

# Sharing Economy

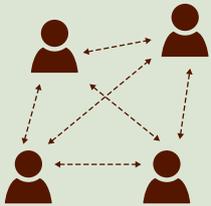


## und die etablierte Wirtschaft

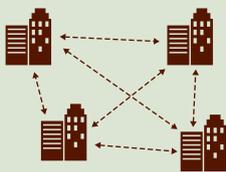
Die folgenden Inhalte basieren auf der Grundlage der Studie »BW Share« des Fraunhofer IAO.  
Bei den Prozentangaben handelt es sich um Anteile der befragten Unternehmen im Rahmen dieser Studie.



**Heute** ?  
(C2C)



**Künftig** ?  
(B2B)



### 1. Analyse

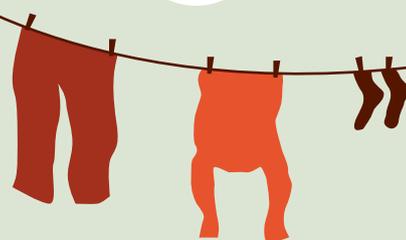
Was wurde untersucht?

Wohin entwickelt sich die Sharing Economy?

Welche Rolle spielen etablierte Unternehmen in der Sharing Economy?

### 2. Ergebnisse

Wie sehen etablierte Unternehmen die Sharing Economy?





Sharing Economy...

...ist eine unausweichliche Weiterentwicklung...

48,5%

65,0 %

...und wird den Wettbewerbsdruck erhöhen.

...der Unternehmen nehmen eine aktive, gestaltende Rolle ein.

Aber nur  
13,9%

67,0%

...Marktpotenziale und Nutzungsmodelle für eigene Sharing-Angebote

Unternehmen benötigen Wissen über...



66,0%

...Entwicklung geeigneter Geschäftsmodelle

69,0%

Wachstumspotenziale in neuen Geschäftsfeldern, um gesättigte Märkte zu kompensieren

Warum wollen Unternehmen als Sharing-**Anbieter** aktiv werden?

62,0%

Differenzierung gegenüber bestehenden Wettbewerbern

79,0%

Kosten in der eigenen Wertschöpfungskette optimieren

71,0%

Geschäftsprozesse flexibilisieren

66,0%

Investitionen reduzieren

Warum wollen Unternehmen als Sharing-**Nutzer** aktiv werden?

71,0%

neue Marktmacht liegt bei den Besitzern der Kundeninformationen

77,0%

Nachfrage nach Produkten und Services mit nutzungsbezogener Abrechnung wird wachsen

### 3. Handlungsempfehlungen

für etablierte Unternehmen

**Ziel:** Proaktives Auftreten mit eigenen Sharing-Geschäftsmodellen:

- »Rulebreaker« spielen: eigene Geschäftsmodelle schon jetzt erneuern
- Sharing von Ressourcen schon jetzt betreiben: fremde Ressourcen in die eigene Wertschöpfungskette integrieren, und umgekehrt Kompetenzen zum Sharen aufbauen
- Weg mit dem Gedanken der P2P-Sharing Economy!
- aber: Ansätze des P2P-Sharing in eigene Wertschöpfungskette integrieren
- Partnering mit Sharing-Unternehmen
- digitale Geschäftsmodelle aufbauen
- Transformation zum Softwareunternehmen (»company-as-a-platform«)
- nicht alles auf eine Karte setzen → unterschiedliche Sharing-Ansätze in kleinem Maßstab ausprobieren »Schnellboot-Strategie«)

#### Wegbereiter einer B2C- und B2B-Sharing Economy

- Digitalisierung von Geschäftsprozessen
- Digitalisierte Geschäftsmodelle
- Trend zu »pay-per-use«
- Marktmacht durch Kundendaten
- Individualisierung von Produkten und Services

#### Enabler

- Industrie 4.0-Ansätze
- Internet of everything
- Herausforderung: Transfer aktueller SE-Konzepte in industrielle Bereiche

Kontakt:

Helge Spindler  
Fraunhofer IAO  
helge.spindler@iao.fraunhofer.de  
+49 711 970-2267

Simone Martinetz  
Fraunhofer IAO  
simone.martinetz@iao.fraunhofer.de  
+49 711 970-2394