



Das Internet wurde zum Teilen erfunden. Was virtuell normal ist, erobert jetzt auch die Realität

Rachel Botsman Trend- und Konsumforscherin

Was für ein Wagen, dieser 3008. Ein bisschen Limousine, ein bisschen Van, ein bisschen Geländewagen. Mit 150 PS und Panoramaglasdach. Fabian Lindner, 33 Jahre alt, Arzt in Berlin, schwärmt: „Mein Traum.“ Ein Mann und sein Auto. Man sieht ihn vor sich, wie er den Lack seines Peugeot poliert, den Fußinnenraum mit dem Handsauger reinigt. Und niemanden ans Steuer lässt außer sich selbst.

Falsch. „Es ist totaler Quatsch, so einen Wagen allein zu nutzen“, sagt Lindner. Der monatliche Wertverlust. Die Versicherung. Steuern. Parkplatzgebühren. Der Benzinpreis. Und dann wird die Karre die meiste Zeit gar nicht bewegt. Lindner teilt sich sein Auto. Statt es herumstehen zu lassen, wenn er es nicht braucht, vermietet er es. Für 40 Euro am Tag, an Franciska Obermeyer zum Beispiel. Die 28-Jährige hat kein eigenes Auto und will auch keines. „Es gibt aber Situationen, da brauche ich einen fahrbaren Untersatz, etwa wenn es zu Ikea geht“, sagt sie. Etablierte Autovermieter wie Sixt oder Europcar sind ihr zu teuer, klassisches Carsharing zu umständlich: „Die Stationen sind so weit weg. Das ist unpraktisch.“

Schnell muss es gehen, unkompliziert sein. Im Internet hat sie auf Nachbarschaftsauto.de Lindner gefunden. Er wohnt nur drei Straßen weiter und hat kein Problem damit, sein Auto einer Fremden zu überlassen. „Ich habe sie mir gleich bei Facebook angeschaut, als die Anfrage kam“, erzählt er. „Ich vermiete nur an Leute, die ich sympathisch finde.“ Nach zwei E-Mails war alles klar. Bei der Schlüsselübergabe haben sie sich zum ersten Mal gesehen.

Lindner und Obermeyer gehören zu einer neuen Generation von Konsumenten, die auf nichts verzichten wollen, aber trotzdem nicht alles kaufen. Und damit eine ebenso ökologische wie hedonistische Antwort auf den Hyperkonsum der Vergangenheit geben: teilen, tauschen, leihen. „Dafür wurde das Internet erfunden“, schwärmt Rachel Botsman. Die Harvard-Absolventin und ehemalige Mitarbeiterin von Bill Clinton hat für Microsoft, Hewlett-Packard und Google gearbeitet. Nun bereitet sie große und kleine Unternehmen auf den neuen Konsumtrend vor. „Was in der virtuellen Welt bereits normal ist, erobert nun die Realität“, sagt Botsman. Sprich: Wir teilen miteinander.

Andreas Chudowski für impulse; Illustration: Lisa Bucher für impulse



Und zwar nicht mehr nur Kommentare, Statusmeldungen, Musik oder Fotos, sondern auch Autos, Fahrräder, Kleider, Handtaschen, Bilder oder Bohrmaschinen: Die Onlinewelt verbindet sich mit dem echten Leben. Selbst Forscher der Vereinten Nationen beschäftigen sich inzwischen mit dem Trend.

Längst gibt es genug von allem. Es muss nur effizient verteilt werden, verfügbar sein. Aus >



Mein Auto, dein Auto
Bevor sein Wagen nur herumsteht, vermietet der Berliner Arzt Fabian Lindner ihn lieber. Auch an Fremde wie Franciska Obermeyer

Nutzen statt besitzen!

ENDE DER WEGWERFGESELLSCHAFT Früher galt: kaufen, verwenden, entsorgen. Heute ermöglicht das Internet intelligentere Formen des Konsums – und eröffnet Unternehmern neue Chancen

[Text: Hanna Grabbe und Felix Wadewitz]



RACHEL BOTSMAN

In ihrem Buch „What's Mine Is Yours“ (Harper Business 2010) beschreibt Rachel Botsman den weltweiten Siegeszug von Unternehmen, die selbst eigentlich nichts zu bieten haben. Stattdessen bringen diese Firmen Leute zusammen, die Dinge gemeinsam nutzen wollen. „Teilen und Tauschen ist nichts Neues“, sagt die in Sydney lebende Konsumforscherin. „Neu sind aber die Technologien, die von Menschen rund um die Welt eingesetzt werden, um so effizient wie nie zu teilen.“



dieser Erkenntnis heraus entwickeln Unternehmer auf der ganzen Welt neue Geschäftsmodelle. Sie produzieren nichts, sie verkaufen nichts, sie bringen Menschen zusammen, die teilen wollen, nutzen dafür soziale Netzwerke und mobile Ortungsdienste. New Yorker beispielsweise schauen bei Snapgoods nach, welcher Nachbar ihnen den Rasenmäher oder Betonbohrer leihen kann. In London vermieten Hausbesitzer die Stellplätze vor ihrem Haus an Pender, die Plattform „Park at my house“ hat 100 000 registrierte Nutzer.

