

spectrum

Das Wissensmagazin der Deutsche Leasing Gruppe



Ausgabe II von II | 2018 | ISSN 0949-7826

TITELTHEMA

Sharing Economy

INTERVIEW Sharing ist mehr als nur Teilen // **MASCHINENRINGE** Die dritte Bauernbefreiung // **BEST PRACTICE** Symrise: Leasing bringt klare Vorteile



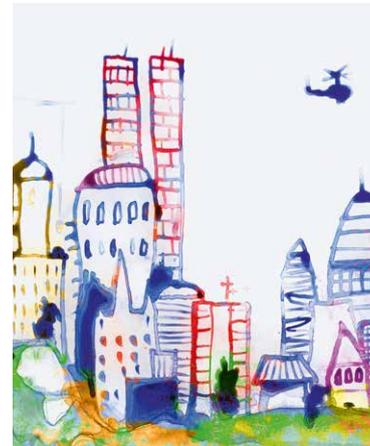


Liebe Leserinnen und Leser,

englischsprachige Kinder hören schon im Kindergarten „Sharing is Caring“, im Deutschen heißt es traditionell „geteilte Freude ist doppelte Freude“, und dass Teilen ein Muss ist, weiß heute jeder Benutzer eines sozialen Netzwerks. Erst Unternehmen wie Airbnb und Uber machten aus dem harmlosen, gut gemeinten Teilen ein Geschäft: die Sharing Economy. Ihre cleveren globalen Geschäftsmodelle stellen mittlerweile nicht nur den Gesetzgeber, Wirtschaftsbranchen wie Taxidienste und auch Kommunen vor neue Herausforderungen. Die viel beschworene Disruption macht sich nicht überall nur Freunde. Doch existieren auch Beispiele für Sharing, die schon seit Langem sehr erfolgreich und zum Beifall aller Beteiligten funktionieren, beispielsweise in der Landwirtschaft. Dort teilen sich Bauern schon lange Maschinen und Geräte, die für einen allein unrentabel wären. Und nun sollen auch Produktionsmaschinen das Teilen lernen und per Algorithmus Auftraggeber und -nehmer zueinanderfinden. All dies und noch mehr haben wir in diese Ausgabe von **spectrum** gepackt, die Sie in neuem Gewand und mit neuen Inhalten vorfinden. Wir hoffen, **spectrum** gefällt Ihnen, und freuen uns über Ihr Lob und Ihre Anregungen.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre

Ihr **spectrum**-Redaktionsteam



Titelthema **Sharing Economy**

- 6 NACHHALTIGKEIT MUSS MAN SICH LEISTEN KÖNNEN
Professor Daniel Veit im Interview über die Sharing Economy
- 11 VOM HYPE ZUM MAINSTREAM
Sharing ist in der Mitte der Gesellschaft angekommen. Nun wird das Thema systematisch aufgearbeitet
- 12 DIE DRITTE BAUERNBEFREIUNG
Deutsche Landwirte „sharen“ schon seit 60 Jahren sehr erfolgreich Maschinen und anderes
- 16 ONLINE-DATING FÜR MASCHINEN
Das Start-up v-industry will nun auch der industriellen Produktion das Teilen beibringen
- 18 INFOGRAFIK
Die Welt der Sharing Economy
- 28 SHARING MIT KIEKMO
Die Hamburger Sparkasse Haspa bringt mit neuen Konzepten die Nachbarn zusammen
- 32 SIMPLIFY YOUR LIFE
Weniger ist oft mehr, auch beim persönlichen Besitz. Tipps zur Vereinfachung des eigenen Lebens



Einblicke

- 4 GROSSPROJEKTE
*ProSiebenSat.1 setzt bei
Neubau auf Finanzierungslösungen
der DAL Deutsche Anlagen-Leasing*
- 20 DAS LAND IM FOKUS
*Seit 2005 unterstützt die
Deutsche Leasing den deutschen
Mittelstand in China*
- 24 BEST PRACTICE: SYMRISE
*Leasing bringt im Flottenmanagement
klare Vorteile*
- 36 EXPERTEN
*Der Thüringer André Ziermann
steigt Kirchen aufs Dach*
- 38 NEWS
*Kurzmeldungen der
Deutsche Leasing Gruppe*
- 39 PORTRÄT
Das Unternehmen im Überblick
- 40 ZUM SCHLUSS
Das Zitat zur Ausgabe

Impressum

spectrum
Nr. 56 / 24. Jahrgang
Ausgabe II von II | 2018
ISSN 0949-7846
Herausgeber
Deutsche Leasing Gruppe
Kommunikation und Veranstaltungen
Frölingstraße 15 – 31
61352 Bad Homburg v. d. Höhe
Telefon: +49 6172 88-00
Telefax: +49 6172 881178
E-Mail: service@deutsche-leasing.com
Internet: www.deutsche-leasing.com

5584.DL.UE.1118.PPS.09-1.0.KM

Chefredakteur und
verantwortlich für den Inhalt
Michael Hasenpusch (mha)

Redaktionsteam
Dorina Gutberlet (dgu)
Carsten Lühr (cli)
Axel Werning (awe)

grundsterne, München

Gestaltung
barclay-grafik.design

Lithografie
Karpf!Kreativ GmbH, Aschaffenburg

Druck
PrintPlus Solutions, Friedrichsdorf

Bildnachweis

bulgrin; GettyImages Hamburger Sparkasse;
Moin Motion GmbH; iStockphoto (IR_Stone,
svetikd); ProSiebenSat1; Shutterstock (Atosan,
Bilanol, Luciano mortula, maoyunping, naposcka,
Photographee_eu, sirastock); symrise AG;
André Ziermann; Deutsche Leasing Archiv sowie
von den Autoren.



