



BERGISCHE
UNIVERSITÄT
WUPPERTAL

TransZent-Veranstaltungsreihe „Zukunftsfähige Mobilität in Wuppertal“

CarSharing als Modell einer Ökonomie des Teilens

Prof. Dr. Guido Spars

Wuppertal, 16. Mai 2017



Ökonomie des Teilens – Nutzen statt Besitzen?

- Ein BMBF-Förderschwerpunkt seit 1999 (NsB)
- Credit Suisse schätzt Wachstum der Gesamtumsatzentwicklung von Unternehmen der Sharing Economy von 13 Mrd. US\$ (2013) auf 335 Mrd. US\$ in 2025
- „Vorboten einer neuen Wirtschaftsform?“ VDI Technologiezentrum + Fraunhofer ISI 2014
- Enquete-Kommission „Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität“ 2013 sieht solche Modelle als „Beitrag der Entkoppelung von Wohlstand und Umweltverbrauch“ und „zu einer fairen Wohlstandsverteilung“
- Hohe Erwartungen



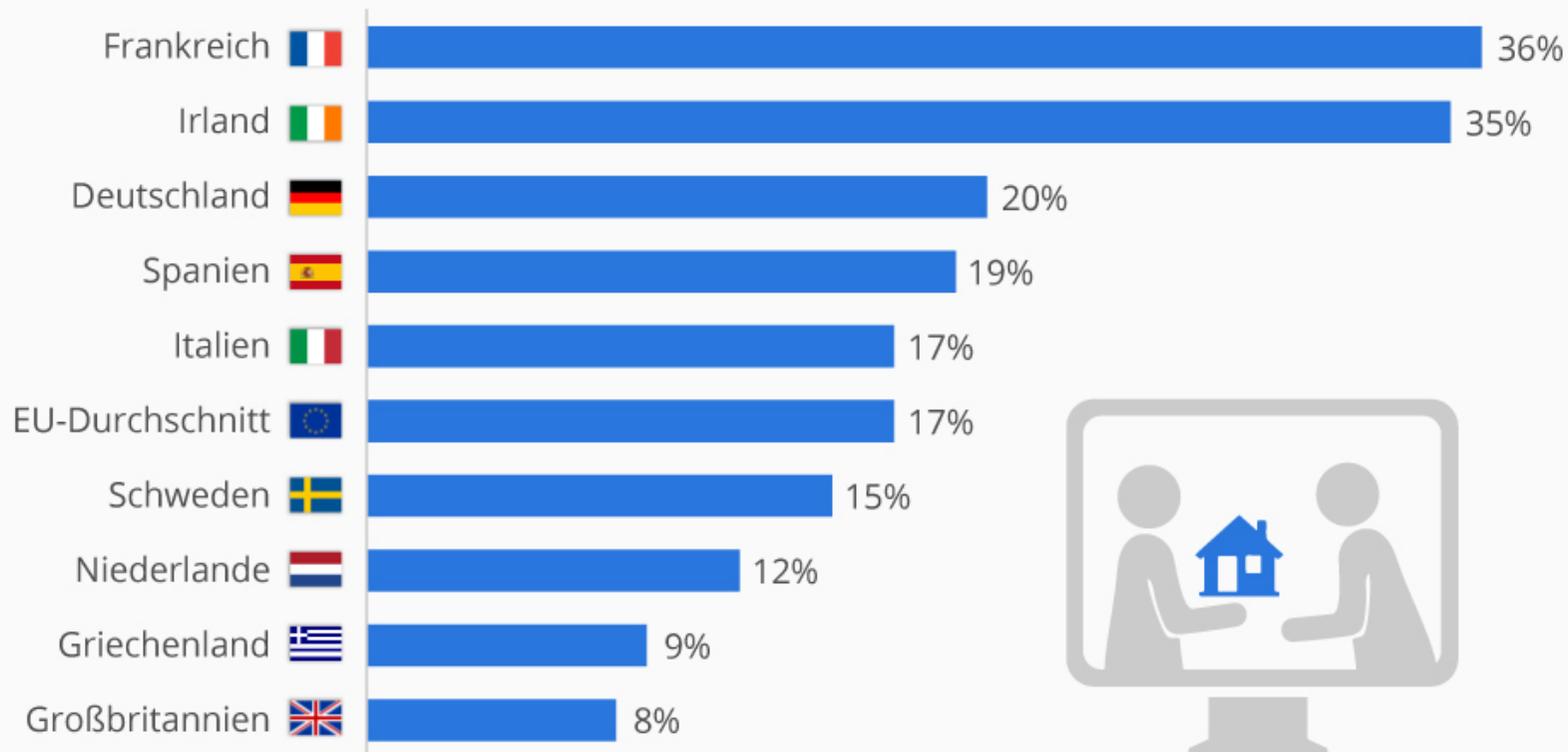
Ökonomie des Teilens – Nutzen statt Besitzen?