In kürzester Zeit sind Hunderte neuer Firmen entstanden, die das Teilen und Tauschen einfach und effizient machen. Auch in Deutschland kommen fast wöchentlich neue hinzu. „Es ist keine neue Hippiebewegung. Es ist gesellschaftlicher Mainstream“, sagt der Konsumforscher Michael Kuhndt, Leiter des Wuppertaler Centre on Sustainable Consumption and Production (CSCP). „Das Teilen entwächst der Nische und wird zum Massenmarkt.“ Sein Institut hat im Mai innovative Unternehmer und Trendforscher in Köln zu einem Kongress zusammengebracht, um über nachhaltige Lebensstile und sich daraus entwickelnde Geschäftsmodelle zu beraten. „Es geht weg vom Hyperkonsum des vergangenen Jahrhunderts. Wir Konsumenten haben immer mehr Güter in immer kürzerer Zeit verbraucht“, so Kuhndt, „das ändert sich jetzt. Wir wandeln uns von passiven Kunden zu Mitgestaltern. Das verändert die Wirtschaft.“

Nicht nur Konsumenten teilen, auch Unternehmen schwenken um. Cloud-Computing etwa ist nichts anderes als die gemeinsame Nutzung von Serverplatz durch verschiedene Firmen. Wie im Privaten wird auch für sie die gemeinsame Nutzung von Maschinen und Fahrzeugen künftig noch schneller und einfacher. Die Plattform Milkrun etwa bringt Firmen zusammen, die ähnliche Transportstrecken nutzen, aber nichts voneinander wissen. Oft fahren ihre Laster nur halb voll. „Das macht jedes Teil im Lkw ein Stückchen teurer“, sagt Milkrun-Gründer Markus Wirz. Fahrten zu teilen spare Geld.

Für Privatleute wie Unternehmen gilt: Etwas nutzen zu können ist häufig besser, als es zu besitzen. „Dank der sozialen Netzwerke erlebt das Teilen und Tauschen, dieses uralte menschliche

Verhalten, ein Comeback in einem nie da gewesenem Ausmaß“, sagt Trendforscherin Botsman. Sie hat den Begriff geprägt, unter dem das Phänomen weltweit diskutiert wird: Collaborative

Consumption, zu Deutsch: gemeinschaftlicher Konsum. Was sozialistisch klingt, ist genau das Gegenteil. Menschen werden zu Unternehmern und verdienen mit brachliegenden Ressourcen Geld. Sie vermieten das Eckzimmer, das leer steht, die Dreimeter-Leiter, die so selten benutzt wird – oder ihren Wagen.

„Es gibt genug Autos in privater Hand, wir müssen sie nur besser nutzen“, sagt Christian Kapteyn, einer der Gründer der Plattform Nachbarschaftsauto.de. Der promovierte Physiker hat für IT-Konzerne Innovationsprojekte vorangetrieben. Mit 35 kündigte er, reiste um die Welt

und machte sich Gedanken, wie man aus der Mobilität des 21. Jahrhunderts ein Geschäft machen könnte. Zurück in Berlin tat er sich mit Markus Altenhoff zusammen, der zwei Jahrzehnte lang als Topmanager in Sachen Logistik und Mobilität unterwegs war, unter anderem für die Deutsche Bahn. Beide drängte es in die Selbstständigkeit. In Berlin, in der Nähe des Rosenthaler Platzes, hat das Startup ein kleines Büro bezogen. Das Geschäftsmodell ist simpel. „Nachbarschaftsauto bringt Menschen zusammen, die Autos gemeinsam nutzen wollen. Menschen, die ein Auto privat leihen oder verleihen“, sagt Altenhoff.

Das Potenzial ist da. All die Autos am Straßenrand. 23 Stunden, so die Statistiken, steht der Durchschnittswagen ungenutzt herum und setzt Rost an. Gleichzeitig ächzen die Besitzer unter den Kosten. Wer seinen Wagen einmal in der Woche verleiht, kann die laufenden Kosten schnell hereinholen.

Seit März ist das Portal online, mehr als 100 neue Nutzer melden sich jede Woche an, Tendenz steigend. Das Angebot reicht vom Polo bis zum Porsche. Kein eigenes Auto zu haben lässt einem täglich die Wahl: das Cabriolet für die Pfingstfahrt ins Grüne, den Kombi für den Umzug in die neue Wohnung oder die Limousine für den Geschäftstermin.

Der Verleiher bekommt per Mail eine Reservierungsanfrage, kann zustimmen oder ablehnen. Nachbarschaftsauto stellt ein Muster für einen Mietvertrag, den beide Seiten bei der Übergabe ausfüllen. Das dauert fünf Minuten.



Es ist keine neue Hippiebewegung. Es ist gesellschaftlicher Mainstream

Michael Kuhndt Centre on Sustainable Consumption and Production

Nach der Rückgabe kann der jeweils andere bewertet werden – wie bei Ebay. Eine spezielle Versicherung für einen Tag macht das Modell erst alltagstauglich. Der Mieter schließt sie ab für 8,90 Euro pro Tag, die Police des Verleihers wird nicht angetastet.