ProSiebenSat.1 setzt bei Neubau auf Finanzierungslösungen der Deutsche Leasing Gruppe: Das MDAX-Unternehmen realisiert das Bauprojekt „New Campus“ in Unterföhring gemeinsam mit der DAL Deutsche Anlagen-Leasing, die zur Deutsche Leasing Gruppe gehört. Die DAL investiert mit einem signifikanten Anteil aus der Sparkassen-Finanzgruppe einen niedrigen dreistelligen Millionenbetrag in die Realisierung des Projektes. Das Bau- und Projektcontrolling erfolgt über die Baumanagement-Gesellschaft der DAL, die DAL Bautec.



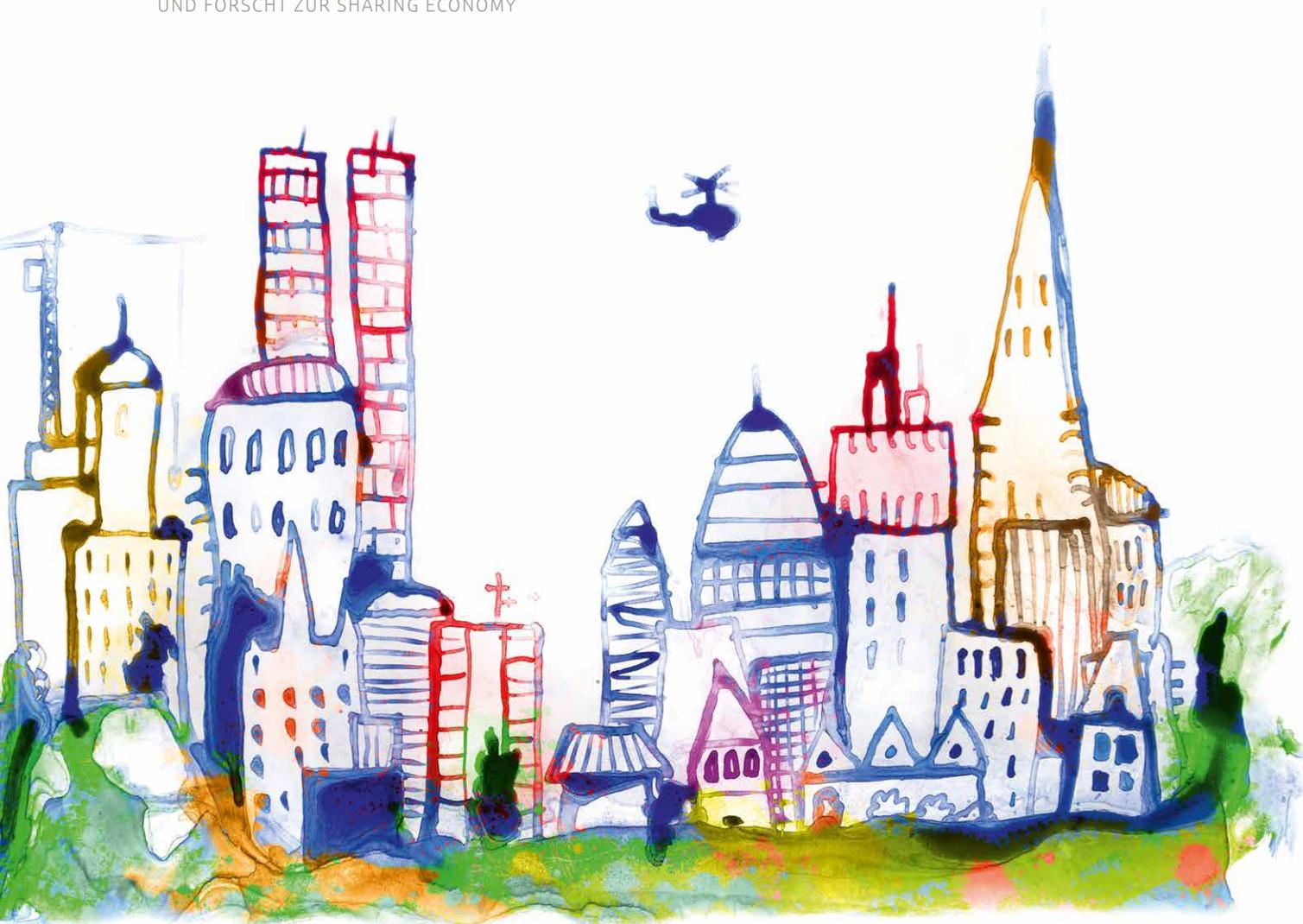


Die Sharing Economy belebt klassische Formen des Handels neu: Digitale Marktplätze bringen potenzielle Handelspartner zusammen und begründen eine neue Form der Ökonomie, in der Besitz und Eigentum eine geringere Rolle spielen und die gemeinschaftliche Nutzung von Dingen wieder in den Vordergrund tritt.

Nachhaltigkeit muss man sich leisten können

IM INTERVIEW

DANIEL VEIT IST WIRTSCHAFTSPROFESSOR IN AUGSBURG UND FORSCHT ZUR SHARING ECONOMY



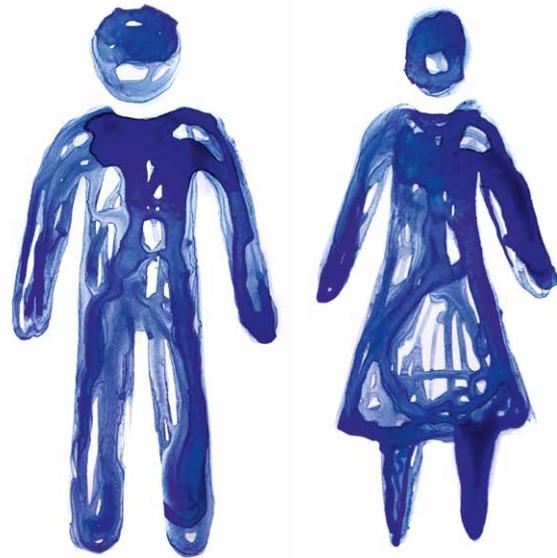
► **Die Sharing Economy gehört zu den viel diskutierten Themen. Was ist damit wirklich gemeint?**

