

VON SALOMEA KROBATH
UND RUTH REITMEIER

Die Tauschökonomie liegt im Trend – und entfacht hitzige Pro- und Kontra-Diskussionen. Die „New York Times“ sieht in der „Sharing Economy“ die Hoffnung der Zukunft, Städte wie Paris oder New York verfluchen andererseits den in Form des Taxi-Disconters Über florierenden „On-Demand“-Konsum. Befeuert wird die Sharing Economy von sozialen Plattformen und Apps. Ein Ende des Booms ist nicht in Sicht.

Wenig Klarheit herrscht allerdings darüber, was die Sharing Economy wirklich ausmacht: Vom kritischen Konsumenten über den bargeldlosen „Tauschkreisler“ bis hin zu viel kritisierten multinationalen Unternehmen wie Uber und Airbnb – sie alle wollen Teil des neuen Wirtschaftssystems sein, das Güter und Dienstleistungen in der Gesellschaft umhertauscht, wiederverwertet, teilt und verleiht. Dabei geht es in der Sharing Economy – trotz ihrer ursprünglich idealistischen Grundhaltung – nicht immer um einen romantischen Gegenentwurf zur Konsumgesellschaft.

Wie ihre Akteure sind auch die Motivationen, in den kollaborativen Konsum einzusteigen, vielfältig. Während sich manche Tausch-Anhänger aus dem Gefühl sozialer Verantwortung heraus für bewussteren Konsum und mehr Gemeinschaftszusammenhalt engagieren, bieten die bargeldlosen Transaktionen für andere eine notwendige finanzielle Erleichterung. Und nicht zuletzt gibt es da den kommerziellen Ansatz zur Sharing Economy, der die Idee eines „Wohlstands für alle“ etwas anders interpretiert. Aus der ursprünglich altruistischen Idee der Teilhabe entwickeln sich laufend neue erfolgreiche Unternehmen, die den gesamten Dienstleistungssektor zum Umbruch zwingen.

profil hat die unterschiedlichen Ansätze zur Sharing-Mentalität – und deren Folgen – unter die Lupe genommen.



SALOMEA KROBATH

Im Tauschrausch

Tauschen ist nicht gleich Tauschen: Die unter dem Begriff Sharing Economy versammelten Konzepte reichen von karitativen Initiativen bis hin zum Big Business. Doch was daran ist richtiges Teilen und was nur Geschäftemacherei?



SHARING IS CARING
finden Vereinsobfrauen
Nina Duda (li.) und
Mirjam de Klepper.

Die Caring Economy

Die Tauschökonomie bietet Idealisten eine Möglichkeit, sich von der Überschussgesellschaft abzugrenzen. Neu ist das nicht, aber das Internet hat diesem Konzept ein frisches Image verpasst.

Im Grunde sind Tauschkreise, Gratiisläden und Verleihdienste in Österreich ein althergebrachtes Phänomen: Die meisten bestehen seit Jahrzehnten – mit Begriffen wie Internet, Vernetzung oder Sharing Economy haben sie aber wenig am Hut. Zu so einem Tauschkreis gehört Bernhard Gruber, seit elf Jahren Mitglied des Talente-Tauschkreises Kremstal, der ein eigenes Transaktionssystem aufgebaut hat: „Wenn mir jemand hilft, Nägel einzuschlagen, muss ich mich nicht in dessen Schuld fühlen, sondern schreibe ihm Zeit gut. Das bringt mehr als die obligate Flasche Wein“, meint Gruber. Die Eigenwährung Kremstaler erlaubt größere Flexibilität bei Tauschgeschäften.

Lange Zeit verblieb das gut organisierte Tauschen in der Nische regionaler Vereine. Dann kam das Internet. Und mit ihm ungeahnte Entwicklungen auf der Sharing-Ebene, wie Autorin Rachel Botsman in ihrem Buch „What’s Mine is Yours“ (Collins, 2011) über kollaborativen Konsum aufzeigt. Das Internet, so Botsman, habe die engen Kreise der Tauscherei erweitert, plötzlich konnte man auch Unbekannte einbeziehen.