Noch ist der Service umsonst. Später soll sich die Plattform über eine Vermittlungsgebühr finanzieren, 2 bis 3 Euro sollen die Verleiher zahlen. Die Gründer reden gerade mit Geldgebern über eine erste große Finanzierungsrunde, damit sie expandieren können. Bislang haben sie alles aus eigener Tasche bezahlt. Sechs, sieben Mitarbeiter sollen dieses Jahr eingestellt werden, die Verhandlungen mit den Investoren laufen gut, sagt Kapteyn. „Das Interesse ist hoch, das Konzept passt gut in die Zeit.“ Die Leute wollen zwar in erster Linie Geld sparen, aber Autos gemeinsam zu nutzen und so die Umwelt zu schonen, weil weniger neue Wagen gebraucht werden, gefällt vielen. In manchem Berliner Kiez sieht man schon Aufkleber: „Ich bin ein Nachbarschaftsauto.“

Verblasst die Liebe zum Auto?

Die Berliner sind nicht die Einzigen, die vom neuen Trend profitieren wollen. Mit den Hamburger Startups Tamyca („Take my car“) und Rent 'n' Roll gibt es schon zwei Konkurrenten. Es entsteht ein neuer Markt für privaten Autoverleih jenseits vom herkömmlichen Carsharing. „Es gibt 38 Millionen privat genutzte Autos in Deutschland“, sagt Markus Altenhoff. „Unser Ziel ist es, in fünf Jahren ein Prozent davon auf der Plattform zu haben.“ Ein Millionenmarkt.

„Wir dachten, wir müssten stärker kämpfen“, erzählt Michael Minis, Gründer von Tamyca. „Die Deutschen haben ja ein ganz besonderes Verhältnis zu ihren Autos.“ Die Plattform, seit November online, hat in kurzer Zeit rund 700 Autoverleiher gewonnen. Ein Anfang ist gemacht. Auch das aus fünf Gründern bestehende Tamyca-Team verhandelt gerade mit Investoren. „Wir sind auf der Suche nach einem Geldgeber“, sagt Minis. Noch könne das Team die Expansion in Eigenregie stemmen. Hohe Anlaufkosten haben die Startups nicht: Am teuersten ist meist die Software.

Minis setzt wie die Konkurrenz aus Berlin darauf, dass sich das Verhältnis zum Automobil so wandelt, wie es viele Studien prognostizieren. Weg vom Statussymbol, hin zum Gebrauchsgegenstand, den man auch mal verleiht. „Die Leute sehen das weniger emotional als früher und sind pragmatischer“, sagt Minis. „Es ist halt ein Fortbewegungsmittel.“ Gerade in Großstädten mit Parkplatznot brauche es schon einen

triftigen Grund, sich überhaupt eins anzuschaffen. Und was nutzt das eigene Auto in Berlin, wenn man gerade in Boston oder Bangkok ist? Leihen ist da häufig bequemer und billiger.

Was wir selbst nicht haben, hat unser Nachbar. Diese Erkenntnis ist nicht neu. Kleidertausch, Mitfahrzentralen und Wohngemeinschaften gab es auch schon vor 30 Jahren. Neu ist die Technologie, die es so einfach macht, genau das zu finden, was man sucht. „Es ist keine Revolution, es ist eine Evolution“, sagt Trendforscherin Botsman. „Soziale Netzwerke und Smartphones verwandeln Mini- in Massenmärkte.“ Heute kann jeder auf seinem Handy sehen, wo die nächste Mitfahrgelegenheit wartet. Dank der ständigen Vernetzung über die neuen Medien lohnt sich das Teilen auch bei Alltagsdingen: von der Playstation bis zum Waffeleisen. „Ich will ja keine Bohrmaschine, sondern ein Loch in der Wand“, sagt Botsman.

Die neuen Konsumenten sind dabei, soziale Netzwerke von reinen Kontaktbörsen in nützliche Instrumente der Ressourcennutzung zu verwandeln. Die neuen Unternehmer liefern >



Blechlawine Die Idee ist so naheliegend, wenn man die vielen ungenutzten Autos im Stadtbild sieht: Christian Kapteyn (l.) und Markus Altenhoff ermöglichen mit dem Portal Nachbarschaftsauto privates Autoteilen

immer bessere Werkzeuge dafür. Als „Facebook der Dinge“ beschreibt Philipp Rogge seine seit März existierende Tauschplattform Frents.com. Das Kunstwort ist aus den Worten „Friends“ und „Rent“ zusammengesetzt. Wie bei Facebook geht es auch hier darum, sich zu vernetzen. Zum „Wer kennt wen“ kommt eine weitere Dimension. Die Nutzer zeigen, was sie haben: Bücher, DVDs, Spiele, Küchengeräte, Werkzeuge, was auch immer. „In jedem dritten Haushalt gibt es eine Spielekonsole“, rechnet Rogge vor. „Wenn ich bei Facebook mit 120 Leuten aus meiner Stadt befreundet bin, kann ich also auf bis zu 40 Konsolen zugreifen.“ Ein enormes Potenzial, auch um Spiele untereinander auszutauschen, zu verleihen, weiterzukaufen. Auf einer Karte kann jeder sehen, wer in seinem Netzwerk was hat, worauf man selbst zugreifen könnte.