Wir haben es mit einem eher diffusen Begriff zu tun, bei dem es im engeren Sinn um die gemeinsame Nutzung individueller Ressourcen und im weiteren um die unternehmerische Bereitstellung von Ressourcen geht. Im Kern liegt eine Sharing Economy vor, wenn Privatpersonen Dinge, die eigentlich zum privaten Konsum angeschafft wurden, anderen zur Verfügung stellen. In der öffentlichen Diskussion gibt es aber viele Bereiche, die ebenfalls der Sharing Economy zugerechnet werden, bei denen es sich im engeren Sinn aber eigentlich eher um das handelt, was man „collaborative consumption“, also gemeinsamen Konsum, nennt. Das liegt zum Beispiel dann vor, wenn ein Unternehmen Güter anschafft, die ursprünglich für einen Einzelkonsum gedacht waren, aber nun für mehrere Kunden zur Verfügung stehen. Ein Beispiel dafür sind die Mobilitätsdienstleister car2go und DriveNow, die einen Fahrzeugpark anbieten, der anders als Mietwagen spontan und kurzfristig genutzt werden kann.

Ist die Sharing Economy denn wirklich etwas Neues? Manche Experten sagen, vergleichbare Modelle habe es in der Wirtschaftsgeschichte immer schon gegeben. Als Beispiel wird dann gerne die Allmende genannt, die in der Digitalökonomie im Modell der „creative commons“ eine Renaissance erlebt.

Die Allmende hat ihre Wurzeln in der Landwirtschaft. Es ging dabei um die gemeinschaftliche Nutzung von Flächen und Ressourcen. Dieses Prinzip findet sich in Teilen auch in der modernen Sharing Economy wieder, beispielsweise beim „Joint Gardening“, also der Idee, dass man gemeinsam Flächen bewirtschaftet und sich die Erträge teilt. Auch genossenschaftliche Modelle werden gerne als Vorläufer der Sharing Economy betrachtet.

Im Kern gibt es da sicher einige Ähnlichkeiten und Gemeinsamkeiten. In unserem Forschungsprojekt „iShare“ nehmen wir darum durchaus auch einige Organisationen in den Blick, die auf solchen traditionellen Modellen



basieren. Mir scheint allerdings, dass viele dieser Organisationen sich eher deshalb auf den Begriff „Sharing Economy“ beziehen, weil es ihnen die Möglichkeit gibt, ihre Geschäfts- und Nutzungsmodelle in ein neues Gewand zu kleiden.

Ein ganz zentraler Aspekt der modernen Sharing Economy sind aber die digitalen Medien, die „App Economy“, die eine ganz neue Art von zweiseitigem Markt, von Kunde zu Kunde, ermöglichen. Dadurch können Transaktionen zustande kommen, die es vorher so nicht gegeben hätte, weil sich die Teilnehmer nicht gefunden und keine Plattform zur Verfügung gehabt hätten.

Der Begriff des Teilens hat auch eine hohe emotionale Qualität. Ist das mit ein Grund für den aktuellen Erfolg der Sharing Economy?

Es ist tatsächlich so, dass viele Protagonisten und Evangelisten der Sharing Economy darin einen Weg sehen, der weg von einer Konsumgesellschaft und hin zu einer neuen Idee gemeinschaftlichen Wirtschaftens führt. Das hat damit zu tun, dass Kapitalismus und Marktwirtschaft eine Krise durchlaufen. Die moderne Wirtschaftsordnung hat sich zwar als dominantes Paradigma durchgesetzt, aber viele Menschen bleiben doch auf der Strecke. Deswegen gibt es Gegenströmungen. ►►

» Die moderne Wirtschaftsordnung hat sich zwar als dominantes Paradigma durchgesetzt, aber viele Menschen bleiben doch auf der Strecke. Deswegen gibt es Gegenströmungen. «





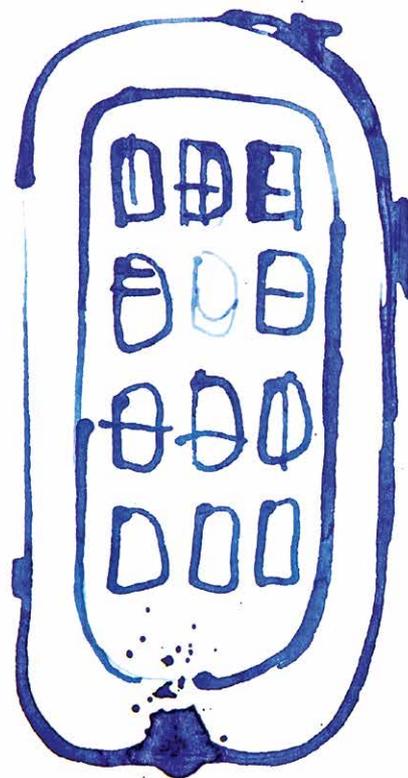
Allerdings darf man auch nicht übersehen, dass die Sharing Economy nicht zwangsläufig zu einer Liberalisierung des Zugangs zu Wirtschaftsgütern führt, sondern im Gegenteil auch neue prekäre Arbeitsverhältnisse schaffen kann. Angesichts solcher Anbieter wie Uber oder Airbnb wird aktuell ja auch intensiv diskutiert, welche gegensätzlichen Effekte entstehen können, wenn solche zweiseitigen elektronischen Märkte ihr volles Potenzial entfalten und sich jeglicher Regulierung entziehen.