Das Web 2.0 traf auf eine Generation, die mit kritischer Information zu Nahrungsmittelverschwendung und Massenproduktion aufgewachsen ist – wie Mirjam de Klepper und Nina Duda, beide 27. Die Holländerin Mirjam wunderte sich, als sie ihre neue Bleibe in Wien nach

gewohnter Second-Hand-Manier einrichten wollte: „In Holland und Deutschland gibt es ganz viele Nachbarschaftsprojekte. Hier sagte man mir nur: Geh zu Ikea.“ Aus der unterentwickelten österreichischen Tauschkultur entstand die Idee zu „Vienna Shares“, einer Art Dachverband des kollaborativen Konsums. Denn ein zweiter Blick auf die Szene hatte gezeigt: An Food-Sharern, Kleiderkreislern und Wiederverborgern mangelt es auch hierzulande nicht – einzig die Vernetzung fehlte. Die beiden Frauen wollen diesen Initiativen nun eine öffentliche Plattform bieten.

Als sie kürzlich vor der Entscheidung zwischen kommerziellem Geschäftsmodell und gemeinnützigem Verein standen, entschieden sie sich für Letzteres: „Wir wollten kein Geld mit Arbeit verdienen, die wir als selbstverständlich erachten. Gerade unsere Generation erkennt, dass man nicht alles neu anschaffen muss. Immer mehr Menschen leben in Städten, und es gibt nur wenig Platz für Besitztümer.“

Mangelnder Wohnraum ist nicht die einzige Motivation für den Gütertausch unter Städtern. Laut einer Umfrage der Universität Wien und der Sharing-Plattform „FragNebenan“ wünschen sich 40 Prozent aller Wiener mehr Gemeinschaftsgefühl im Grätzl. „FragNebenan“ bietet eine pragmatische Lösung: Wer etwas braucht oder anzubieten hat, stellt es einfach ins Netz. „Warum soll ich mir eine Bohrmaschine am anderen Ende der Stadt abholen, wenn es im Haus zehn Stück gibt“, dachte sich Plattformgründer Stefan Theißbacher. Offensichtlich teilen viele Wiener seine Meinung: Seit der Gründung im Jänner treten monatlich bis zu 2000 Menschen der Plattform bei – aktuell beteiligen sich 12.000 Nutzer an dieser Wiener Nachbarschaftshilfe.

Doch nicht alle prognostizieren ein rosiges Zusammenleben in der Sharing Economy. Wobei kritische Stimmen nicht Initiativen wie „FragNebenan“ im Visier haben, sondern vor allem Sharing-Economy-Geschäftsmodelle, durch die soziale Praxis wie etwa die Nachbarschaftshilfe monetarisiert werden. So warnte Soziologe Harald Welzer unlängst in seiner Rede beim Deutschen Verbrauchertag in Berlin: „Bald verrechnet Ihre Nachbarin 2,50 Euro dafür, dass sie Ihr Paket angenommen hat.“ Im Fall von Tauschkreisler Gruber trifft diese „Prognose“ seit jeher zu. Nur tauscht er eben Kremstaler anstelle von Euro.



Die Notlösung

Wer tauscht, ist nicht immer Idealist. Oft zwingen finanzielle Engpässe zur Teilnahme an der Tauschökonomie.

In einem Kellergeschoß im 15. Wiener Gemeindebezirk haben sich die „Food Sharer“ um einen großen Tisch versammelt. Vor ihnen stapeln sich Lebensmittel, die Julian* jeden Donnerstag von einem nahegelegenen Supermarkt holt. Viele seiner regelmäßigen Besucher könnten sich ein Leben ohne den gratis Lebensmittelzuschuss nicht leisten, meint er. Der junge Selbsterhalter, die alleinerziehende Mutter mit vier Kindern – sie kommen regelmäßig zu den Treffen. Die große Essensschlacht bleibt aus, man geht rücksichtsvoll miteinander um. „Nimm du – nein, du hast ja noch gar nicht“, fordern die Anwesenden einander auf, sich zu nehmen, was sie brauchen. Auch die 28-jährige Danai und ihr Freund sind mit von der Partie. „Wir haben über Facebook davon erfahren – für uns ist es eine will-

kommene Unterstützung“, sagt die Studentin. Das Paar schätzt es, dass es sich durch die Essensspende etwa die Hälfte der Einkäufe erspart.