Entscheidend ist die örtliche Nähe. „Wir stellen eine Karte der nutzbaren Dinge in der

Gesellschaft“, sagt Rogge. Angefangen von teuren Kameras für die Urlaubsreise bis zu Küchengeräten, die man nur einmal im Jahr braucht. „Die vernetzte Gesellschaft nutzt Ressourcen aller Art intelligent“, sagt Rogge. Mehr als 1000 neue Artikel legen die User jeden Tag in ihre virtuellen Regale, Tendenz steigend. Ob die Nutzer mit ihrer „Social Library“, wie Rogge das Konzept nennt, Geld verdienen, bleibt ihnen überlassen. Jeder entscheidet individuell, an wen er etwas verleiht und ob er dafür etwas nimmt.

Eine Bibliothek für Freunde

Zwar klingt es erst mal umständlich, Daten seines halben Haushalts ins Netz zu speisen. Doch Rogge und sein Team haben lange daran gebastelt, die Einstiegshürden bei Frents so niedrig wie möglich zu gestalten. Das Einstellen dauert nur Sekunden: Wer etwa alle Bände von Dan Brown zu Hause hat, tippt „Brown“ in die Suchmaske und bekommt eine Liste mit Titeln, die er nur anzuklicken braucht. Schwups, steht alles schön sichtbar samt Cover und Inhaltsbeschreibung im virtuellen Bücherregal. Dafür kooperiert Frents unter anderem mit Amazon. Der weltgrößte Versandhändler ist eine wichtige Säule des Geschäftsmodells: Frents will von Provisionen leben. Lässt sich das Wunschprodukt nicht in der Nähe ausleihen, ist der Onlinekauf die naheliegende Alternative – ein einziger Klick reicht. Der lässt bei Amazon und Frents die Kasse klingeln. Das wachsende Produktumfeld soll zum Kauf anregen.

Diejenigen, die den Trend bereits leben, sind die sogenannten Digital Natives, sie haben keine Berührungsängste mit den neuen Möglichkeiten, sind es gewohnt, über das Internet zu kommunizieren. Bislang haben sie über Facebook mitgeteilt, dass sie gerade in ihrem Lieblingscafé einen Cappuccino schlürfen. Heute stellen sie bei Frents auch ihre DVD-Sammlung zur Schau – und zur Verfügung. 78 Prozent der Teilnehmer einer Studie der US-Agentur Latitude Research gaben an, dass der Austausch in sozialen Netzwerken sie offener gemacht hat fürs Teilen im echten Leben.

„Leute mit gemeinsamen Interessen finden sich so und tauschen sich aus, inhaltlich und materiell“, meint Rogge. So haben sich schon kurz nach dem Start erste Gruppen zu bestimmten Interessen gebildet, von „amerikanischen TV-Serien“ über „Barbie“ bis zu „Briefmarkensammlern“. Im Gegensatz zur Offlinewelt weiß jeder gleich, mit wem er was am besten teilen kann. Wer ahnt schon, ob der Nachbar aus dem dritten Stock die zweite Staffel von „Sex in the

Das Internet der Dinge
Philipp Rogge baut in Berlin das Portal Frents auf. Das preisgekrönte Startup ermöglicht Teilen und Tauschen



City“ im Regal stehen hat und ob er gewillt ist, diese zu verleihen.

Teilen verhält sich zum Besitzen „wie die Solaranlage zum Kohlebergwerk“, findet „New York Times“-Kolumnist Mark Levine. Dinge effizient zu nutzen ist nicht nur gut für den Geldbeutel der Konsumenten, sondern auch für die Umwelt. Das wachsende Umweltbewusstsein befeuert die Entwicklung. Nachhaltigkeit ist den Menschen in Zeiten von Fukushima und versinkenden Bohrinseln ein Bedürfnis. Sie verschafft der konsumgeplagten Seele ein kleines bisschen Frieden. So entstehen globale Verschwenknetzwerke wie Freecycle, das die Weitergabe von Gütern organisiert. Weltweit gibt es fast 5000 lokale Gruppen mit mehr als acht Millionen Mitgliedern. Was für den einen wertlos geworden ist, kann ein anderer vielleicht noch gut gebrauchen. „Das alte Konsummodell des Kaufens und Wegwerfens ist am Ende“, sagt Juha Koponen. Er gründete Netycycler, eine Plattform, auf der Menschen Alltagsdinge tauschen. Los ging es in Finnland, seit sechs Monaten ist Deutschland der wichtigste Markt. „Eco-easy“ nennt er das Konzept: Produkte weiterzugeben ist nachhaltiger, als sie in den Müll zu

werfen. Statt Geld dienen Dinge als Währung, um neue Bedürfnisse zu erfüllen. Biete Dreirad, suche Skateboard. Irgendwo gibt es jemanden, bei dem es umgekehrt ist: Biete Skateboard, suche Dreirad. So entsteht ein Tauschkreislauf. Netycycler verdient Geld damit, die Dinge weiterzuvermitteln: Ein angebotener Versandservice ist bislang die einzige Einnahmequelle des Unternehmens.

Solche Geschäftsmodelle sind nicht nur etwas für Ökos und Technikverliebte. Für die Vereinten Nationen sind sie ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu einer nachhaltigen Wirtschaftsordnung. In New York haben Wissenschaftler und Politiker bei einer Konferenz Anfang Mai eine Art Kioto-Protokoll für den Konsum angeschoben, über den Staats- und Regierungschefs beim Nachhaltigkeitsgipfel 2012 in Rio de Janeiro verhandeln sollen.