Deswegen tun wir in Deutschland gut daran, diese Plattformen stärker zu regulieren, als das etwa in den USA der Fall ist. Gleichzeitig muss ich aber auch in aller Deutlichkeit darauf hinweisen, dass wir uns in Deutschland viel zu wenig mit dem innovativen Potenzial solcher Dienste auseinandersetzen. Ich denke, wir täten gut daran, einen Rahmen zu schaffen, um etwa in Sonderwirtschaftszonen neue Konzepte und Geschäftsmodelle auszuprobieren und gestalten zu können. Stattdessen warten wir ab, bis die Akteure der Sharing Economy Fakten schaffen, und überlassen die Regulierung dann den Gerichten.

Sie haben die Innovationspotenziale der Sharing Economy angesprochen. Wo sehen Sie diese in erster Linie?

Auf jeden Fall in den Bereichen kurzfristige Vermietung, Mobilität und Finanzierung, dort sind im Moment die stärksten Veränderungen zu beobachten. Anbieter wie Airbnb verändern in der Hotellerie- und Tourismusbranche fundamental, wie dort Geschäfte gemacht und Kapazitäten bereitgestellt werden. Im Mobilitätsbereich sehe ich durch die Sharing Economy einerseits, durch die Elektromobilität andererseits ganz fundamentale Veränderungen.

Da werden sich ganze Branchen und Zulieferindustrien in ihren Produktpaletten umstellen müssen. Im Crowdfunding sehe ich die Möglichkeit, dass durch eine Liberalisierung des Investmentkonzepts das gesamte bankfinanzierte Wachstum von Start-ups und kleinen mittelständischen Unternehmen direkter stattfinden wird. Das wird auch zu einer veränderten Rolle von Banken und Finanzdienstleistern führen. ▶▶





Funktioniert Sharing Economy in allen Branchen, oder gibt es Wirtschaftszweige, die besonders oder auch weniger prädestiniert sind?

Rein theoretisch ist es natürlich in jedem Wirtschaftsbe- reich denkbar, Sharing-Konzepte zu nutzen. In vielen Bereichen ist es auch durchaus schon üblich, wenn man zum Beispiel an die Nutzung landwirtschaftlicher Geräte, von Baufahrzeugen oder Lastwagen denkt. Dafür gibt es schon viel genutzte B2B-Plattformen, die jetzt nur demo- kratisiert werden und sich auch kleineren Unternehmen öffnen. Aktuell sind leicht standardisierbare Güter und Dienstleistungen sicher etwas im Vorteil. Das gilt etwa für kurzfristige Vermietungen oder Fahrten. Beispiele wie die Bohrmaschine, die ich mir über eine Plattform von meinem Nachbarn leihe, oder die Kamera, die ich über das Wochenende miete, sehe ich dagegen nicht so im Vor- dergrund. Da aber auch Maschinen heute vernetzt sind, ist auch Sharing in der Produktion durchaus denkbar.

Wie nachhaltig kann eine Sharing Economy sein? Trägt sie auch zu einem neuen Nachdenken über Konsum- verhalten oder Ressourcennutzung bei?

Das kann tatsächlich passieren, ist aber schwer zu prognos- tizieren. Vor 20 Jahren haben viele Politikwissenschaftler geglaubt, dass sich die Welt in ein virtuelles Dorf verwan- deln lässt, weil jeder über digitale Plattformen mitdisku- tieren könnte, und dass repräsentative Demokratien obsolet würden, weil direkte Abstimmungsverfahren zu allen Themen möglich wären. Wenn wir uns heute anschauen, welche Wirkung die sozialen Medien tatsächlich auf die Entwicklung von Demokratie und Gesellschaft haben, dann lagen die Politikwissenschaftler ziemlich falsch mit ihrer Prognose.

Das Gleiche gilt für die Sharing Economy. Im Idealfall könnte sie tatsächlich dazu führen, dass bewusster consu- miert wird oder etwa lokale Produkte vorgezogen werden. Die Realität zeigt aber, dass die meisten Menschen sehr preisgetrieben sind. Da gibt es ein Phänomen, das wir in der empirischen Forschung Intention-Behavior-Bias nennen, wenn also Menschen eine andere Handlungsabsicht formulieren, als sie nachher umsetzen.

Das sehen Sie am schönsten, wenn Sie jemanden, der in einen Supermarkt geht, fragen, wie viele nachhaltige Produkte er kaufen wird, und Sie dann nachher in den Einkaufskorb schauen, wie viele tatsächlich drin sind. Ich prognostiziere daher eher: Solange Menschen durch Sharing-Plattformen für weniger Geld mehr Leistung be- kommen können, werden die meisten eher das ausnutzen. Nachhaltigkeit ist etwas, das sich Menschen leisten kön- nen müssen. ||

Das Interview ist im Juli 2018 im Blog des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands DSGV (blog.dsgv.de) erschienen. Für den Abdruck in **spectrum** wurde es aktualisiert und leicht gekürzt.

PROFESSOR DR. DANIEL VEIT

ist Inhaber des Lehrstuhls für Information Systems und Management an der Universi- tät Augsburg und forscht zur Adoption von digitalen Infrastrukturen und neuen Phänomenen in Unternehmen und Gesell- schaft. Sein Lehrstuhl ist Teil des Projekt- teams von i-share (Impact of the Sharing Economy in Germany), das sich mit Ge- schäftsmodellen der Sharing Economy und deren Beitrag für ein nachhaltiges Wirt- schaften in Deutschland beschäftigt. Das Projekt wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert.







Das Prinzip „Nutzen statt besitzen“ haben weder Airbnb noch Uber erfunden. Die Keimzelle einer Erfolgsstory der Sharing Economy liegt im niederbayerischen Buchhofen. Dort wurde vor 60 Jahren der erste Maschinenring gegründet.