- Treiber: veränderte Konsumpräferenzen
- „Wunsch breiter werdender Bevölkerungsgruppe, nachhaltig und suffizient zu wirtschaften und zu leben“ (PricewaterhouseCoopers 2015)
- Kompensation des Vertrauensverlustes der Bevölkerung in traditionelle Geschäftsmodelle nach der Finanzmarktkrise durch Peer-to-peer-Angebote (Europäische Kommission 2013)
- Wichtigster Treiber: Ausreifung und flächendeckende Verbreitung und Verfügbarkeit der Informations- und Kommunikationstechnologien



Jeder 5. Deutsche nutzt Sharing Economy-Angebote

Anteil der Befragten, die schon einmal kollaborative Plattformen* genutzt haben



* Online-Plattformen wie Airbnb oder Uber, die Transaktionen zwischen Anbietern und Nutzern von Dienstleistungen ermöglichen
Basis: 14.050 Befragte ab 15 Jahren; Befragungszeitraum: 15.-16.03.2016



CarSharing in Deutschland – Ein wachsender Markt

- CarSharing ist inzwischen ein vielfältiges Phänomen
- beginnend bei Fahrgemeinschaften + Mitfahrzentralen (heute z.B. Blablacar)
- In den späten 80er Jahren auf lokaler Ebene erste erfolgreiche CarSharing Initiativen in Deutschland / Schweiz für jeweils kleinere Gruppen von Nutzern (roundtrip mode) > grassroutes carsharing organizations
- Neue Technologien (z.B. Internet) ermöglichen Professionalisierung + Effizienz bei Buchung/Vermittlung sowie höhere Nutzerfreundlichkeit
- Entstehung von großen Unternehmen aus benachbarten Branchen, z.B. Flinkster als DB-Tochter in 2001 und Drive Car Sharing von Shell in 2003

