

Besitz statt Eigentum:

## Sharing Economy – Ressourcen gemeinsam nutzen

Sharing Economy ist ein Begriff, der seit einigen Jahren kursiert, für den es aber keine allgemeingültige Definition zu geben scheint. Sie ist eine Wirtschaftsform, die sehr heterogen aufgestellt ist, sie reicht von großen Geschäftsmodellen wie Carsharing oder airbnb bis hin zu traditionellen Modellen wie Büchereien. Auch nachbarschaftliche, privat organisierte Tauschringe gehören dazu.

In den letzten Jahren zeichnete sich der Trend zu gemieteten oder geleasten Geräten, Werkzeugen oder auch Fahrzeugen immer stärker ab. Dies ist einerseits dem steigenden Umweltbewusstsein geschuldet und andererseits aber auch eine praktische Frage: Warum soll ich mir ein Gerät, was ich vielleicht nur einmal im Jahr benötige, das ganze Jahr in den Keller legen? Auch Kosten spielen inzwischen eine Rolle, da das Mieten oft günstiger als das Kaufen ist. Gerade wenn Geräte nur kurzzeitig gebraucht werden, rechnet sich eine Miete häufig. Teilweise beträgt die Mietdauer nur einige Stunden.

### Ersatzteillieferungen

Wirtschaftssysteme, die nachhaltig sein wollen, setzen einerseits auf das Teilen von Wirtschaftsgütern und andererseits auf das Reparieren von Waren. Beides wird auch in unserer Branche teilweise schon seit Jahren erfolgreich angeboten. Der gute alte Ersatzteillieferservice setzt zweierlei voraus: Hersteller müssen ihre Produkte so gestalten, dass sie demontiert werden können – und natürlich auch wieder zusammengesetzt. Hersteller müssen dann die entsprechenden Ersatzteile zur Verfügung stellen. Und andererseits muss der Handel Reparaturen entweder

selber ausführen oder die zu reparierenden Waren an die entsprechenden Werkstätten weiterleiten.

Ersatzteillieferungen mit garantierten Zeiten sind bei Porzellan und Besteck gefühlt schon immer vorhanden gewesen. Hier können entweder fehlende Teile nachgekauft oder kaputte Teile ersetzt werden. So bleiben klassische Sets für sechs oder auch zwölf Personen über viele Jahre vollständig.

### Retourenverkauf

Der Wiederverkauf von zurückgesendeten und auch generalüberholten Artikeln als „Wienue“-Artikel zu günstigeren Preisen ist eine weitere Möglichkeit im Handel nachhaltig zu agieren. Händler sollten hier als Vermittler zwischen dem Endkunden und dem Hersteller tätig werden. Kunden, die auf Nachhaltigkeit Wert legen, wissen solche Angebote eher zu schätzen als das Angebot, ein neues Gerät zu kaufen. Wenn die Geräte schon darauf ausgelegt sind, dass sie repariert werden können, dann sinken Aufwand und Kosten für die Reparaturen.

### Mieten für Privatkunden

Für Privatkunden ist die Miete schon länger ein interessantes Instrument. Viele Baumärkte bieten diesen Service seit Jahren offensiv in ihren Märkten an. Sowohl in Eigenregie als auch in Zusammenarbeit mit Spezialisten. Stiftung Waren-test hat hier schon des Öfteren die Konditionen getestet und festgestellt, dass die Bedingungen in der Regel sehr fair sind. Teilweise besteht die Möglichkeit für die Kunden, die gemieteten Geräte später auch zu kaufen.

Ein besonderer Service ist es, wenn auch gleichzeitig das zur Bedienung notwendige Personal mitgemietet werden kann.