Die dritte Bauernbefreiung

TEXT

MICHAEL HASENPUSCH

- ▶ Kleine Bildchen von Landmaschinen zuckeln in krakeligen Linien über den Bildschirm. Daten, Größenangaben und Telefonnummern stehen in der Spalte daneben. Die Szene erinnert an ein Computerspiel, nur ist es nicht so laut, viel langsamer und vor allem: echt. „Hier sind wir live bei der Rübenernte dabei“, sagt Eckhard Baumgarten, während er eine Erntemaschine anklickt und ihren Auftrag prüft. Baumgarten ist Geschäftsführer des Maschinenring Wetterau, der 1990 als landwirtschaftliche Selbsthilfeeinrichtung in der Region nördlich von Frankfurt am Main gegründet wurde. Schon damals sollten die teilnehmenden Landwirte bei der Rübenernte entlastet werden: Moderne Großmaschinen wurden angeschafft und gemeinschaftlich eingesetzt, Arbeitsabläufe zentral organisiert und abgewickelt. ▶▶



Der „Farmpilot“ im Cockpit:
Eckhard Baumgarten ist Geschäftsführer
des Maschinenring Wetterau.

» Die Fahrer sind mit handelsüblichen Tablets ausgerüstet, mit denen wir über das System in ständigem Kontakt sind. «

Die Idee trug den Keim der heutigen Sharing Economy in sich: gemeinschaftlich nutzen, statt allein besitzen. Das Prinzip ist dasselbe geblieben, dennoch hat sich seitdem viel verändert. Wo, wann und wofür die Maschinen eingesetzt werden, wird per „Farmpilot“ gesteuert, eine browserbasierte Softwarelösung für Logistik in der Landwirtschaft, die Maschinendaten ebenso verarbeitet wie den Standort per GPS. Ob Traktor, Häcksler, Erntemaschine oder „Lademaus“, wie ein Rübenreinigungslader in der Fachsprache heißt, Baumgarten beobachtet und analysiert sie alle in Echtzeit und kann sie sogar mit aktualisierten Aufträgen versorgen. „Die Fahrer der Maschinen sind mit handelsüblichen Tablets ausgerüstet, mit denen wir über das System in ständigem Kontakt sind“, sagt er.

Neben einer digitalisierten Logistik bietet der Maschinenring Wetterau eine Vielzahl von weiteren Dienstleistungen, sagt Baumgarten: „Unter anderem sind wir Treuhänder, wenn es um die Verrechnung von Kooperationen von Landwirten geht, helfen bei der Vermarktung von Produkten, beraten bei der Düngung und bieten einen regionalen Winterdienst an, bei dem sich unsere Landwirte im Winter etwas dazuverdienen können.“ Damit ist dieser Maschinenring nicht allein. Als Teil der Bundesverband der Maschinenringe e.V. bieten insgesamt 260 Geschäftsstellen deutschlandweit ähnliche Leistungen. Über 193.000, und damit nahezu drei Viertel aller noch verbliebenen 268.000 landwirtschaftlichen Betriebe in Deutschland, sind Mitglieder in einem der deutschen Maschinenringe.

Eine Idee setzt sich durch, aber anders als bei heutigen Sharing-Ideen wie Airbnb oder Uber waren viel Geduld und Überzeugungsarbeit gefragt. Vielleicht bemühte ihr Erfinder, der promovierte Agrarwissenschaftler und Journalist Erich Geiersberger, deshalb gerne starke Worte: Nicht weniger als die „dritte Bauernbefreiung“ hatte er ausgerufen – nach der Ablösung der feudalen Grund- und Leibeigenschaft – und wollte dieses Versprechen mit den von ihm erfundenen Maschinenringen erfüllen. Denjenigen, die seine Idee nicht gleich verstehen wollten oder konnten, donnerte er schon mal entgegen: „Ich bemühe mich leidenschaftlich, Ihnen die Zukunft zu erklären.“ Und die sah seiner Ansicht nach so aus: Bauern sollten sich die teure Mechanisierung der Landwirtschaft leisten können, indem sie die Anschaffung und den Betrieb der Maschinen den Maschinenringen überließen. „Im Prinzip war das der richtige Weg“, sagt Baumgarten, „aber heute kaufen und betreiben die Landwirte ihre Maschinen selbst, bei uns in der Wetterau meist in Form einer GbR. Wir planen, organisieren, rechnen ab und führen in einigen Fällen die Geschäfte dieser bäuerlichen Gemeinschaften.

Bereits 1958 hatte Geiersberger im niederbayerischen Buchhofen gemeinsam mit 36 Bauern den ersten Maschinenring gegründet. Bis sich ein durchschlagender Erfolg einstellte, sollte es aber dauern. Noch 1971 beklagte das Nachrichtenmagazin „Der Spiegel“ eine eher geringe Verbreitung: „... von zwei Millionen Bauern nutzen nur 45.000 die Selbsthilfe-Einrichtung“. Und das, obwohl die Vorteile auf der Hand lagen. „Der Spiegel“ berichtete von drei großstädtischen Journalistenkollegen, die gemeinsam

einen Acker gepachtet hatten. Mithilfe eines Maschinenrings ließen sie die zwölf Hektar „gebäudelos, maschinenlos, arbeitslos und bewegungslos“ pflügen, düngen und mähen und fuhren dabei noch einen ordentlichen Gewinn ein.

Das Beispiel der drei „Schreibtischbauern“ von 1971 zeigt, dass damals die Idee des Maschinenrings weit über die reine Kooperation bei der Anschaffung von Maschinen hinausgeht. Der Sharing-Gedanke erstreckt sich hier über viele Elemente der Wertschöpfungskette. Was zu jener Zeit vielleicht noch revolutionär schien, ist heute Normalität: „Unsere Landwirte müssen bei der Rübenenernte gar nicht mehr selbst anwesend sein“, sagt Maschinenring-Geschäftsführer Baumgarten, „allerdings empfehlen wir es ihnen trotzdem, wenigstens für die Kontrolle der Erntemenge, die zum Vermarkter geht.“

„Aus Sicht einer Leasinggesellschaft ist die Sharing Economy natürlich ein Heimspiel“, erklärt Gerald Spänig, Finanzierungsexperte der Deutschen Leasing. „Auch bei unseren Finanzierungslösungen steht für die Kunden die Nutzung einer Maschine im Vordergrund. Maschinenringe, die ihren Mitgliedern immer modernste Maschinen zur Verfügung stellen wollen, sind dabei natürlich oft interessante Partner für uns.“ ||



**IHR ANSPRECHPARTNER BEI
DER DEUTSCHEN LEASING**

Gerald Spänig, Finanzierungsexperte
+49 6172 88-2743
gerald.spaenig@deutsche-leasing.com

Der diplomierte Maschinenbauer Gerald Spänig ist Experte für Finanzierungslösungen in den Segmenten Bau und Agrar.

