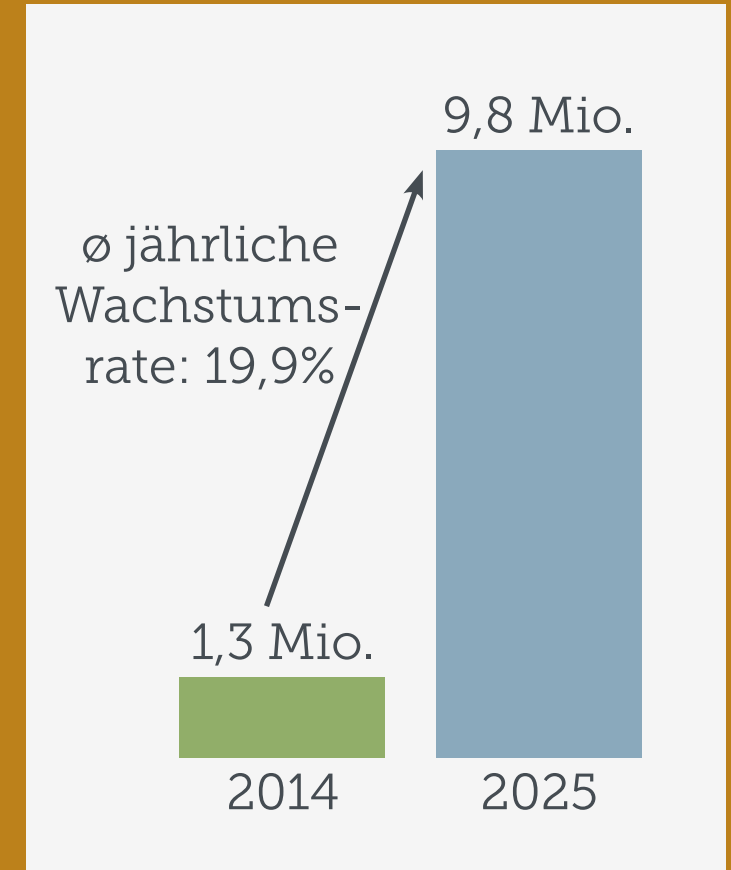


# Carsharing verbreitet sich rasant und ist weiter auf dem Wachstumspfad.

Stationsbasiertes und Free-Floating- Carsharing:



P2P Carsharing:





f/21

Das Fahrzeug wird zum „Stehzeug“.

f/21

Wir brauchen keine Bohrmaschine,  
sondern ein Loch in der Wand!

Your search for

**Bohrmaschine**

**7 items in Berlin** found

All Items (7)

↔ For rent (7)

### Category

All categories (7)

Kitchen, Furniture & Household (4)

Tools & Equipment (3)

### Search within results



### Vicinity search





### Filter

- Hide unavailable items
- Only commercial items

Galerie

Liste

Kartensicht 1

sort by:



Bohrmaschine/-sch...  
Kitchen, F... ↔ € 2.00/d  
Berlin



Bohrmaschine/-sch...  
Kitchen, F... ↔ € 0.00/d  
Berlin



Bohrmaschine/-sch...  
Kitchen, F... ↔ € 0.00/d  
Berlin



Bohrmaschine  
Tools & Eq... ↔ € 5.00/d  
Berlin



f/21



Moderne Netzwerktechnologien ermöglichen Teilen auf nie gekanntem Niveau.



f/21

Beim Konsum geht es heute auch um die  
Suche nach Gemeinschaft und Teilhabe.

f/21



Mein Haus, mein Boot, mein Auto - das war  
gestern! Konsumismus verliert an Glanz.

f/21

Sharing schont Ressourcen und  
gleichzeitig den Geldbeutel.

f/21

In der aktuellen Debatte stehen sich  
zwei Extrempositionen gegenüber.

1. Entwicklung und Antriebskräfte:  
Was die Sharing-Ökonomie ausmacht und antreibt.
2. Der ökonomische Hintergrund:  
Was die Sharing-Ökonomie auszeichnet.
3. Die Konsequenzen:  
Was Sharing für die etablierte Ökonomie bedeutet.

# Produktnutzung statt -eigentum: Warum kaufen, wenn man auch ausleihen kann?

Mobilität

tamyca 

DriveNow JustPark

 Paul Camper  
PRIVATE CAMPER SHARING

drivy CAR2GO

Shared Parking

Getaround

nextbike 

Alltagsgegenstände verleihen

frents

BOOKELO  
BOOKSHARING

LIFE  
THEK

NeighborGoods®

 Pumpipumpe  
sharing community

teilo

LEIHBAR. Einfach besser leihen.