Die Zeiten sind für viele härter geworden. Mag auch die jüngste Konjunkturprognose zumindest blassrosa sein, die Reallöhne der Österreicher wachsen seit Langem nicht mehr. Die Statistikbehörde Eurostat bescheinigt Österreich alljährlich überdurchschnittlich hohe Lebenshaltungskosten. Mieten und Lebensmittelpreise steigen zwei bis vier Prozent pro Jahr. Die Konsequenz: Immer öfter reicht das Geld nicht.

Hilft teilen und tauschen einerseits, Lebensmittelverschwendung und unreflektiertem Konsum vorzubeugen, ist es für viele eine schiere Notwendigkeit, um über die Runden zu kommen.

KLEIDERKÖNIGIN

In mageren Zeiten machte sich Renate Schrepfer den Tauschrausch zunutze.

„Bei uns hat niemand viel Geld. Wer Geld hat, lässt Möbelpacker kommen und tauscht nicht eigene Arbeitsleistung gegen Hilfe beim Umzug ein“, so Julian. Seit zwei Jahren ist er Mitglied von LETS, mit rund 110 aktiven Mitgliedern einer von Wiens größten Tauschkreisen. Das Prinzip funktioniert bargeldlos, es werden Stunden gutgeschrieben, wobei jede Arbeitsstunde gleich viel wert ist. „Hilft mir Francesca beim Aufräumen, schreibe ich ihr eine Stunde gut. Dafür kann sie sich wiederum die Haare schneiden lassen“, erklärt Julian.

Der Trend zum kollaborativen Konsum ist längst in der Mittelschicht angekommen. „Es gibt keinen Grund, die Sharing Economy zu idealisieren“, betont Herbert Bartik vom Europaforum Wien (siehe auch Big Business). Es geht dabei vor allem ums Geld: Die Nutzer von Sharing-Plattformen wollen billiger konsumieren, und die Anbieter motiviert das Zusatzeinkommen, in ihrer Freizeit den Chauffeur oder Vermieter zu geben. So hängt etwa der Erfolg von Airbnb, der weltweit größten Plattform für Privatvermieter, nicht zuletzt mit der US-Immobilienkrise zusammen. „Die Einnahmen aus der Vermietung sind für viele zum fixen Bestandteil ihres Einkommens geworden“, sagt Bartik.

Auch Renate Schrepfer hat es verstanden, sich in mageren Jahren den Trend des kollaborativen Konsums zunutze zu machen. Die Kindergartenpädagogin aus Wien ist Tausch-Profi. Zusammen mit ihrem Partner Gerald Steigberger organisierte sie im Juni den Top Swap, eine beliebte Kleider-Tauschveranstaltung in Wien (siehe Kasten). Schrepfer ist vom Prinzip tauschen statt kaufen zutiefst überzeugt und praktiziert es bei ihrer Garderobe seit vielen Jahren. „Stil ist keine Frage des Geldes“, betont sie. „Ich war lange Alleinerzieherin zweier Kinder. Wenn man mit wenig auskommen muss, wird man kreativ und sieht sich nach Alternativen um“, sagt sie. Damals entdeckte sie Flohmärkte als ihre Boutiquen sowie das Tauschen von Kleidung als Alternative zum Shopping. Und sie ist dabei geblieben, auch wenn sie es sich heute leisten könnte, ihre Outfits im Geschäft zu kaufen. Schrepfer: „Ich bin einfach nicht mehr bereit, so viel Geld für Kleidung auszugeben. Ich halte das wirklich nicht für nötig.“

*Name von der Redaktion geändert

Bargeldlos

Aus dem herrschenden Wirtschaftssystem auszusteigen, ist für viele Tauschkreiser ein Ideal, doch nur wenige wagen den Sprung. Wie lebt sich der Alltag ganz ohne Geld?