Bei Sharing denken die meisten an Uber und Airbnb, also an das Teilen von Privatautos und -wohnungen. Dabei liegt auch im industriellen Umfeld das Sharing-Potenzial auf der (Produktions-)Straße. Ein Start-up im schwäbischen Ostfildern will freie Kapazitäten von Maschinen nutzen und Unternehmen bei der Digitalisierung helfen.

Online-Dating für Maschinen

TEXT

MICHAEL HASENPUSCH

- ▶ Wer mit Thorsten Eller (Bild) telefoniert, hat den Eindruck mit dem personifizierten Start-up zu sprechen: Er ist jung, macht aber einen gestandenen Eindruck, er ist schnell, aber nicht hektisch, er hat Visionen, aber keine Illusionen. Gemeinsam mit zwei Mitstreitern, Professor Oliver Mauroner und Olaf Krause hat der 33-jährige Volkswirt das Start-up V-INDUSTRY im Januar 2018 gegründet und damit schon allerlei Gründerpreise bekommen, darunter den ShareBW-Preis des Ministeriums für Wissenschaft, Forschung und Kunst Baden-Württemberg.

„V“ steht für virtuell und bedeutet, dass die Produktion eben nicht mehr in den eigenen Werkshallen, sondern anderswo stattfinden kann. Möglich wird das in der Hauptsache durch die Software-Plattform des jungen Unternehmens. Dort melden auf der einen Seite Maschinen automatisiert freie Kapazitäten. Auf der anderen Seite laden Unternehmen Aufträge, für die passende Maschinen gesucht werden. Dass ein Unternehmen einen Teil seiner Arbeit an andere vergibt, sei es, weil selbst am Produktionslimit, sei es, weil es anderswo günstiger angeboten wird, ist unter dem Stichwort Lohnfertigung schon lange Praxis.



Neu an der Idee ist, dass Maschinen und Aufträge per Algorithmus zusammengebracht werden. „Das Matching macht in dieser Form erst die Digitalisierung möglich“, sagt Thorsten Eller.

Drei Schritte sind nötig, um am Maschinen-Sharing teilzunehmen: Erstens müssen die Laufzeiten der Maschinen gemessen werden, und zwar richtig. „Wenn im Mittelstand von Auslastung gesprochen wird, dann ist das oft eher eine Planung und kein Abbild der Realität“, sagt



V-INDUSTRY

V-INDUSTRY:

DATEN UND FAKTEN

Das Start-up bringt mittels Online-Plattform und Algorithmen Auftraggeber und freie Maschinenkapazitäten zusammen. Es ist im Januar 2018 von Thorsten Eller, Oliver Mauroner und Olaf Krause gegründet worden und befindet sich in der Pilotphase.

Weiterführende Informationen:

www.v-industry.com

Eller. „Es wird eine Excel-Liste erstellt, in der die Auslastung für die nächste Zeit festgehalten wird. Ob das auch wirklich so eintritt, wird oft gar nicht gemessen.“ Moderne Maschinen haben für diese Messung meist schon die dafür nötige Schnittstelle zur Maschinendatenerfassung, kurz MDE. Alle anderen kann V-INDUSTRY mit der selbst entwickelten V-OX-Schnittstelle upgraden. So wird im zweiten Schritt die tatsächliche Auslastung der Maschinen analysiert. Im dritten Schritt werden die identifizierten freien Kapazitäten auf der eigenen Plattform vermarktet.

Es sind Maschinen der Metallverarbeitung, die in der ersten Phase des Marktauftritts für das Start-up interessant sind: Dreh-, Fräs- oder Schneidmaschinen. Diese erhalten üblicherweise ihre Aufträge in Form von digitalen Konstruktionszeichnungen, die mithilfe von CAD-Programmen – Computer-Aided Design – erstellt wurden. Diese Daten beschreiben Größe und Form des Metallstücks, das hergestellt werden soll, und enthalten daneben auch Vorgaben zum Material, das verwendet werden soll. Der Auftraggeber lädt seine CAD-Datei, verbunden mit der gewünschten Stückzahl und Liefertermin, auf die Plattform hoch. Dort wird eine passende Maschine gesucht, dem Betreiber der Maschine wird dann ein Preis vorgeschlagen, den er akzeptieren oder ablehnen kann.

Die ersten Pilotpartner sind bereits an Bord, im Oktober 2018 wurden die ersten Aufträge über die Plattform abgewickelt. Einer ist die Festo AG & Co. KG in Esslingen am Neckar: „V-INDUSTRY denkt Digitalisierung/Industrie 4.0 ganzheitlich, dadurch ergeben sich erhebliche Optimierungspotenziale in administrativen Prozessen. Um diese Potenziale zu heben, haben wir uns für die Plattform entschieden“, sagt Michael Günzel, der bei Festo in der Abteilung PC-I Global Production IT arbeitet. Die Erfolge im operativen Geschäft seien natürlich wichtig, sagt Eller, stünden aber im Moment gar nicht im Vordergrund: „Wichtig für uns ist jetzt, eine Community aufzubauen.“ Damit steht sein Unternehmen vor der Herausforderung, die auch jedes soziale Netzwerk zu bewältigen hat: durch eine rasch angeworbene Zahl von Nutzern eine Art Gravitationszentrum aufzubauen, in diesem Fall eine für das Sharing von Maschinen im Mittelstand. Für Eller ist dabei der regionale Kontext wichtig: „Wir wollen erst einmal in Baden-Württemberg ankommen und von dort aus nach Deutschland wachsen.“ ||

Mittlerweile gibt es fast nichts, was nicht geteilt werden könnte. Hier ein kurzer Überblick der Sharing-Möglichkeiten.