FAIR LEIHEN  
KOSTENLOS LEIHEN STATT TEUER KAUFEN

 BETA

# Recycling 2.0:

Produktlebenszyklen werden länger

Dinge verschenken

Dinge tauschen



**foodsharing.de**



**BookMooch**

New life for Old books



Kleider  
Kreisel



"Flohmärkte"

Mädchen  
Flohmarkt

**STUFFLE**

shopock



# Bündelung von Ressourcen:

Teilen bringt Menschen zusammen

Arbeit

sonstige Services

Erlebnis & Erfahrung

betahaus |  
POWERED BY  
LIQUIDSPACE®  
wework

TrustedHousesitters™  
BringWasMit  
TaskRabbit

Get Your Guide  
Rent a Local Friend  
Garten Paten  
tripadvisor®  
get the truth. then go.™

Unterkunft

couchsurfing  
airbnb  
9flats.com  
Camp in my Garden  
WIMDU  
gloveler  
clever übernachten

Mitfahrgelegenheiten

Lyft  
UBER  
Wunder  
PocketTaxi  
flinc-  
Bla Bla Car

Social Lending

smava  
Ihr Kredit ist da.  
LendingClub  
zopa™



**Uber**, the world's largest taxi company, **owns no vehicles.**

**Facebook**, the world's most popular media owner, **creates no content.**

**Alibaba**, the most valuable retailer, **has no inventory.**

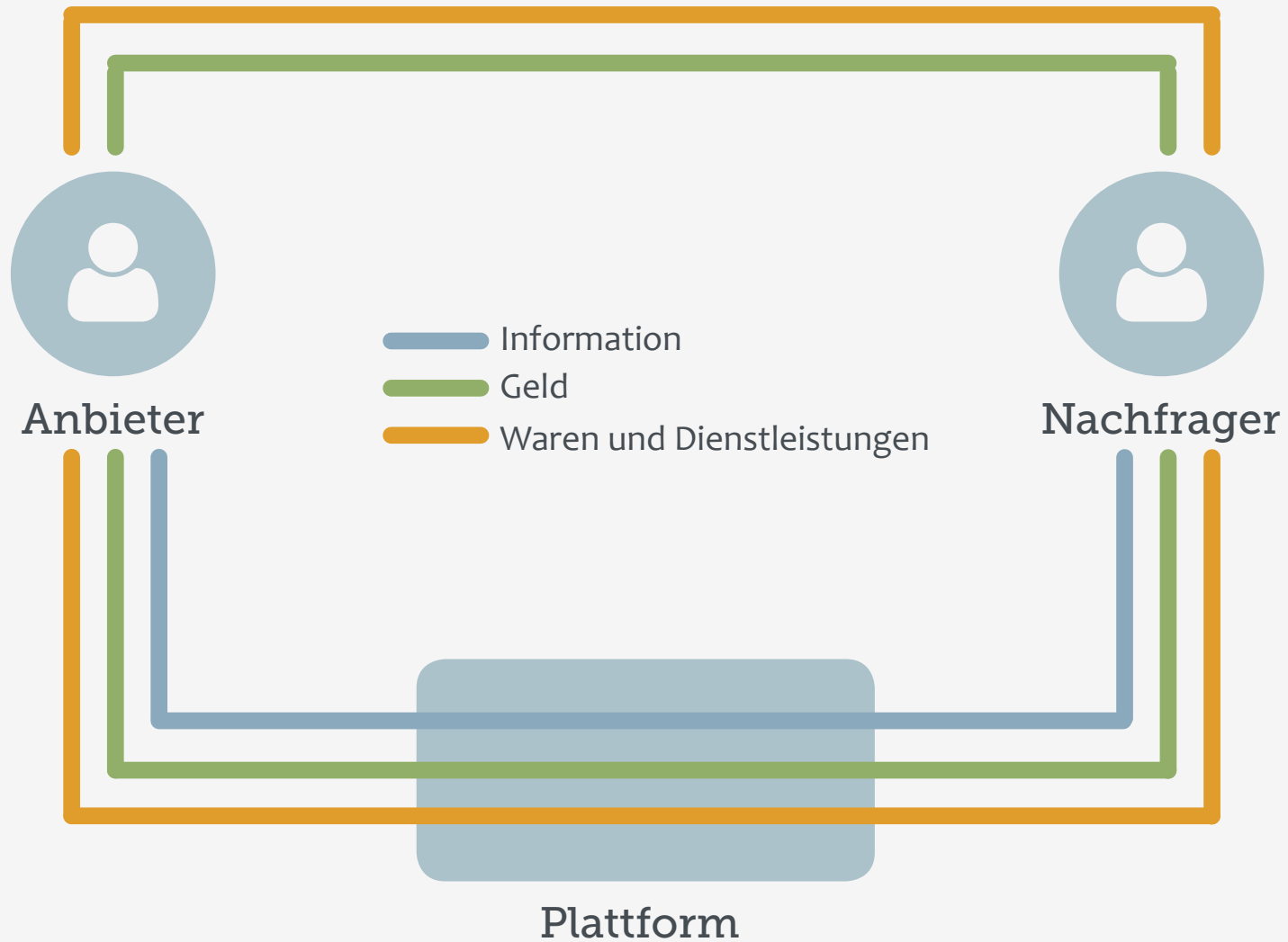
And **Airbnb**, the world's largest accommodation provider, **owns no real estate.**