„Teilen ist ein Weg, weniger zu verschwenden und doch auf nichts zu verzichten“, sagt Lisa Gansky. Die amerikanische Onlineunternehmerin, die in den 90er-Jahren die weltweit erste Shoppingplattform gründete, beschäftigt sich seit Jahren mit dem neuen Konsum, hat dazu das Buch „The Mesh“ veröffentlicht. „Sie >



Teilen verhält sich zum Besitzen wie die Solaranlage zum Kohlebergwerk

Mark Levine „New York Times“-Kolumnist

Fair|trauen

das: «mittelständisch»: Voraussetzung für das Erreichen gemeinsamer Ziele zum beiderseitigen Vorteil; ermöglicht durch eine langjährige, vertrauensvolle Partnerschaft.



Die Deutsche Bank für den Mittelstand.

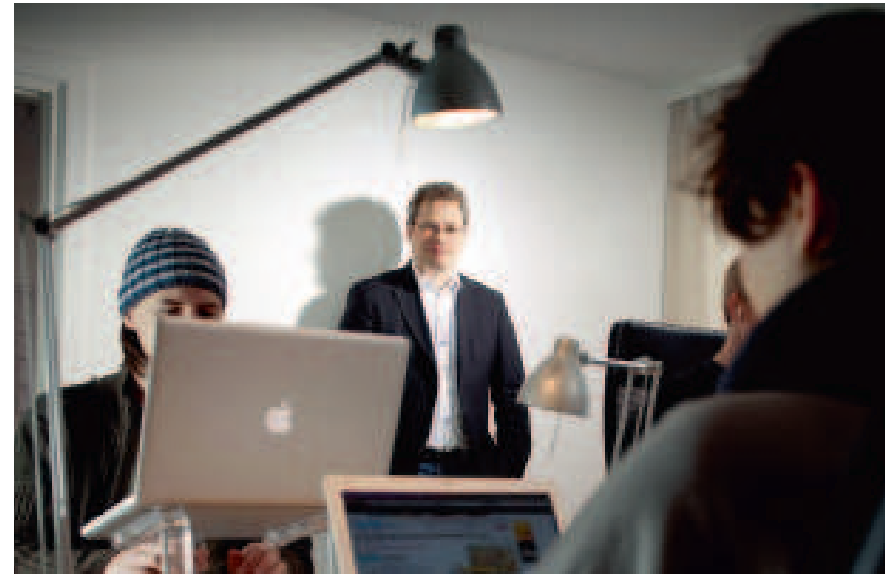
Eine faire und erfolgsorientierte Partnerschaft, die auf gegenseitigem Vertrauen beruht, ist ein maßgeblicher Faktor für nachhaltigen Erfolg in einer Geschäftsbeziehung. Die Deutsche Bank steht dem Mittelstand seit über 140 Jahren mit individueller Beratung, innovativen Finanzlösungen und umfassenden Serviceleistungen zur Seite – in Deutschland und weltweit.

Mit dieser umfangreichen Branchenexpertise unterstützen wir den Mittelstand dabei, die richtigen finanziellen Entscheidungen zu treffen. Darauf vertraut heute jedes vierte mittelständische Unternehmen – vom Freiberufler über Familienunternehmen bis hin zur Aktiengesellschaft.

Leistung aus Leidenschaft



Deutsche Bank
mittelstand.db.com



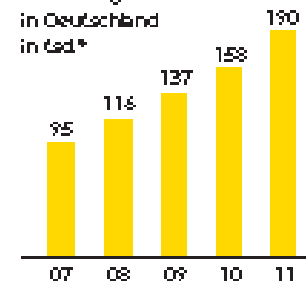
können sich heute auch einen Weihnachtsbaum leihen: Nach dem Fest wird er im Wald wieder eingegraben. Sie verzichten auf nichts, und der Baum lebt weiter.“

In großem Stil funktioniert dieses Geschäft bereits in Großbritannien. Dort sorgt Martin Cake mit seiner Website Christmas Tree Man für regen Weihnachtsbaumaustausch. Vom süd-englischen Dorset aus liefert Cake Bäume ins ganze Land. Wer möchte, kann sich seine Tanne auch markieren lassen, um jedes Jahr das gleiche Exemplar zu bekommen. Wenn die Bäume schließlich doch zu groß für das Wohnzimmer werden, bringt Cake sie zu Schulen, Kirchen oder Hotels. Seine Vision: „Eines Tages soll kein einziger Baum nach Weihnachten weggeworfen werden.“ In Deutschland hat der Berliner Mike Vogt erstmals mit dem Konzept experimentiert. „Die Nachfrage war viel größer, als ich gedacht hätte“, sagt Vogt. Dieses Jahr will er von 15 auf 100 Bäume aufstocken – und mehr Geld verlangen. Die ersten Exemplare verkaufte der Berliner noch zum Einkaufspreis. „Als Testballon.“

Das Geschäft unter dem Slogan „Erleben statt haben“ läuft bestens. Das zeigt auch eine neue Generation von Geschäftsreisenden: Sie haben es satt, in anonymen Hotels abzusteigen, wollen nicht außen vor, sondern mittendrin sein. Stephan Uhrenbacher nennt sie „Nichttouristen“, er ist selbst einer von ihnen. Bekannt geworden ist er als Gründer des Bewertungsportals Qype. Nun treibt er das Zimmer- und Wohnungsportal 9flats voran. Das Prinzip ist simpel: Wer seine Wohnung gerade nicht braucht, stellt sie anderen zur Verfügung. Wer umgekehrt in einer fremden Stadt eine Unterkunft sucht, >