Unterkünfte

Laut Eurostat hat schon jeder sechste EU-Bürger online Unterkünfte von Privatpersonen bei Airbnb, Wimdu, 9flats und anderen gebucht.



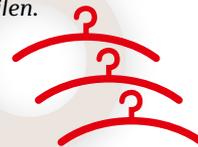
Wissen

Wer seine persönliche Expertise mit einem größeren Publikum teilen will, nutzt Plattformen wie Udemy.org. Dort werden sogenannte MOOCs (massive open online courses) auf kommerzieller Basis angeboten.



Alltagsgegenstände

Plattformen wie Kleiderkreisel.de oder Nebenan.de erlauben es, Alltagsgegenstände wie Bekleidung, Haushalts- und Gartengeräte oder auch Wissen, Erfahrung und Zeit miteinander zu teilen.



Die ganze Welt des Sharing

ZUSAMMENGESTELLT VON
MICHAEL HASENPUSCH



Unterhaltung

Wenn Spotify & Co. von den meisten höchstens zum Teilen von Playlists genutzt wird und nicht zum tatsächlichen Teilen von Musik, gehört das genauso zur Sharing Economy. Denn auf dieser und anderen Plattformen sind auch der Upload und das Teilen eigener Werke möglich.



Mobilität

Das globale und stets defizitäre Start-up Uber hat Mobilitäts-Sharing so richtig bekannt gemacht – mit allen Vor- und Nachteilen. Mit Car2GO, Leihfahrrädern und anderem existieren aber schon lange erprobte und akzeptierte Konzepte.



Coworking

Warum einen Büroraum bezahlen, der unregelmäßig genutzt oder nur spontan gebraucht wird? Digitale „Nomaden“ wie klassische Unternehmen sehen darin Vorteile und tendieren zu Modellen mit flexibler Nutzung von Büros und Ausstattung. Beispiele dafür sind Wework, ShareDnC und Betahaus.



Maschinen und Werkzeuge

Start-ups wie v-industry (siehe Seite 16) bringen auch der industriellen Produktion das „sharen“ bei. Was im Großen funktioniert, geht auch im Kleinen: Sharing von Werkstätten und Werkzeugen in Handwerk und Gewerbe.