Es begann, als Matthias Gritsch seine Geldbörse zu Hause liegen ließ. Eine ungewohnte Situation, einmal nicht eben ein Sandwich kaufen zu können, wenn einen der Hunger überkommt. Und so ratterten Gritschs Gedanken: Wieso konsumieren wir Menschen so unüberlegt? Würde er auch einen Monat ohne Geldbörse bestreiten können? Der Geschäftsführer einer Wiener Filmproduktionsfirma beschloss, das Experiment auf 30 bargeldlose Tage auszudehnen. Seine Erfahrungen teilte er auf dem Blog „ichalsmich“: Zur Essensbeschaffung plünderte Gritsch Foodsharing-Kühlschränke und schloss sich ei-

ner Aktivistengruppe an, die das Dumpstern im großen Stil betreibt – also haltbare Lebensmittel aus den Müllräumen der Supermärkte rettet. „Eigentlich klappte das Leben ganz gut so. Ich musste nur etwas mehr planen und Essen vorkochen. Von ein Mal Dumpstern konnte ich bis zu einer Woche leben“, berichtet Gritsch. „Jetzt weiß ich erst, in welchem Luxus ich davor dahingelebt hatte. Der Anblick der tadellosen Lebensmittel, die niemand mehr isst, hat mich tieftraurig gemacht. Jeder sollte das einmal sehen, um eine Vorstellung von der Essensverschwendung zu bekommen.“



MONIKA SAULICH/FUR PROFIL (2)

WIEDERVERWERTER
Auch ohne Geld muss man in Wien nicht hungern – dank sogenannter Fairteiler und Dumpster-Aktionen.

Big Business

„Sharing“ ist besonders dann angesagt, wenn sich damit Geld verdienen lässt. Gerade das plattformkapitalistische Segment der Tauschökonomie legt enorme Zuwächse vor.

Weltweit wurden bisher 15 Milliarden US-Dollar in Sharing-Economy-Start-ups investiert, wobei die Geldflüsse zuletzt heftig an Dynamik gewonnen haben. Allein im ersten Halbjahr 2015 wurden sechs Milliarden Dollar in den jungen Wirtschaftszweig gepumpt (siehe Grafik). Dass sich gerade diese Start-ups zu Investitionsmagneten entwickelt haben, liegt am Charme des Geschäftsmodells. Es ist simpel und hat enormes Potenzial: Über Buchungswebsites samt Apps werden Kunden und Anbieter zusammengebracht, dabei fällt eine Gebühr an, die je nach Modell der Kunde oder der Dienstleister an den Vermittler überweist.