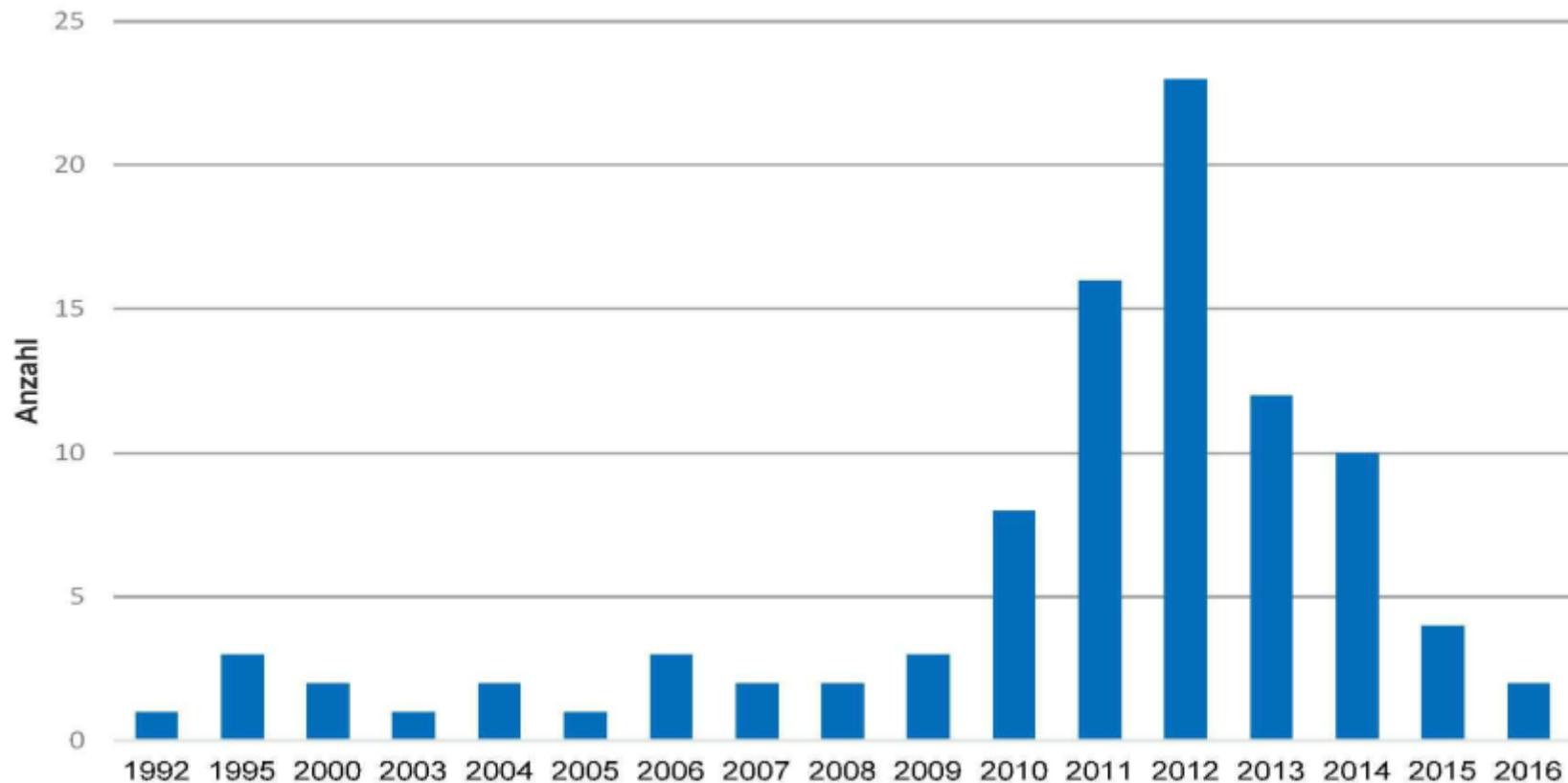


CarSharing in Deutschland – Ein wachsender Markt

- 2008: Start erstes B2C one way-CarSharing von Daimler (car2go)
- Treiber vor allem Smart Phone Technologie (Apps) & First-Mover-Advantage
- Seit 2010 dann Beginn von Peer-to-peer (P2P)-Plattformen
- zweiseitige Plattformen, auf der Private als Anbieter & Konsumenten fungieren („prosumerism“)
- Ökonomisch entstehen für die Anbieter keinerlei zusätzliche Grenzkosten beim Verleih des eigenen Autos



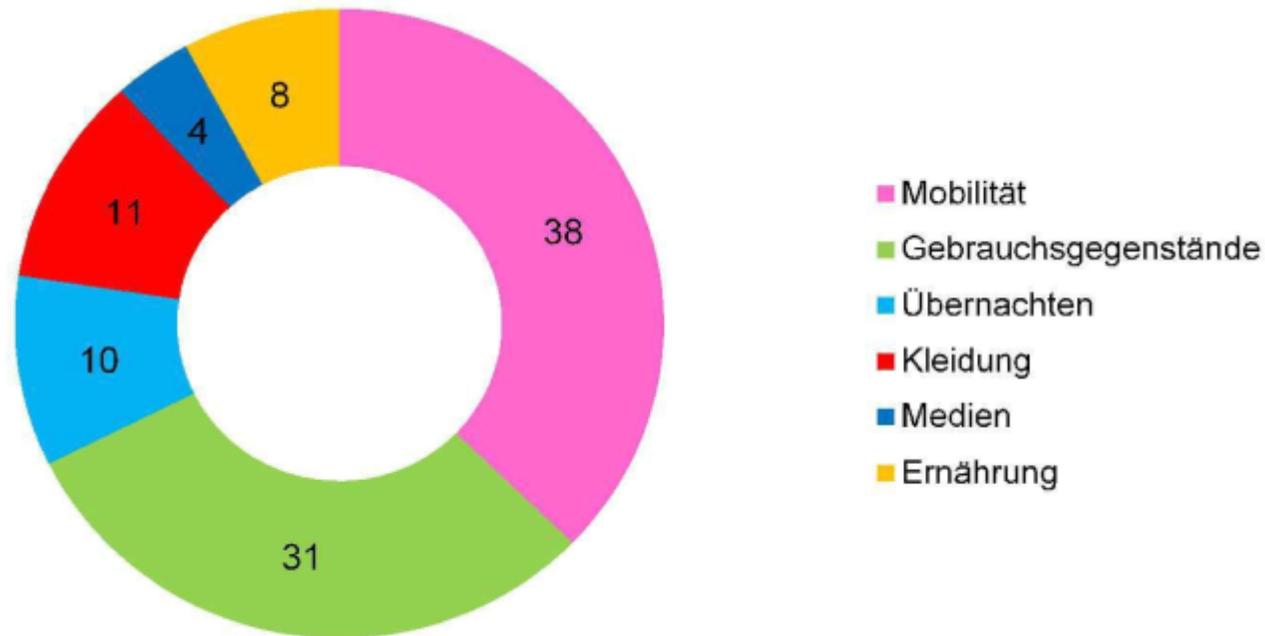
Neugründungen von Peer-to-Peer-Plattformen in Deutschland



