

# Sharing Economy: Modell bei Geschäftsreisen?

**TRAVEL-EINKAUF.** Das Teilen von Autos und Wohnungen boomt, im Business ist das Modell aber wegen vieler Unsicherheiten umstritten. Travel-Einkäufer tun dennoch gut daran, den Markt zu beobachten.

Die Sharing Economy ist im Kommen, wie das schnell wachsende Angebot der großen Anbieter beweist. Zum Jahreswechsel hat der umstrittene Taxi-Konkurrent Uber die magische Zahl von einer Milliarde globaler Fahrten überschritten. Ähnlich beeindruckend sind die Zahlen von Airbnb: Der Vermittler von privaten Unterkünften hat mittlerweile zwei Millionen Unterkünfte in mehr als 190 Ländern im Angebot. Allein im Sommer 2015 wurden diese weltweit von 17 Millionen Gästen genutzt.

Diese Zahlen beweisen: Die Sharing Economy ist in der Touristik eine ernsthafte Alternative zu den traditionellen Branchenmodellen geworden – vor allem bei der jüngeren Generation und im privaten Nutzerumfeld. Auch am Rande des Kongresses Travel MICE & More des BME, der im Juni in Wiesbaden stattfand, wurde das Thema diskutiert. Fazit: es gibt noch viele Kinderkrankheiten, die einen Einsatz verhindern oder zumindest erschweren. „Unsicherheiten und Unwägbarkeiten fressen jeden Preisvorteil auf, sofern es ihn denn überhaupt gibt“, sagt Inge Pirner, Travel Managerin bei

der Datev eG und Mitglied der BME-Fachgruppe Travel. Eine Umfrage unter den dort engagierten Experten zeigt, dass erst verhältnismäßig wenig Unternehmen die alternativen Angebote für Mitarbeiter zugänglich machen.

**Unternehmen prüfen noch.** Belegt wird dies von den Zahlen, die der Verband Deutsches Reisemanagement (VDR) in seiner jüngsten Geschäftsreiseanalyse ermittelt hat. Demnach sind die Dienste von Airbnb und Uber gerade einmal in jeder dritten größeren Firma erlaubt. Selbst Carsharing-Angebote werden nur von jedem zweiten Unternehmen zugelassen, wenngleich die Vorzüge flexibler Flottenangebote von immer mehr Firmen wie zum Beispiel der Lufthansa erkannt werden. Für die Mitarbeiter der Kranich-Fluglinie steht an selektierten Flughäfen ein Pool von etwa 1 000 Fahrzeugen bereit. Insgesamt warten deutschlandweit 16 000 Carsharing-Fahrzeuge auf über eine Million Kunden. Auch Pirner erwägt bei Datev, zukünftig das Konzept eines Mobilitätskontos zu prüfen, bei dem Mitarbeiter anstatt eines Dienstwagens auch Carsharing oder Bahncard-Angebote als Gehaltsbestandteil zu nutzen.

Ein Grund, warum die Sharing Economy im Business-Bereich nur zögerlich ankommt, ist das unsichere rechtliche Fundament. Uber ist deshalb vom deutschen Markt fast wieder verschwunden. Als noch nicht reif genug gelten aber auch die Prozesse, die verhindern, dass geteiltes Privateigentum in ein Gesamtkonzept der beruflichen Mobilität einbezogen werden kann. „Die Plattformen müssen erst noch lernen, wie sie mit Geschäftskunden umgehen und sich reibungslos auf deren Abläufe einstellen“, wie Carsten Knauer, Leiter der BME-Fachgruppe Travel, betont. Es mangelt an Schnittstellen zu externen Buchungssystemen, ganzheitlichen Abrechnungslösungen oder der flexiblen Anpassung an individuelle Reiserichtlinien. Offenbleiben auch Versicherungs-, Datenschutz- und Gewährleistungsfragen – auch deshalb, weil die einschlägigen Anbieter ihren Firmensitz allesamt außerhalb Deutschlands haben.

Groß ist außerdem die Gefahr, dass der Arbeitgeber in Sicherheitsfragen gegen seine Fürsorgepflichten verstößt. „Das Risiko, auf ‚schwarze Schafe‘ zu treffen, ist bei Geschäften mit privaten Vermietern zweifellos größer“, warnt Knauer.