Bewerten und bewohnen
Qype-Gründer Stephan Uhrenbacher (M.) in der Hamburger Zentrale des Onlinebewertungsportals. Mit seinem neuen Projekt 9flats.com setzt er aufs Übernachtungsbusiness

In vier Jahren verdoppelt Anzahl der Carsharing-Nutzer in Deutschland in Tsd.*



* jeweils zum 1. Januar. Quelle: Statista, basierend auf Daten von Car2Go, DriveNow, ShareNow, Zipcar

Mit dem **ExPOSTBRIEF** zum Traumhaus:

1. Kostenlos unter www.epost.de registrieren.



2. Ein WeberHaus PlusEnergie im Wert von 250.000 Euro gewinnen** – ein Haus, das mehr Energie erzeugen kann, als es braucht.



WeberHaus
wie zuhause

Deutsche Post 

Die Post für Deutschland.

Co-Cooking Wer sagt,
dass man nur Büros
gemeinsam nutzen kann?
Bei Cluboffice in Berlin
teilen sich freie Köche
Herd und Rezepte



dem spuckt die Suchmaschine unzählige leer stehende Lofts, Altbauwohnungen oder Gästezimmer aus. Mit wenigen Klicks wird verbindlich gebucht und bezahlt.

„Es geht nicht mehr nur ums Übernachten, sondern ums Erleben“, sagt Uhrenbacher. „Wenn ich statt eines Hotelzimmers eine Wohnung am Kollwitzplatz habe, fühle ich mich für die zwei Tage wie einer, der in Prenzlberg lebt.“ Das war früher vor allem Rucksackreisenden wichtig. Über Portale wie Couchsurfing oder Hospitality Club boten sie sich umsonst ihre Sofas oder einen Platz auf dem Fußboden an.

Die auf 9flats eingestellten Zimmer und Wohnungen dagegen werden viel von Selbstständigen, Beratern oder Kleinunternehmern gebucht. „Derzeit professionalisiert sich das Prinzip“, sagt Uhrenbacher. Wer Geld hinlege, könne auch eine gewisse Leistung erwarten. „Geschäftsleute wollen ihre Privatsphäre, ein sauberes Zimmer, Handtücher und nicht abends noch die WG-Party mitmachen.“

Abgeguckt hat Uhrenbacher sich das Modell in den USA. Dort funktionieren Plattformen wie Airbnb oder Roomorama seit Jahren. Jetzt legen auch die Deutschen ihre Scheu ab: Bereits zwei Monate nach dem Launch im Februar zählte die 9flats-Community 20 000 Mitglieder

und 8000 Unterkünfte. Täglich kommen 500 Mitglieder und 50 Wohnungen hinzu. In diesem Jahr sollen rund 100 000 Übernachtungen über das Portal gebucht werden, plant Uhrenbacher. Bei jeder Zahlung behält das Unternehmen 15 Prozent Provision.

Nicht nur Uhrenbacher sieht darin ein vielversprechendes Geschäftsmodell: Wagniskapitalgeber haben 10 Mio. Euro in 9flats investiert; kurz nach dem Launch ging ein ähnliches Projekt unter dem Namen Wimdu online. Hinter ihm stecken die Samwer-Brüder – die Webunternehmer sind bekannt für ihre lukrativen Investments.

Um den Sprung von der sympathischen Idee zum professionellen Vermittler zu schaffen, sind erfahrene Unternehmer wie Uhrenbacher und junge Gründer wie Minis vor allem auf eines angewiesen: das gegenseitige Vertrauen der Nehmer und Geber auf den neuen Plattformen.

Was, wenn mein Auto später eine Beule hat? Oder der Übernachtungsgast das gute Silberbesteck mitgehen lässt?

Noch vor ein paar Jahren wäre allein der Gedanke gruselig gewesen: jemanden zu treffen, den man gar nicht kennt, um ihm sein Auto oder seine Wohnung zu überlassen. „Technologie ermöglicht Vertrauen zwischen Fremden“, sagt US-Autorin Gansky. „Vor Ebay konnte >



Ich will ja keine
Bohrmaschine,
sondern ein
Loch in der Wand

Rachel Botsman
Trendforscherin



Es bietet sich
die nächste große
Möglichkeit,
völlig neue
Geschäftsfelder
zu erobern

Lisa Gansky Unternehmerin
und Investorin

**Schreibtisch
per Zehnerkarte** Beim
Co-Working wie im
Cluboffice Berlin teilen
sich junge Firmen
die Büroinfrastruktur

sich niemand vorstellen, wildfremden Menschen Geld zu überweisen.“ Heute ist das Alltag. Im Netz ist Vertrauen eine eigene Währung, sie gewinnt an Wert, je mehr positive Bewertungen man von anderen Nutzern erhält. „Das hat auch mit sozialer Kontrolle zu tun“, sagt Gansky. „Wenn mein Nachbar mir sein Auto leiht, behandle ich es gut. Ich werde ihn ja wiedersehen. Das Gleiche gilt im Netz.“