(Stand: Mai 2016, 7 Plattformen ohne Angabe des Gründungsjahres, insgesamt 102 P2P Plattformen in Deutschland ermittelt)



Peer-to-Peer-Plattformen nach Konsumbereichen: Spitzenreiter „Mobilität“



Stand: Mai 2016

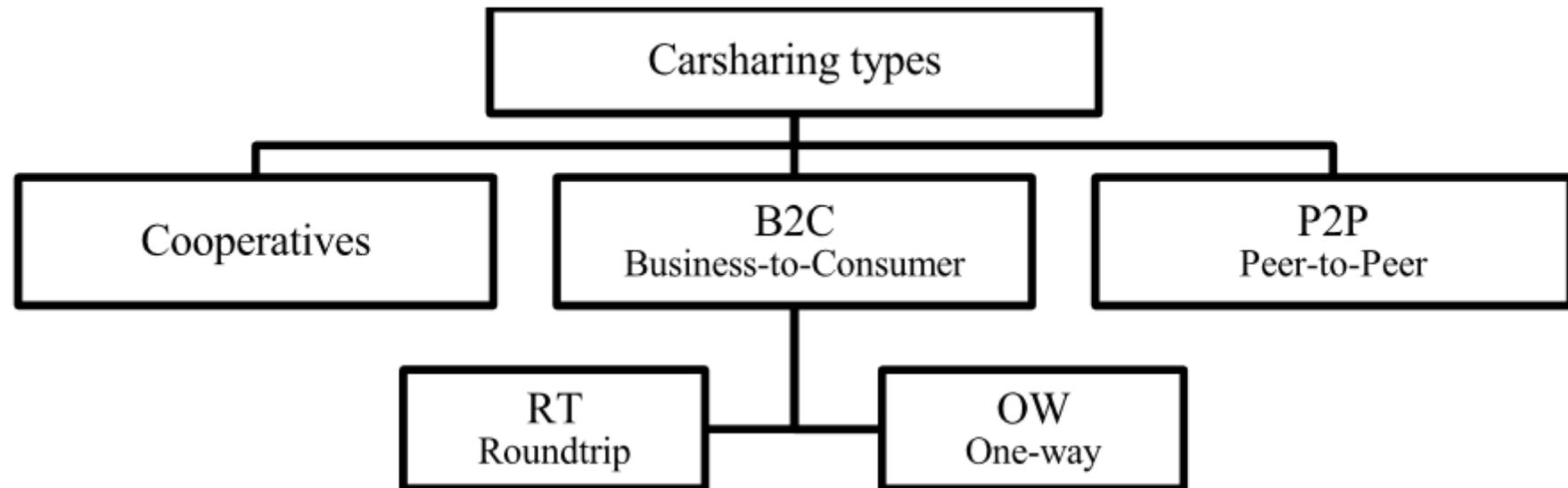


CarSharing in Deutschland – Ein wachsender Markt

- Es existieren derzeit viele Business-Modelle parallel, der Markt wächst, differenziert sich aus und auch die Politik und Regulierungsansätze entwickeln sich
- Aktivitäten zur besseren Auslastung bestehender Kapazitäten
- Aus ökonomischer Sicht entstehen bei wachsenden Unternehmen Netzwerkexternalitäten bzw. Skalenerträgen
- Kunden wird eine höhere Dichte + bessere Erreichbarkeit von Fahrzeugen sowie eine größere Variabilität ermöglicht (größere Flotte)
- Stärkere Marktdynamik als Folge