### Mieten für Geschäftskunden

Auch im B2B-Sektor findet das Mieten und Leasen immer mehr Freunde. Werden Maschinen und Werkzeuge geliehen, dann umfassen die Verträge in der Regel auch Wartung und Reparaturen. Außerdem werden die Lagerkosten der Unternehmen gesenkt, da der Maschinenpark reduziert werden kann. Im Laufe der Zeit wird ein Gerät von vielen genutzt und trägt so zu mehr Nachhaltigkeit bei. Es müssen insgesamt weniger Produkte hergestellt werden, die dann häufiger genutzt werden als dass sie nur herumstehen. Die Verleiher haben häufig Werkstätten zum Reparieren der Leihgeräte und sorgen so für ein besonders nachhaltiges Nutzen.

Für beide Kundengruppen gilt: Wichtig ist ein einfacher und problemloser Service. Wer ein Gerät benötigt, sollte es entweder in der näheren Umgebung abholen können oder geliefert bekommen.

### Abomodelle im Vormarsch – Equipment as a Service

Es ist deutlich erkennbar, dass immer mehr Branchen ihren Kunden Abomodelle statt Kaufangebote anbieten. Produkte werden nicht mehr gekauft, sondern nur noch genutzt. Neue Software bekommen Sie häufig nicht mehr als Kaufversion, sondern als Aboversion mit steter Aktualisierung. Streamingdienste wie Netflix oder Spotify sind für die jüngere Generation selbstverständlich. Aber auch sehr teure Produkte bieten sich als Miet- bzw. Aboprodukte an. Wenn ein Handwerker zum Beispiel für ein Großprojekt bestimmte Maschinen benötigt, die er nach Abschluss des Projektes nicht mehr verwenden kann, dann ist es höchstwahrscheinlich günstiger, diese Maschinen zu mieten, als sie zu erwerben. Diese Maschinen stehen dann auf der Baustelle des Handwerkers, bleiben aber im Eigentum des Anbieters. Dieser ist für die Funktionsfähigkeit der Maschine verantwortlich. Für ein solches Modell gibt es verschiedene Abrechnungsmethoden:

- als Abonnement, wobei der Kunde für einen bestimmten Zeitraum die Maschine nutzen kann. Festgelegt wird eine Anzahl an Nutzungsstunden, wird diese überschritten, muss nachgezahlt werden.

## Definitionen

**Besitz** bedeutet, dass eine Person über eine Sache verfügen und diese nutzen darf. Das **Eigentum** bezieht sich auf die rechtliche Verfügungsgewalt über eine Sache, beispielsweise deren Verkauf.

Ein Besitzer ist derjenige, in dessen Einflussbereich sich die Sache befindet und der deshalb auf sie zugreifen kann. Abgrenzung: Besitz ist eine Tatsache, Eigentum dagegen ist das Recht an einer Sache. Oft hat der Eigentümer seine Sache selbst. Dann ist er zugleich Besitzer.

Was ist **Leasing**?

Wer least, mietet ein Wirtschaftsgut mittel- bis langfristig, kauft es aber nicht zwangsläufig. Im Gegensatz zu einem Mietvertrag haftet der Leasing-Nehmer für Beschädigungen und für den Ausfall des Produktes. Risiken, die bei der traditionellen Miete in der Regel der Vermieter trägt. Er muss Reparaturen selbst ausführen und das Objekt in Stand halten – es sei denn, er hat einen Fullservice-Leasing-Vertrag abgeschlossen.

- Als Pay-per-use: Hier wird nur die reine Nutzungsdauer berechnet. Die Maschinen zeichnen die Nutzung auf und der Anbieter liest die Daten aus.
- Oder Pay-per-outcome: Dies ist ein Modell, bei dem der Kunde nur bei einem erfolgreichen Einsatz der Maschine bezahlen muss.

Funktionieren solche Abomodelle, dann haben Sie als Anbieter langfristig Kunden gewonnen, die immer wieder gerne zu Ihnen kommen – und nicht nur alle Jahre mal, wenn sie ein neues Gerät benötigen.

Bevor Sie sich entscheiden, solche Angebote zu machen oder in Anspruch zu nehmen, sollten Sie sich auf jeden Fall beraten lassen.

