

# IfM-Hintergrundinformation

## zu den Effekten von Sharing Economy im Mittelstand

Institut für  
Mittelstandsforschung

**IfM**  
BONN

www.ifm-bonn.org

Das IfM Bonn ist eine Stiftung  
des privaten Rechts.

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Energie,  
Industrie, Mittelstand und Handwerk  
des Landes Nordrhein-Westfalen



In der Sharing Economy sind sowohl Unternehmen als auch Privatpersonen aktiv. Im Hinblick auf die Akteursgruppen werden typischerweise business-to-consumer (B2C), business-to-business (B2B), und consumer-to-consumer (C2C) Modelle unterschieden. Das Peer-to-Peer Sharing (P2P) bezieht sich im Wesentlichen auf C2C Modelle, die Grenzen zum B2C Bereich sind aber fließend.

### Unterschiedliche Akteursgruppen beim Sharing

Interaktionstyp	Anbieter	Nachfrager	Beispiel
B2C	Unternehmen	Privatperson	MeineSpielzeugkiste.de
B2B	Unternehmen	Unternehmen	LiquidSpace.com
C2C	Privatperson	Privatperson	Kleiderkreisel.de
P2P	Privatpersonen Unternehmen	Privatpersonen	Sharoo.com Uber.com

© IfM Bonn

### Mehr Ressourcen durch B2B Plattformen

Der wichtigste Effekt von Modellen der Sharing Economy im B2B Bereich dürfte der Bedeutungsverlust von möglichen großenbedingten Nachteilen in neuen sowie etablierten mittelständischen Unternehmen sein. In der Vergangenheit sah man in der Unternehmensgröße von mittelständischen Unternehmen einen Nachteil gegenüber Großunternehmen. Durch die neuen technischen Möglichkeiten, die sich die Sharing Economy zu Nutze macht, können jedoch auch kleinere Unternehmen leichter auf einen größeren Ressourcenpool zu-

greifen. Neue Angebote wie CoWorkingSpaces, digitale Vorzimmer oder Cloud-Computing, die Ausleihe von Betriebsmitteln und weitere, helfen Gründungen und existierenden kleineren Unternehmen ihre Fixkosten und Betriebskosten zu senken und über die gemeinsame Bündelung von Aufgaben bspw. auch Skaleneffekte zu erzielen. So wird durch die Möglichkeit des "Gründens aus Komponenten" die Unternehmensgründung leichter und auch etablierte mittelständische Unternehmen können ihre Wettbewerbsposition verbessern.

### **B2C Modelle verändern Angebot und Nachfrage**

Modelle der Sharing Economy im B2C Bereich schaffen Möglichkeiten für Unternehmensgründungen in Branchen, die zuvor dem stationären Handel vorzuziehen waren. Hier kann es allerdings auch verstärkt zu Anpassungs- und Verdrängungseffekten kommen, aber vermutlich eher im Nischenbereich (Beispiel Spielzeughandel). Im Gegensatz dazu dürften die neuen Formen der Koordination von Angebot und Nachfrage von Dienstleistungen einen gesamten Sektor verändern und neue Konsumenten-Anbieter-Strukturen schaffen, weil über spezielle Vermittlungsportale eine Vielzahl von Anbietern mit einer Vielzahl von Nachfragern in Kontakt gebracht wird.

Insbesondere im traditionell mittelständisch geprägten Handwerk ist die Veränderung des Marktes durch die Angebote der Sharing Economy spürbar. Immer häufiger nutzen Handwerker Portale wie den Marktführer MyHammer. Davon können Handwerksunternehmen profitieren, es müssen aber auch die Risiken gesehen werden. Kritiker mahnen vor allem die Gefahr von Dumpingpreisen und in engem Zusammenhang dazu eine Zunahme der Solo-Selbstständigkeit in prekärer Beschäftigung an. Beispielsweise können auf MyHammer Kunden online ihre Aufträge mit einem Maximalpreis einstellen, während Handwerker ein verdecktes Angebot abgeben. Diese Vorgehensweise birgt die Gefahr einer ungenauen Angebotskalkulation aufgrund fehlender Informationen. Für das Einholen weiterer notwendiger Informationen fallen für den Handwerker Zusatzkosten an, die ihn teilweise davon abhalten, entsprechende Informationen zu beziehen. In dieser Vorgehensweise wird die Gefahr eines Unterbietungswettbewerbs gesehen.