Business-Modelle im deutschen CarSharing





Business Model		Type 1 Co operatives	Type 2 B2C roundtrip	Type 3 B2C one-way	Type 4 P2P
Number of firms		51	43	4	3
Average age		13.6	10.7	6.0	5.7
Average number of cities served		1.2	7.2	3.5	n/a ⁴
Average size of cities served		39,966	229,823	1,669,684	n/a
Value proposition	Trip type	Roundtrip	Roundtrip 12% Roundtrip and OW (mostly experiments)	One-way	Roundtrip
	Membership span	One city	77% one city 14% national 9% international	2 one city 2 international	International
	Fleet ownership	Fleet owned by provider			Cars owned privately
	Fleet variety	Varying car models (if # of cars>1)	91% varying models	75% one-car model	Varying models



Business Model		Type 1 Co operatives	Type 2 B2C roundtrip	Type 3 B2C one-way	Type 4 P2P
Value network	Owner background	Non-Incumbent	88% Non-incumbent 12% Incumbent	75% incumbent owner	Carsharing startups
	Partners	carsharing startups	74% carsharing startups 4 utility 3 car rental 2 car manufacturer 1 car dealer 1 rail operator	1 car manufacturer 2 car manufacturer / car rental joint ventures 1 carsharing startup	All carsharing startups
Value capture	Profit	12% public transit 24% city-related partners ⁵	42% public transit 40% city-related partners 19% car-related partners ⁶	100% public transit 50% city-related partners 50% car-related partners	1 city-related partner
	Fee structure	Not-for-profit	For-profit		
		2/3 registration fee 78% monthly fee Hour fee	64% registration fee 64% monthly fee 93% hour fee	100% registration fee 100% no monthly fee 100% minute fee	No registration fee No monthly fee Hour or part-day/day prices



CarSharing in Deutschland – Ausblick 1

- Es haben sich unterschiedliche Segmente herauskristallisiert, die jeweils andere räumliche Märkte abdecken:
 - Kooperative Angebote befinden sich meist in einer einzigen, oftmals kleineren Stadt
 - B2C-Roundtrip Angebote in größeren Städten (200 Autos im Durchschnitt), die vier B2C-One Way-Angebote nur in den größten Städten (1.640 Autos im Durchschnitt)
 - Peer-to-peer-Angebote gibt es überall, wo Nutzer und Anbieter sich „suchen“
- „Räumliche Arbeitsteilung“ zwischen den vier Business-Modellen
- Künftig kann von einer weiteren Ko-Existenz aller vier Segmente ausgegangen werden



CarSharing in Deutschland – Ausblick 2

- Nutzen statt Besitzen: Wer schöpft die Organisationsrenten des Sharing-Modells ab?
- Bei P2P: Die Organisatoren der Plattformen
- Tendenz der Monopolisierung (Vorteile steigen mit Größe des Netzwerks, kaum zusätzliche Grenzkosten)
- Vernachlässigung der allokativen und distributiven Eigentumswirkungen
- Es wird das Eigentum „anderer“ gemeinsam genutzt, es gibt kein gemeinsames Eigentum
- Bislang Vernachlässigung des Eigentums an der Plattform, das zum Bezug des Gewinns berechtigt, an dem Anbieter und Nachfrager grundlegend mitwirken
- Es handelt sich weniger um die Transformation des Wirtschafts- und Gesellschaftssystems als um seine Anpassung an neue digitale Rahmenbedingungen



CarSharing in Deutschland – Ausblick 3

- Ansatz: P2P-Plattformen als Genossenschaften aller Nutzer/Anbieter organisieren
- böte die Möglichkeit die Kooperationsrente mit allen zu teilen
- Genossenschaften sind seit langer Zeit bereits Netzwerkökonomie
- Member Value, kollektives Eigentum statt Shareholder Value
- Es gibt verbindliche Regeln der Gewinnverteilung, klare Mitgliederrechte und –pflichten (z.B. kapitalunabhängiges Stimmrecht), die staatlich sanktioniert sind
- Marktwirtschaftliche Anreiz- und Koordinationsmechanismen bleiben erhalten...
- Könnten jedoch mit einer langfristigen/nachhaltigen Unternehmens- und Eigentumsstrategie „versöhnt“ werden



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Prof. Dr. Guido Spars
FG Ökonomie des Planens und Bauens, BUW
www.oekonomie-arch.uni-wuppertal.de
spars@uni-wuppertal.de