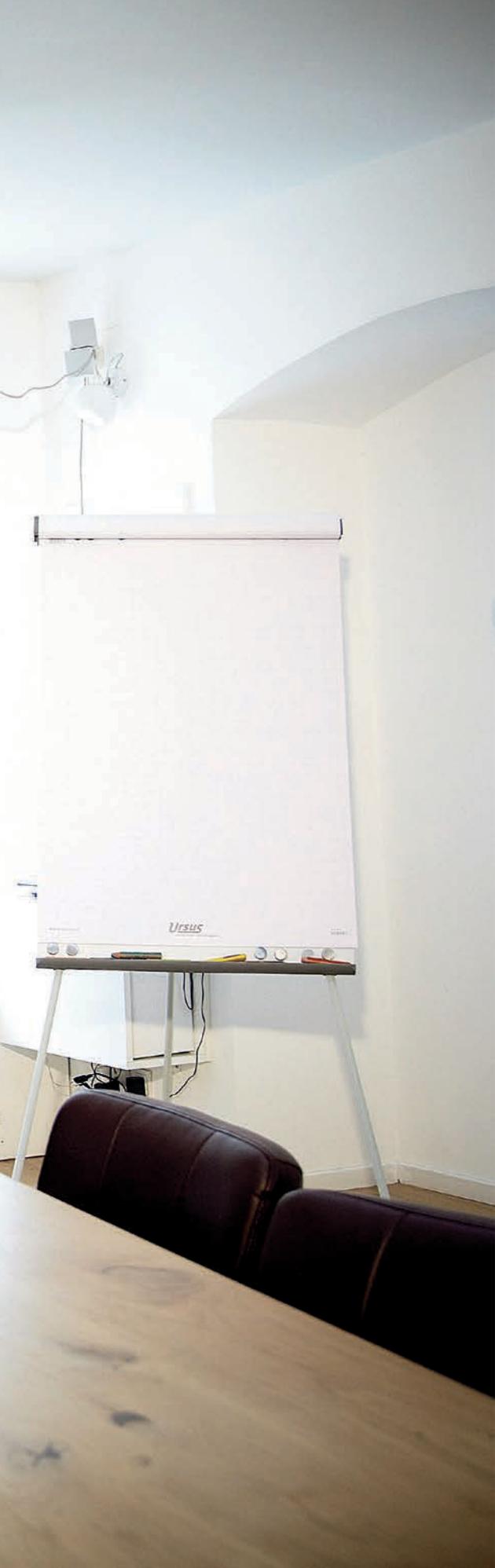
In Österreich sind bisher vor allem ausländische Sharing-Economy-Unternehmen unterwegs. Und die wenigen heimischen Start-ups haben zumeist von Beginn an auch den deutschen Markt im Visier. „Großwerden“, so lautet Norbert Köcks Plan. Er ist Chief Operating Officer von checkrobin.com. Die Mitfahrzentrale für Dinge wurde vom Kärntner Unternehmer Hannes Jagerhofer gegründet und hat Niki ▶

„Es muss gelingen, klare Rahmenbedingungen für einen fairen Wettbewerb zu finden.“

Klemens Himpele, Leiter der MA 23, über die Sharing-Economy

MONIKA SAULICH FÜR PROFIL





„Beim Teilen geht es mit der Sorgfalt bergab“

Wieso klammern sich Menschen an eigenen Besitz? Die Wirtschaftswissenschaftlerin BERNADETTE KAMLEITNER erforscht die psychologische Bedeutung von Eigentum.



STUDIOHUGR.AT

AIRBNB FÜR MEETINGRÄUME
So beschreibt Matthias Kubicki das Geschäftsmodell von „keytooffice“.

profil: Welche Bedeutung hat Besitz für uns Menschen?

Bernadette Kamleitner: Er ist an unsere Identität gekoppelt – banale Dinge wie der Nagellack, den wir tragen, oder wo wir wohnen, helfen uns, zu verstehen, wer wir sind.

Durch unsere Besitztümer grenzen wir uns voneinander ab, können aber auch ein Kollektiv erzeugen: Wenn jemand den gleichen Gegenstand besitzt, haben wir schon eine Gemeinsamkeit.

profil: Der Trend bewegt sich in Richtung Tausch- und Teil-Wirtschaft. Wird Eigentum tatsächlich unwichtiger?

Kamleitner: Nicht die Bedeutung von Besitz nimmt ab, wohl aber der Wunsch nach materiellen Besitzgütern. Einander Unternehmungen und Gutscheine zu schenken, ist viel häufiger geworden. Auch Erinnerungen kann man besitzen. Bei manchen Gegenständen gehört es seit jeher dazu, dass sie mehreren Menschen gehören, wie etwa ein Haus. Ob gemeinsames Besitzempfinden möglich ist, hängt dabei von der Nähe der Community ab.

profil: Durch das Internet kann man inzwischen weit über den eigenen Bekanntenkreis hinaus teilen. Kann das auf Dauer gutgehen?

Kamleitner: Das ist die Frage. Der Begriff Sharing Economy wird meist falsch eingesetzt: Tatsächlich handelt es sich bei dem jetzigen Trend um ein neues Geschäftsmodell, das unter dem Gemeinschafts-Deckmantel präsentiert wird. Diese „Access-Based-Communities“ werden fälschlicherweise der „Sharing Community“ untergeordnet. In den meisten Fällen macht man nichts anderes, als sich einen günstigen Zugang zu Gegenständen zu kaufen. Bei richtigem „Sharing“ stehen Besitzgefühle und eine geteilte Verantwortung dahinter.

profil: Je größer und gesichtsloser die Gruppe, desto geringer ist das gemeinsame Verantwortungsgefühl?