**Something interesting is happening.**

Tom Goodwin, Havas Media

Goodwin, Tom (2015): The Battle Is For The Customer Interface. URL: <https://techcrunch.com/2015/03/03/in-the-age-of-disintermediation-the-battle-is-all-for-the-customer-interface/>

## Das Plattformmodell



” The main reason why it is profitable to establish a firm would seem to be that there is a cost of using the price mechanism.

Ronald H. Coase

Coase, Ronald H. (1937): The Nature of the Firm. *Economica*, 4 (16), S. 390.

# Die Sharing-Ökonomie fordert sämtliche Branchen heraus.



Mobilität

Mit Car-, Bike-, Ridesharing sowie Shared Parking zu maßgeschneiderter Mobilität - ohne die Lasten des Eigentums.



Produkte und Bekleidung

Selten benötigte Dinge muss man nicht kaufen und Mode gibt es zum Flatrate-Preis.



Tourismus

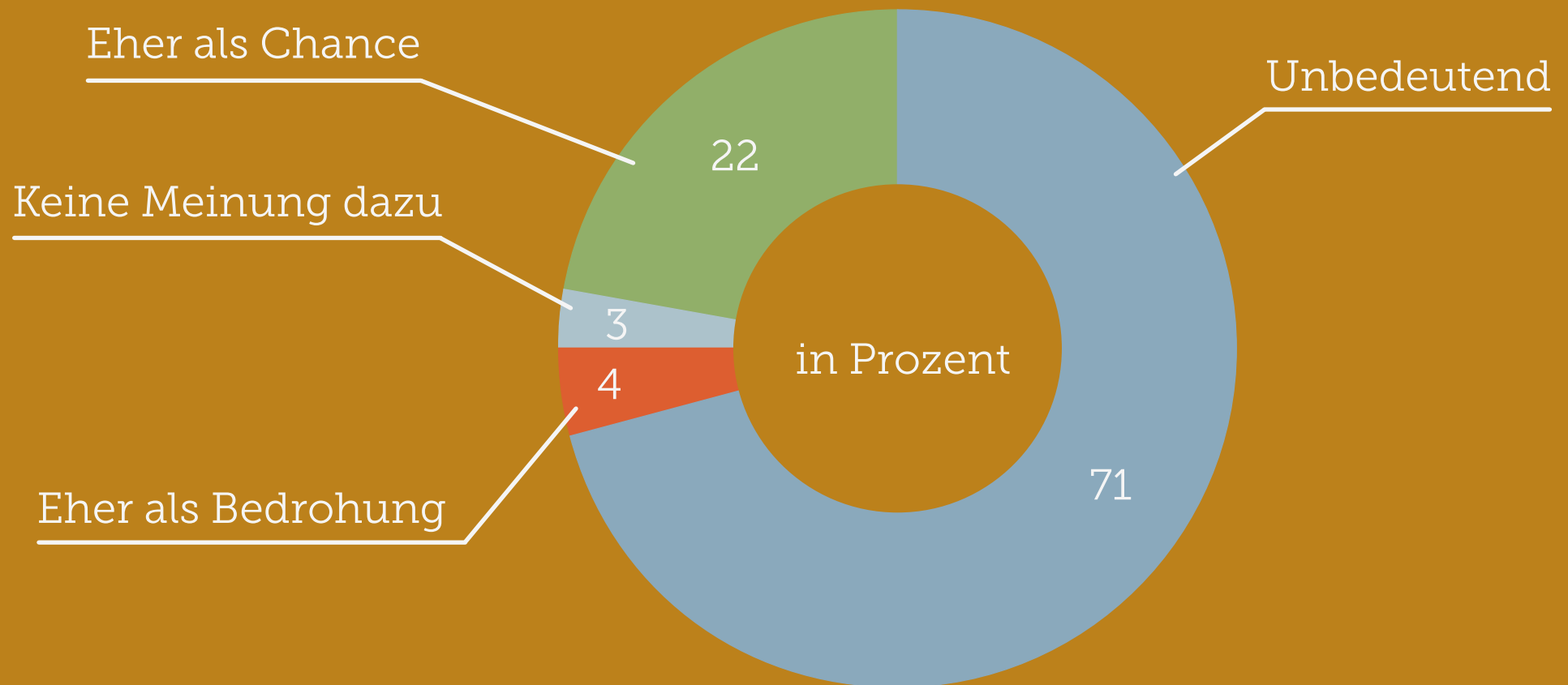
Reisende übernachten bei Privatpersonen - günstiger und mit Lokalkolorit.