Dem Vorwurf von Dumpingpreisen ist jedoch entgegen zu setzen, dass Handwerker von der Vermittlung über Online-Dienste durchaus auch profitieren und ihre Auftragslage verbessern können. Das gilt vor allem für kleine Betriebe und Solo-Selbstständige in ländlichen, wenig verdichteten Regionen sowie für

Meisterbetriebe. Durch gesunkene Transaktionskosten und eine erhöhte Reichweite können mit Hilfe der Plattformen Standortnachteile reduziert werden. Zudem erhöhen die auf Online Plattformen wie MyHammer üblichen Bewertungsmechanismen die Transparenz und ermöglichen es Anbietern, ihre Erfahrungen unter Beweis zu stellen. Es zeigt sich, dass sich hieraus vor allem für Meisterbetriebe ein Vorteil gegenüber geringer qualifizierten Anbietern resultiert.

### **Neue Form der Existenzgründung: P2P-Plattformen**

Die vermutlich größten Effekte auf den Mittelstand dürften von den P2P Plattformen ausgehen: vor allem Privatpersonen erhalten neue Möglichkeiten, unternehmerisch tätig zu werden. Daraus ergeben sich Chancen und Risiken für den Einzelnen, weil diese Plattformen Existenzgründungen - vielfach ohne hohe Anfangsinvestitionen oder spezifische Qualifikationen - ermöglichen. Für den Einzelnen bietet die unternehmerische Tätigkeit auf den Plattformen eine Chance zur Teilhabe und zum sozialen Aufstieg. Durch die Online Plattformen ist es leicht geworden, beispielsweise Eigentum zu vermieten oder haushaltsnahe Dienstleistungen anzubieten. Zudem haben die Anbieter die Möglichkeit, weitgehend selbstbestimmt zu arbeiten und Freiheitsräume wahrzunehmen. Sie können selbst entscheiden, welche Aufträge sie annehmen und wie viel sie arbeiten möchten. Ebenso ist es ohne großes Startkapital möglich, mit Programmierkenntnissen und einer guten Idee selbst einen Online Dienst zu entwickeln, der den Gedanken des Teilens aufgreift, und so zum Unternehmer zu werden. Beispiele sind Kleiderkreisel und MyTaxi - letzteres wurde inzwischen gewinnbringend an die Daimler-Tochter Moovel verkauft.

### **Trend zur Soloselbstständigkeit wird gestärkt**

Es ist anzunehmen, dass die Solo-Selbstständigkeit mit der Weiterentwicklung der Sharing Economy immer mehr an Bedeutung gewinnt. Ein Beispiel für einen Wirtschaftszweig, wo Online-Plattformen den Markt gravierend verändern bzw. verändert haben, sind die personen- und haushaltsbezogenen Dienstleistungen (z. B. Kinderbetreuung, Gebäudereinigung und Gartenarbeit) – Plattformen wie die Vermittlungsagentur für Reinigungskräfte "Helpling" arbeiten mit selbstständigen Reinigungskräften.

P2P Plattformen können folglich dazu beitragen, den in Deutschland unterentwickelten Markt der haushaltsnahen Dienstleistungen zu verändern, indem sie einen konkurrenzfähigen formalen Markt stellen. Es ist jedoch zu bedenken,

dass Anbieter auf derartigen Plattformen vor allem aufgrund der fehlenden Notwendigkeit Lohnnebenkosten zu zahlen, konkurrenzfähig sind.

### **Neuer Markt, neue Herausforderungen**

Die verschiedenen Entwicklungen in der Sharing Economy zeigen, dass diese neue Form des Wirtschaftens nicht als ein kleiner, abgegrenzter Geschäftsbe-  
reich gesehen werden darf. Stattdessen muss Sharing Economy in ihrer gan-  
zen Vielfalt in das Bewusstsein von Politik, Mittelstand und Gesellschaft ge-  
rückt werden. Es empfiehlt sich daher auch nicht, die einzelnen Plattformen  
und neuen Geschäftsmodelle stärker zu regulieren. Stattdessen gilt es fallbe-  
zogen den jeweiligen generellen Regulierungsbedarfs zu analysieren.

### **Weitere Informationen**

→ [zum Denkpapier "Sharing Economy und Mittelstand: Chancen und Herausforderungen"](#)

### **Ansprechpartner**

Britta Levering  
Tel.: +49 228 7299765  
E-Mail: [levering@ifm-bonn.org](mailto:levering@ifm-bonn.org)

Dr. Annette Icks  
Tel.: +49 228 7299761  
E-Mail: [icks@ifm-bonn.org](mailto:icks@ifm-bonn.org)

→ [Profil von Britta Levering](#)

→ [Profil von Dr. Annette Icks](#)