Vertrauen ist gut, Absicherung besser. Schließlich gefährdet mangelnde Verlässlichkeit der Teilenden auch den Geschäftserfolg der Vermittler. Bei Tamyca und Nachbarschaftsauto gehören Identitätsprüfung und Versicherungsschutz deshalb zum Service. Noch umfangreicher ist das Sicherheitssystem beim Kreditmarktplatz Smava. Hier leihen sich Menschen gegenseitig Geld, direkt übers Netz. Das macht die Zinsen niedriger für die, die Geld brauchen, und die Renditen höher für die, die es verleihen. Smava prüft nicht nur die Identität der Internetnutzer, sondern auch ihre Bonität, teilt Risikogruppen ein und kümmert sich um die gesamte Abwicklung. Das Risiko wird geteilt: „Wenn es 100 Anleger gibt und ein Kredit ausfällt, wird der Verlust von den anderen 99 anteilig ausgeglichen“, erklärt Geschäftsführer Alexander Artopé. Geld verdient er mit Vermittlungs- und Bearbeitungsgebühren.

Das System funktioniert mittlerweile so gut, dass nicht nur Privatleute, sondern auch Unternehmen sich trauen, das Portal für ihre Finanzierung zu nutzen. Sie bezahlen mit Smava-Geld Material und Gehälter, kaufen neue Fahrzeuge oder Maschinen.

Viele Unternehmen erkennen bereits, dass Leihen, Tauschen und Teilen auch ihnen Vorteile bringt: So mieten Firmen ihre Vertriebsleute bei Co-Working-Anbietern wie dem Berliner Cluboffice ein, statt für nur eine Handvoll Mitarbeiter ein eigenes Büro zu suchen. Dort teilen sie sich nicht nur Internet, Telefonanlage, Drucker, Empfangsservice oder Konferenzräume, sondern auch Monatstickets der Berliner Verkehrsbetriebe, Autos und Fahrräder. Das senkt die Kosten. Und: Studien belegen, dass sich Co-Worker produktiver und motivierter fühlen.

Co-Working, Co-Cooking

Inzwischen haben die Cluboffice-Gründer das Konzept vom Büro auf andere Bereiche übertragen – mit einer Großküche. Selbstständige Caterer wie Ulla Killing bereiten Tiramisuhäppchen und Ziegenkäsetörtchen zu, manchmal Tausende. Die Gründerin will sich noch keine eigene Profiküche einrichten, kommt und bezahlt nur, wenn sie selbst Aufträge hat. Ebenso mieten sich große Partyservices tageweise zum Co-Cooking ein, wenn es in den eigenen Räumen eng wird. Die Profis geben der Einsteigerin oft noch den einen oder anderen Tipp. Killing hilft dafür beim Spülen oder Ananasschälen. So wird nicht nur die Infrastruktur geteilt, sondern auch Wissen und Arbeitskraft.

Für Mittler und Makler bedeutet der Wandel eine große Chance, traditionelle Unternehmen dagegen, die Produkte herstellen und – einmal – verkaufen, müssen ihr Geschäftsmodell überdenken. Die schlechte Nachricht: Sie verlieren Käufer. Die gute Nachricht: Sie gewinnen Nutzer. Daraus lässt sich etwas machen. Firmen können von der Entwicklung profitieren, wenn sie ihr Verhältnis zu den Käufern überdenken.

Je mehr geteilt wird, desto mehr lernen die Hersteller über die Bedürfnisse der Nutzer. So können sie ihre Produkte anpassen und konkurrenzfähiger werden. Wer es geschickt anstellt, verwandelt das Plus an Kundenkontakten in eine stärkere Marke. Nicht umsonst experimentieren BMW oder Daimler im In- und Ausland mit Carsharing, obwohl das intuitiv dem eigenen Geschäftsmodell – so viele Autos wie möglich zu verkaufen – widerspricht. Der Bohrmaschinenhersteller Hilti lässt seinen Kunden die Wahl, ob sie die Werkzeuge kaufen oder nur langfristig nutzen wollen, und feiert damit Erfolge. Luxusversandhändler versuchen sich an der wochen- und monatsweisen Vermietung von Schmuck und Designerhandtaschen. „Es bietet sich die nächste große Möglichkeit“, sagt Internetunternehmerin Gansky, „völlig neue Geschäftsfelder zu erobern.“





Das Internet der Dinge

Soziale Netzwerke wandeln sich von reinen Kontaktbörsen zu nützlichen Instrumenten des Alltags: Teilen, Tauschen und Leihen erleben dank der neuen Technologien ein weltweites Comeback

SWAPPEN STATT SHOPPEN

Über die Seite **Swapinthecity.de** organisiert die Kölner Eventagentur Mister Paz professionelle Kleidertauschpartys (Foto). Verdient werden soll über Sponsorenverträge. Kleinere, oft nicht kommerzielle Aktionen findet man unter **Klamottentausch.net**. Groß ist das Prinzip Kleidertausch bereits in Nordamerika und Australien:

Theswapteam.org, **99dresses.com** oder **Swapitbaby.com**.

au sind nur einige von unzähligen Beispielen. Besonders nah liegt Tauschen bei Kinderkleidern: Vorbild ist die weltgrößte Plattform **Thredup.com** – vor wenigen Wochen ging die deutsche Variante **Tauschteddy.de** online.