Banken

Kredite von Privatperson an Privatperson - Banken als Vermittler sind obsolet.

...und dennoch sieht ein Großteil deutscher Unternehmen keine Bedeutung für die eigene Branche.



Quelle: Telefonstudie im Auftrag des GfK Vereins, September/Oktober 2015, N=601 Personen.  
URL: <http://www.gfk-verein.org/compact/fokusthemen/sharing-economy-die-sicht-des-marketing>

# Homo collaborans: Der neue Konsument



1. **Entwicklung und Antriebskräfte:**  
Was die Sharing-Ökonomie ausmacht und antreibt.
2. **Der ökonomische Hintergrund:**  
Was die Sharing-Ökonomie auszeichnet.
3. **Die Konsequenzen:**  
Was Sharing für die etablierte Ökonomie bedeutet.

f/21



Kein Unternehmen kommt künftig umhin,  
ein Sharing-Mindset zu entwickeln!

## coll:lab Oktagon: Idealtypisches Modell kollaborativer Unternehmen



## coll:lab Oktagon: Idealtypisches Modell kollaborativer Unternehmen



- z.B.
- Orientierung an homo collaborans
  - Bedienung (auch) von Nischenmärkten



- z.B.
- Community Marketing
  - Nutzung von Plattforminfrastruktur



- z.B.
- Zugang statt Eigentum
  - “Sharing-kompatible” Angebote



- z.B.
- Kunde als Community-Mitglied
  - Lösungs- statt produktzentrierte Logik

## coll:lab Oktagon: Idealtypisches Modell kollaborativer Unternehmen



Kernaktivitäten

z.B.

- Triple-Bottom-Line-Ansatz
- Fokus auf Kundenproblemlösung



Strategische Partner

z.B.

- Reichhaltiges Partnernetzwerk
- (mittelbar) Akteur auf Sharing-Märkten durch strategische Allianzen



Schlüsselressourcen

z.B.

- Ressourceneffizienz durch Sharing
- Beitrag zur Circular Economy



Erlösquellen und Kostenstruktur

z.B.

- Erlösgenerierung auf Sharing-Märkten
- Alternative Währungen und innovative Bezahlungssysteme

## coll:lab Blueprint: Strategische Optionen

Industrielle  
Ökonomie

1

Diffe-  
renzie-  
rung

2

Strate-  
gische  
Allianz

3

Product-  
as-a-ser-  
vice

4

Markt-  
platz

5

Platt-  
formKollaborative  
Ökonomie

Geschäftsmodellinnovation

f/21



# Vielen Dank!

Wollen Sie Schritte in die kollaborative Ökonomie unternehmen und Ihr Sharing-Mindset entwickeln, dann nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf!

✉ [zukunft@f-21.de](mailto:zukunft@f-21.de)

Ausführliche Informationen zur Sharing-Ökonomie sowie **f/21 coll:lab** - **Collaborative Readiness Assessment:**

🌐 [www.f-21.de/coll-lab](http://www.f-21.de/coll-lab)

🌐 [www.f-21.de/fokus\\_sharing](http://www.f-21.de/fokus_sharing)