Eine wichtige Frage stellt er sich auch bezüglich der Kundenzufriedenheit, weil klassische Hotels beim Komfort immer noch die Nase vorn haben dürften. „Zu guter Letzt sollten Reisende schließlich so übernachten, dass sie möglichst fit und ausgeruht am nächsten Tag ihren Job machen können“, so Knauer. Im Sinne der Gesamtkosten sorgen diese Hemmnisse dafür, dass es nach heutigem Stand mehr als fraglich ist, ob mit der Sharing Economy ein Preisvorteil erzielt werden kann – sofern er denn überhaupt nachweisbar ist. Erschwerend kommt hinzu, dass bei Unterkünften, die von Privatleuten gemietet wurden, in der Regel keine Vorsteuer abgezogen werden kann.

**Den Trend beobachten.** Portale wie HRS oder Booking.com haben vorgemacht, dass Start-ups den Schwung aus dem Privatbereich nutzen und das Business-Segment erobern können. Wie Inge Pirner betont, handelt es sich bis dato eher um einen „Lifestyle-Faktor für die jüngere Generation“, der sich nach und nach auch im Geschäftsleben durchsetzen könnte. Knauer rät deshalb dazu, den Markt stetig zu beobachten und früh Konzepte zu entwickeln: „Schließlich sollte man gut vorbereitet sein, falls die

## Preisbeispiel Uber

Nach einer Serie von gerichtlichen Auseinandersetzungen bietet Uber seine Dienste in Deutschland nur noch in zwei Städten an. Das größte Angebot gibt es in München: In der bayerischen Hauptstadt wird der taxiähnliche Dienst „UberX“ in Kooperation mit Mietwagenfirmen angeboten, beim teureren Angebot „UberBlack“ werden Chauffeurdienste vermittelt. In beiden Fällen müssen die Fahrer einen Personenbeförderungsschein besitzen. Ein Vergleich für eine Fahrt von München Hbf zur Messe München (ca. 12 km, 30 Min.; Angaben in Euro):

	Anfahrt	Preis pro Minute	Preis pro km	Mindestbetrag	Gesamtpreis
<b>Taxi</b>	3,70 Euro	0,47 <sup>1</sup>	1,60-1,90 Euro	5,60 <sup>2</sup> Euro	32,50 Euro
<b>UberX</b>	2,00 Euro	0,30 <sup>1</sup>	0,90 Euro	5,00 Euro	18-25 Euro
<b>UberBlack</b>	6,00 Euro	0,50	1,50 Euro	9,00 Euro	33-43 Euro

Quelle: Uber.com/Taxi-Rechner.de

<sup>1</sup> wird bei Uber für die Gesamtzeit berechnet, bei Taxen nur für Wartezeiten  
<sup>2</sup> Preis für Anfahrt zzgl. des ersten Kilometers

Darüber hinaus ist Uber in Deutschland lediglich noch in Berlin mit dem Modell „UberTaxi“ aktiv, bei dem Fahrten mit regulären Taxen vermittelt werden. Aus Frankfurt, Düsseldorf und Hamburg hat sich das US-Unternehmen bis dato wieder komplett zurückgezogen. Außerhalb Deutschlands breitet sich Uber aber weiter ungebremsst aus. Europaweit sind die Angebote mittlerweile in 75 Städten verfügbar, weltweit auf allen Kontinenten in etwa 450 Städten.

internen Kunden diese Möglichkeiten irgendwann einfordern.“ In der Fachgruppe wurde deshalb an die größeren Unternehmen appelliert, eine Vorreiterrolle einzunehmen und Forderungen an die Anbieter zu stellen, damit die entsprechenden Rahmenbedingungen ge-

schaffen werden. Ein erster Schritt wurde jüngst vom Buchungs- und Reisekostendienstleister Concur vollzogen, als er die Aufnahme von Sharing-Economy-Angeboten in seine Buchungsplattform angekündigte.

Timo Hausdorf, BME

## M-EXCHANGE



### E-PROCUREMENT

Automatisierung und Vereinfachung Ihrer Unternehmensbeschaffung

- Katalogportal
- Dienstleistungsbeschaffung
- Freitextbestellung mit integriertem Freigabeprozess
- Lieferanten-Konsolidierung
- Lieferantenintegration
- Managed Content
- Integration in Backend-Systeme (ERP)