Einen ersten Einblick erhalten Sie im Video Product-as-a-Service, die Sie unter [https://youtu.be/GyJ\\_A0cTsAU](https://youtu.be/GyJ_A0cTsAU) herunterladen können oder als Präsentation in der Geschäftsstelle abrufen können:  
E-Mail: [claudia.koch@zhh.de](mailto:claudia.koch@zhh.de)



### Warum mieten?

Laut der Studie *Sharing Economy im Wirtschaftsraum Deutschland* des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln in Zusammenarbeit mit DICE Consult von 2018, werden Alltagsgegenstände aus drei Gründen gemietet und nicht gekauft: Die erste Möglichkeit besteht darin, dass der gesuchte Gegenstand geliehen wird, um einen Kauf zu vermeiden. Dann wäre

das Angebot substitutiv. Die zweite Alternative ist, dass der Gegenstand geliehen wird, bevor er gekauft wird, um ihn auszuprobieren. Gerade bei teureren technischen Geräten ist dies durchaus denkbar. Das Angebot wäre dann ein Komplement zum Kaufangebot. Schließlich besteht die dritte Möglichkeit darin, dass Nachfrage nach dem Gegenstand durch das Sharing-Angebot überhaupt erst geschaffen wird.

Sie können die Studie als pdf in der Geschäftsstelle abrufen:  
E-Mail: [claudia.koch@zhh.de](mailto:claudia.koch@zhh.de).

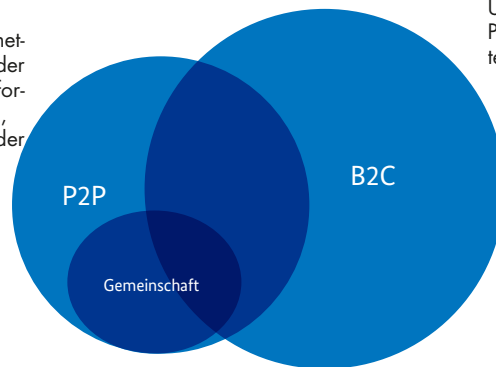
Inzwischen gibt es fast nichts, was nicht gemietet werden kann. Die Sharing-Community wächst seit Jahren. Werden bestimmte Geräte benötigt, dann muss eine Analyse vorgenommen

werden, in welchem Umfang ein Gerät erforderlich ist: Wird es nur ab und zu für kurze Zeit gebraucht, bietet sich eine Miete an. Wird es stetig benutzt, dann sollte über Leasing nachgedacht werden – oder einen Kauf, falls die Kosten nicht zu hoch sind.

Es gibt nahezu für jede Anwendung Spezialwerkzeuge. Diese kann man nicht alle auf Lager haben. Werden sie dann einmal gebraucht, stellt sich oft heraus, dass sie durch die lange Liegezeit nicht mehr korrekt funktionieren, dass Ersatzteile benötigt werden, der direkte Einsatz deshalb nicht möglich ist. Selten benutzte Werkzeuge lassen sich deshalb zuverlässiger bei Dienstleistern mieten. Hier werden die Geräte von vielen regelmäßig genutzt und vom Vermieter gewartet, so dass die Funktionsfähigkeit gewährleistet ist.

Abbildung 2-3: Sharing Economy im Bereich Alltagsgegenstände

Unternehmen vernetzen Nachbarn oder Freunde zum Informationsaustausch, zum Tauschen oder Mieten



Unternehmen stellen Privatkunden Produkte zur Verfügung

- ANZEIGE -

### Entdecken Sie unser innovatives und modulares Kleinteile-Lagersystem TSM®

Unsere vollautomatische Werkzeugausgabe unterstützt Sie auf Ihrem Weg zu einem professionellen Toolmanagement.

[www.bedrunka-hirth.de](http://www.bedrunka-hirth.de)

**bedrunka+hirth**  
Workplace up to date – mehr Raum zum Arbeiten

**TSM®**