KÜCHEN UND GEKOCHTES TEILEN

In Australien teilen sich Mütter den Hausfrauenstress über **Mamabake.com** – eine kocht, alle Kinder werden satt. Die Seite **Gogrubly.com** verbindet Amerikaner, die gern kochen, mit denen, die gern essen. Dank **Thebiglunch.com** finden sich Nachbarn in Großbritannien zum gemeinsamen Straßenpicknick ein. In Deutschland klappt kollektives Kochen und Essen über **Jumpingdinner.de** oder **Co-cooking.de**.

HUNDE, HÜHNER, KÜHE MIETEN

In den USA können Hundeliebhaber über das Portal **Flexpetz.com** stundenweise Vierbeiner buchen: Den Rehpinscher zum Shoppen, den Jagdhund für den Waldspaziergang. Hierzulande vernetzen sich Besitzer und Gassigewillige lieber direkt – zum Beispiel über **Gassi-gassi.de**. Bauernhöfe bieten (Bio-) Eier vom selbst ausgewählten Miethuhn an. Darunter: **Lausmann.eu**, **Pensionlandei.de** oder **Nackhof.ch**. Gleiches funktioniert bei Käse und Milch von Mietkühen oder -ziegen.



ÜBERNACHTEN OHNE HOTEL

Kein Problem dank Plattformen wie **Hospitalityclub.org**, **Airbnb.com**, **Gloveler.de**, **Couchsurfing.org**, **Wimdu.de**, **9flats.com** oder **Accoleo.com**.



Tauschrausch Bei der Swap-in-the-city-Party in Hamburg wechselten rund 5000 Kleider, Jacken, Taschen und Blusen die Besitzerin

VERSICHERN BEI ONKEL HEINZ

Über **Friendsurance.de** können Freunde und Verwandte sich untereinander versichern – und sparen bis zu 60 Prozent. Wird das eigene Fahrrad geklaut, springen die anderen ein. Ähnlich: **Peertopeer-insurance.com**.

BABY, YOU CAN DRIVE MY CAR

Die praktische Variante des Carsharing – von Nachbar zu Nachbar – ermöglichen Neugründungen wie **Tamyca.de** und **Nachbarschaftsauto.de**. Die Vorbilder: **Whipcar.com**, **Spride.com**, **Getaround.com**.

CO-WORKING

Junge Firmen und Selbstständige mieten sich Arbeitsplätze samt Büroinfrastruktur auf Tages-, Wochen- oder Monatsbasis. In Deutschland gibt es derzeit 50 solcher Büro-WGs. Eine Übersicht: **Coworking.de**.

EBAY FÜR KREDITE

Sich gegenseitig Geld zu leihen, ermöglichen in Deutschland die Anbieter **Smava.de** und **Auxmoney.com**. Internationale Vorbilder sind **Zopa.com**, **Prosper.com** oder **Lendingclub.com**.

IN FREMDEN GÄRTEN

Wer grüne Daumen, aber keinen Garten hat, findet als Brite oder Amerikaner Abhilfe unter **Landshare.net** oder **Urban-gardenshare.org**. Im deutschsprachigen Raum gibt es vor allem lokale Initiativen wie **Gruenanteil.wordpress.com** (Hamburg) oder **Gartenpolylog.org** (Wien).

MIT- STATT SELBST FAHREN

Mit **Flinc.org** findet das alte Mitfahrzentralen-Prinzip den Weg ins 21. Jahrhundert: Wer sein Fahrtziel ins Navi tippt, dem zeigt Flinc binnen Sekunden an, wer von welcher Straßenecke wohin fahren will und: wie viel man daran verdienen kann. Braucht man selbst eine Mitfahrgelegenheit, spuckt das Smartphone sofort alle Autos aus, die auf der gewünschten Route unterwegs sind. Die klassische Variante mit Onlinemarktplatz gibt es unter **Mitfahrzentrale.de**, **Mitfahrgelegenheit.de**, **Mitfahrclub.adac.de**, **Mitfahren.biz**, **Mfz.de**, **Mifaz.de**. Speziell für Pendler: **Pendlernetz.de**, **Freerun.de**, **Pendler-zentrale.de**.

BÜCHER, FILME, MUSIK TAUSCHEN

Nirgends geht das so gut wie im Netz. Spezialisierte Plattformen sind **Bookway.de**, **Leih-ein-buch.de**, **Hitflip.de**, **Tauschticket.de** oder **Ciiju.de**. Viele Stadtbibliotheken bieten „Onleihe“ an: Die Nutzer können sich Filme, Hörspiele und E-Books für begrenzte Zeit herunterladen.



WEITERGEBEN STATT WEGWERFEN

Was man nicht mehr braucht, kann auf **Netcyclers.de** oder **Swapy.de** gegen etwas Nützliches eingetauscht werden. Bei **Bambali.net** sind auch kleine Dienstleistungen im Angebot. In den USA werden die längst auf Spezialseiten wie **Taskrabbit.com** und **www.friendlyfavor.com** getauscht.

VON BOHRMASCHINE BIS PANZER

Auf Mietplattformen wie **Erento.com**, **Leihdirwas.com** oder **Miet24.de** bieten Profiverleiher einfach alles feil.

Die vollständige Linkliste zum Download:

➕ www.impulse.de/sharing