



Prominente Jungunternehmer: Hannes Jagerhofer (Mitte), Niki Lauda und Attila Dogudan präsentieren ihr Privat-Transportsystem checkrobin.

Bild: SN/CHECKROBIN

# Auto oder Couch: Teilen ist „in“

**Trend.** Das Internet macht's möglich: Wildfremde Menschen teilen Wohnung, Autos, Werkzeuge oder bieten Dienstleistungen an.

MONIKA GRAF  
GERALD STOIBER

WIEN (SN). Für viele Menschen klingt es unvorstellbar: Sein Auto an einen Menschen verborgen, den man nicht kennt, oder auf der Wohnzimmercouch einen Fremden einquartieren oder seine Bohrmaschine außerhalb der Familie beziehungsweise des Freundeskreises verleihen. Doch genau das passiert immer häufiger. Der Trend zum Teilen statt kaufen kommt aus Amerika. Und nach Ansicht von Experten wie der selbstständigen Innovationsberaterin Gertraud Leimüller handelt es sich nicht um ein Strohfeuer, sondern wird die Wirtschaft „dauerhaft verändern“.

Die Firmen heißen whyownit, myfoodsharing, usetwice, couchsurfing, carpooling, car2share oder Airbnb, sind nicht viel älter als ein, zwei Jahre und bieten – meist gegen eine kleine Provision – einen virtuellen Marktplatz im Internet, auf dem sich Anbieter und Nachfrager finden können.

Markus Heingärtner, Ex-Geschäftsführer des Managementclubs, hat Ende 2012 seine Plattform usetwice eröffnet, auf der, ähnlich wie beim deutschen Start-up whyownit, alle möglichen Gegenstände – vom Hochdruckreiniger bis zum Beamer oder zur Dachbox für das Auto – von privat an privat vermietet werden. Die Idee: Sobald die kritische Masse von 5000 Dingen erreicht ist, sollte es möglich sein, quasi um die Ecke Dinge auszuborgen.

Möglich wurde die Ökonomie des Teilens („shared economy“) durch die Verbreitung der Smartphones und die Transparenz im Internet durch Bewertungen von Anbietern und Nutzern. Damit sei es möglich, auch bei fremden Menschen abzuschätzen, ob man ihnen vertrauen könne, sagt Leimüller. Sie rechnet damit, dass die Lust am Teilen noch ganz andere Felder erfassen, jedoch nie Eigentum ersetzen wird. Auch Heingärtner ist überzeugt davon, dass Plattformen wie usetwice „kein Gegenentwurf zum Kapital-

alismus“ sind, weil „teilen Eigentum voraussetzt“.

Neu in Österreich ist checkrobin, ein Onlineportal, das Autofahrern die Möglichkeit bietet, auf Strecken, die sie ohnehin fahren, gegen Geld Transporte zu übernehmen. Gründer ist der Kärntner Eventmanager Hannes Jagerhofer, der auch Niki Lauda und Do&Co Gründer Attila Dogudan mit 14- bzw. Zwölf-Prozent-Beteiligungen an Bord geholt hat. Zunächst gibt es die unkonventionellen Botenfahrten nur zwischen Wien und Kärnten. Ab Herbst soll es auch Richtung Westen möglich sein, einen vergessenen Schlüssel oder eine Geburtstagstorte rasch, unbürokratisch und um zwölf bis 25 Euro (für große oder sperrige Güter mehr) zu verschicken. Bis zu einem Wert von 1500 Euro seien die Güter versichert, sagt Jagerhofer, der mit Investoren über eine Ausweitung von checkrobin nach Deutschland verhandelt.

Begonnen haben die Versuche, durch gemeinsame Nutzung Geld und Ressourcen zu sparen, vor vielen Jahren im Autoverkehr. Bei Carsharing gibt es sehr unterschiedliche Modelle. Der zum Autovermieter Avis gehörende US-Anbieter Zipcar, mit 760.000 Mitgliedern weltweit führend, stieg

im Vorjahr in Österreich ein und übernahm von Denzel und dem Schweizer Anbieter Mobility die Firma Carsharing.at mit rund 10.000 Mitgliedern, darunter 2000 Geschäftskunden, und 200 Autos.

Rund 2000 Österreicher sind auf der Plattform carsharing24/7 vernetzt, die vom E-Bike bis zu Wohnmobilen 185 Fahrzeuge anbietet. Ziel dabei sind private Teams, die sich Autos teilen.

Längst haben auch große Autokonzerne wie Daimler oder BMW eigene Carsharing-Modelle. Bei DriveNow von BMW sowie bei Daimler (car2go) muss nicht einmal reserviert werden – was eine Konkurrenz zu öffentlichen Verkehrsmitteln begünstigt.

Für gewerbliche Transporte gibt es die Plattform check-cargo.com. Gründer Oliver Lappel aus Wien: „Die Organisation von Transporten ist für Klein- und Mittelbetriebe extrem aufwendig. Unsere Plattform ermöglicht Firmen kostenlos, Frachtanfragen einzustellen, die automatisch zu mittlerweile rund 400 Transporteuren übermittelt werden.“ Es seien alle „Großen“ der Branche dabei. Die Expeditionen zahlten dem Betreiber eine Vermittlungsprovision. Pro Monat gebe es 200 bis 300 Neukunden, sagt Lappel.