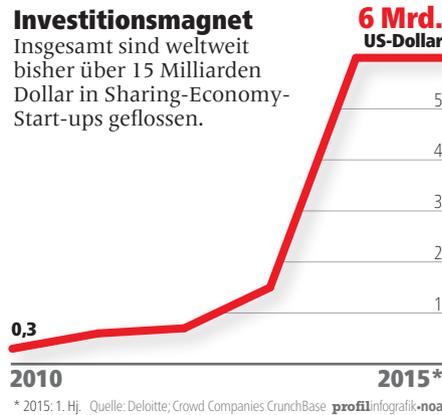
Kamleitner: Genauso ist es. In unseren Studien haben wir untersucht, in welchem Szenario Besitzgefühl und Sorgfalt größer sind: Im ersten wurde ein Objekt individuell besessen, im anderen von der Hausgemeinschaft geteilt. Grundsätzlich geht es mit der Sorgfalt bergab, sobald etwas geteilt wird, weil der Einzelne weniger Verantwortung empfindet.

Lauda und Attila Dogudan als Investoren an Bord. Im Mai 2013 ging der Dienst samt App online und hat seither an die 108.000 Fahrten vermittelt. Die Idee: Privatleute, die längere Strecken mit dem Auto zurücklegen, nehmen für andere Dinge wie etwa einen Reisepass oder ein Päckchen mit. Bei checkrobin.com will man die Transportgase als Sprit-Zuschuss verstanden wissen. „Das ist kein Gewerbe“, betont Köck. Vorläufig kann die Plattform kostenlos genutzt werden, doch mit dem Einheben einer Provision von drei Euro pro Auftrag soll noch heuer begonnen werden. Köck: „Wir wollen zunächst weiter wachsen. Läuft alles nach Plan, werden wir spätestens 2016 nach Deutschland gehen.“

Der große Nachbarmarkt war auch beim Wiener Start-up keytooffice.com von Beginn an ein Thema. Das Unternehmen wurde im August 2013 von Vladlena Taraskina und Matthias Kubicki gegründet. Nachdem aber bisher kein zum Unternehmen passender Investor für die Deutschland-Expansion gefunden werden konnte, konzentriert man sich auf den Wiener Markt. Kubicki beschreibt keytooffice.com als „Airbnb für Meetingräume“. Über die Plattform vermieten Unternehmen ungenutzte Besprechungszimmer stunden- oder tageweise, keytooffice.com behält eine Vermittlungsgebühr von 20 Prozent ein.

Investitionsmagnet

Insgesamt sind weltweit bisher über 15 Milliarden Dollar in Sharing-Economy-Start-ups geflossen.



* 2015: 1. Hj. Quelle: Deloitte; Crowd Companies CrunchBase profilinfografik-noa

Ob die profitorientierte Ausprägung der Sharing Economy nun mit der echten nichts gemein hat (siehe Interview) und lediglich listig getarnte Umverteilung ist – von eingesessenen Unternehmen, die Business as usual betreiben, hin zu gewieften Start-ups, die mit Dumpingangeboten in den Markt eintreten und dabei die Regeln des Wettbewerbs nicht einmal ignorieren, sei dahingestellt. In Österreich ist die öffentliche Hand jedenfalls mit dem Problem konfrontiert, dass die Sharing Economy in vielen Fällen gut organisierte Schattenwirtschaft bedeutet. Die Proinger GfB Tourismusberatung errechnet, dass der Staatskasse 2016 rund 9,2 Millionen an Mehrwertsteuer entgehen werden und den Gemeinden durch die Vermietung via Plattformen weitere 4,5

Millionen an nicht abgeführten Ortsteuern.

Eine aktuelle Studie vom Europaforum Wien zur Sharing- und On-Demand-Economy im Auftrag der Stadt Wien trägt nicht zufällig den Titel „The Big Transformers“. „Damit sollte signalisiert werden, dass diese Entwicklung nicht etwas ist, das man aussitzen kann“, betont Autor Herbert Bartik. Der Trend ist kein temporäres Phänomen, sondern wird sich fortsetzen und in seiner Eigenschaft als umwälzende Innovation den gesamten Dienstleistungssektor gehörig aufmischen.

Eine künftige Co-Existenz von Plattform- und konventionellen Anbietern müsse sinnvoll, jedoch nicht überreguliert sein, betont Bartik. Die Botschaft ist angekommen: Die zuständige Wiener Magistratsabteilung 23 hat nun eine Arbeitsgruppe installiert, die bis Jahresende eine Sharing-Economy-Strategie erarbeiten soll. „Es muss gelingen, klare Rahmenbedingungen für einen fairen Wettbewerb zu finden, der nicht zu Lasten der Konsumenten und Arbeitnehmer geht, und nicht über Dumping und Nichtabführen von Steuern und Abgaben funktioniert“, sagt Klemens Himpele, Leiter der MA 23. Man will auch über Kooperationen mit den Anbietern nachdenken. Als Beispiel für eine gelungene Zuckerbrot-und-Peitsche-Lösung gilt der Deal zwischen Amsterdam und Airbnb: Die Stadt hat Rahmenbedingungen für diese neue Art der Privatvermietung geschaffen. Im Gegenzug hebt Airbnb die Tourismusabgabe direkt an der Quelle ein und überweist sie an die Stadtkasse.

Nicht nur der Staat steht vor neuen Herausforderungen. Auch Privatpersonen, die über Internetplattformen zu Geschäftsanbietern oder Konsumenten werden, sollten sich über die Implikationen der Sharing Economy Gedanken machen: „Es wirkt romantisch, die Flexibilität eines Einzelunternehmers zu leben, aber die Gefahr der prekären Arbeitsverhältnisse bis hin zur Selbstausschöpfung ist groß“, so Johannes Lutter, Co-Autor der Studie des Europaforums. Mit weiterer Zunahme von Mikrounternehmen stelle sich die Frage, ob unser derzeitiges Gewerberecht und Versicherungssystem noch zeitgerecht wären. „Schaffen wir es nicht, die Strukturen rechtzeitig anzupassen, könnte es sein, dass sich in Zukunft nur wenige Personen gute, professionelle Arbeit leisten können. Der Rest wird in prekären Arbeitsverhältnissen leben.“

Unter Goldgräberinnen

Ein Samstagvormittag im Juni in einer Volkshochschule im 9. Wiener Gemeindebezirk. Im Souterrain hängen in einem großzügigen Raum Kleidungsstücke auf Ständern, nach Größen geordnet, die von Frauen umkreist werden. Und ständig kommen neue dazu – Frauen wie Kleider. Die Tauschveranstaltung heißt Top Swap und findet mehrmals pro Jahr statt. Das System ist simpel: Man bringt mindestens drei Teile in gutem Zustand mit, und genauso viele Kleidungsstücke, wie man einbringt, kann man für je einen Euro gegen andere eintauschen. Wer den Top Swap besucht, will vor allem eines: für wenig Geld an viel schicke Kleidung herankommen. Einige Textilien, die da hängen, sind tatsächlich nie getragen worden – wohl

klassische Fehlkäufe. Mehrere Besucherinnen haben Erfahrung mit Kleideraustauschpartys, zumal sie perfekt ausgestattet sind: In übergroßen Einkaufstaschen schleppen sie ihre Beute mit sich herum; manche ziehen gar Rollkoffer hinter sich her. Zwei schmale, junge Frauen stehen beim Eingang und passen, ob denn da jemand mit ähnlich zarter Statur Ware einbringt. Und jedes Mal, wenn frische Teile in den Showroom gebracht werden, macht sich hektische Aktivität breit und es bildet sich eine Menschentraube, die jenem folgt, der die Kleidungsstücke aufhängt. Trotz Goldrauschs ist die Stimmung gut, man kommt leicht ins Gespräch, teilt man doch die Leidenschaft für Mode – und für die Jagd danach.