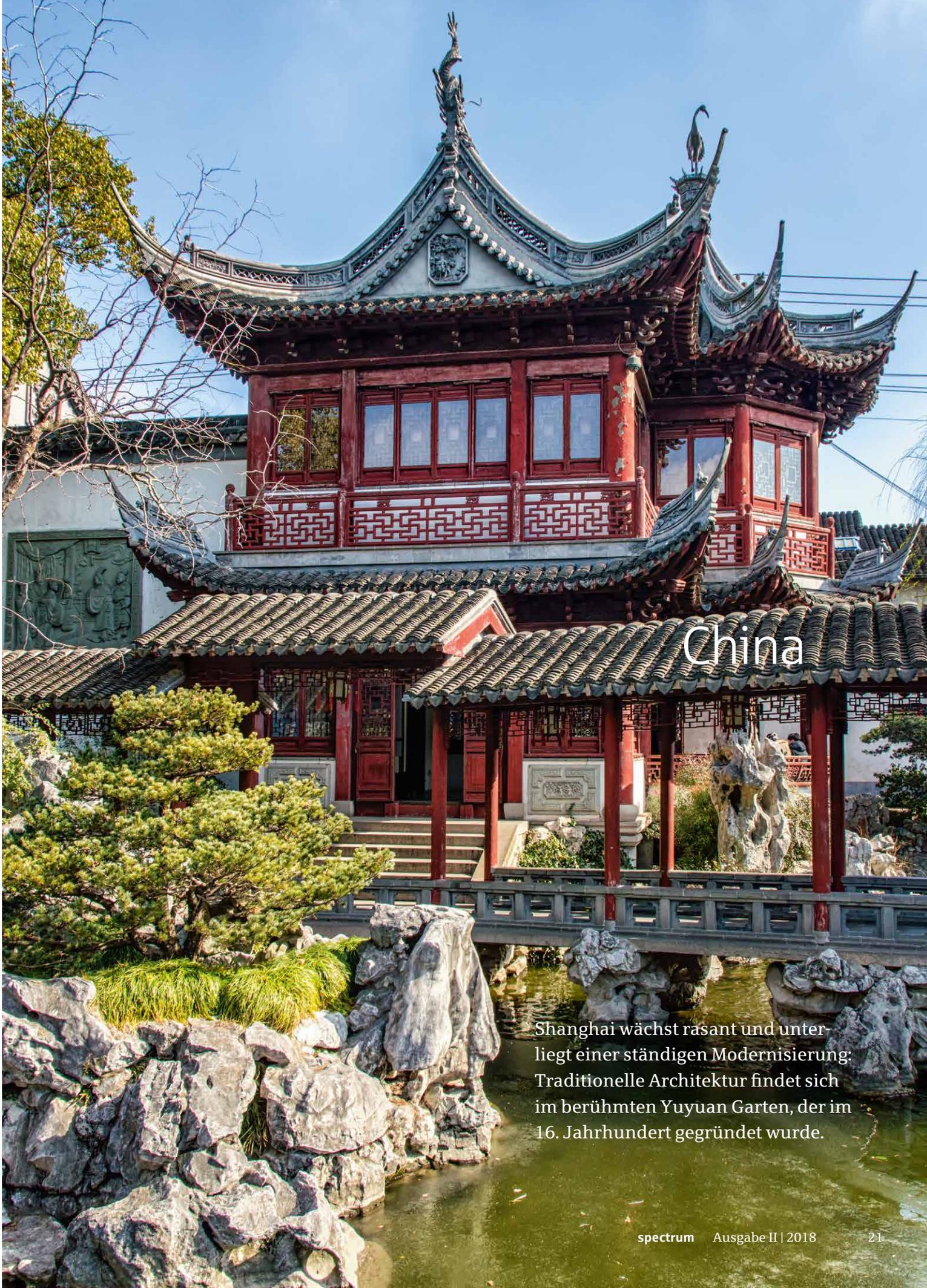
Finanzen

Mit Crowdfunding brach der Sharing-Gedanke in die Finanzwelt ein. Statt sich von Banken Geld zu leihen, eröffneten zahlreiche Online-Plattformen die Möglichkeit, Privatpersonen unkompliziert Beteiligungen an Projekten oder Produktideen anzubieten: Kickstarter, Startnext oder Indiegogo sind die bekanntesten Beispiele dafür.



中国

Mit der berühmten „Langen Mauer“ schützte sich China ab dem 7. Jahrhundert vor Angriffen. Der Bau, der aus vielen einzelnen Objekten besteht, erstreckt sich über rund 22.000 Kilometer. Seit 1987 ist die Chinesische Mauer UNESCO-Weltkulturerbe.



China

Shanghai wächst rasant und unterliegt einer ständigen Modernisierung: Traditionelle Architektur findet sich im berühmten Yuyuan Garten, der im 16. Jahrhundert gegründet wurde.

Im pulsierenden Shanghaier Finanzdistrikt Pudong hat die Deutsche Leasing China ihr Hauptquartier.



In den vergangenen drei Jahrzehnten hat China einen beispiellosen wirtschaftlichen Aufstieg absolviert und ist für deutsche Unternehmen als Absatzmarkt ebenso attraktiv wie für Direktinvestitionen. Die Deutsche Leasing ist seit 2005 dort aktiv und unterstützt von Shanghai sowie weiteren fünf Standorten aus deutsche Unternehmen.

Die Deutsche Leasing in China

► Das Geschäftsumfeld in China

Deutsche Unternehmen spielen in der chinesischen Wirtschaft eine zentrale Rolle, stehen aber vor zahlreichen Herausforderungen. Rechtliche und steuerliche Fragen, Besonderheiten in der Rechnungslegung sowie sprachliche und kulturelle Unterschiede wirken sich erheblich auf den Geschäftserfolg aus. Mit umfassender Marktkenntnis und Branchenexpertise ist das Team der Deutsche Leasing China auf unterschiedlichste Anforderungen eingestellt: Lösungen für die Absatzfinanzierung, zum Ausbau der Vertriebsaktivitäten oder für Direktinvestitionen. Die Deutsche Leasing China bietet dafür optimale Beratung, durchdachte Investitionslösungen und passende Dienstleistungen.

Die zentrale Niederlassung der Deutsche Leasing China befindet sich im Jinmao Tower im Shanghaier Finanzdistrikt Pudong. Den gesamten chinesischen Markt betreut das Team durch weitere fünf Büros in Beijing (Peking), Xian, Chengdu, Xuzhou und Guanzhou (Kanton).

Die Deutsche Leasing ist in China insbesondere auf folgende Branchen spezialisiert:

- Baumaschinen
- Industrieanlagen
- Druck- und Medientechnik
- Transport- und Fördertechnik
- Agrartechnik

Produkte und Dienstleistungen:

Investitionslösungen für Vendoren

- Finanzierungsleasing
- Absatzförderung durch Leasingpakete für ihre Kunden
- Sale-and-lease-back

German Desk

- 100%-Finanzierung über den German Desk der Deutsche Leasing (entweder in Renminbi, Euro oder US-Dollar)

Leistungen für Vendor-Partner

Für Hersteller, die ihren Umsatz steigern möchten, steht die Deutschen Leasing mit maßgeschneiderten Modellen zur Absatzfinanzierung bereit. Dabei legen wir größten Wert auf langfristige, vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen und bieten zahlreiche Vorteile wie zum Beispiel

- flexible Partnerstrukturen
- wettbewerbsfähige Preise
- maßgeschneiderte Lösungen
- 5-Jahres-Finanzierung
- Liquidität für Kapitalinvestitionen
- Leistungen für direkt investierende Unternehmen

Für deutsche Unternehmen, die in China investieren möchten, bietet die Deutsche Leasing China speziell auf Investitionen zugeschnittene Unterstützung. Das Team hat umfangreiche Erfahrung in der jeweiligen Branche, kennt die Investitionsobjekte genau. Beratung und Service werden in Chinesisch, Deutsch und Englisch geboten. Das Netzwerk und die Erfahrung in der chinesischen Geschäftswelt runden das Angebot der Deutsche Leasing China ab. ||



ZAHLEN UND FAKTEN

Gründung: 2005

Standort: Shanghai

Deutsche Leasing (China) Co., Ltd
Unit 2201, F22, Jinmao Tower,
No. 88 Century Avenue, Pudong,
Shanghai
China

Telefon: +86 21 8032 3100

Telefax: +86 21 5062 4258

Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf, wenn Sie Fragen haben oder einen Termin vereinbaren möchten. Unser Team berät Sie gerne in chinesischer, deutscher oder englischer Sprache.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN BEI DER DEUTSCHEN LEASING

Anika Christophe

General Manager / CEO

anika.christophe@deutsche-leasing.cn





Flottenmanagement: Leasing bringt klare Vorteile



TEXT
CARSTEN LÜHR

Die Chance, eines der Produkte des Unternehmens schon einmal geschmeckt oder gerochen zu haben, ist groß: Symrise versorgt weltweit Hersteller von Parfüms, Kosmetika und pharmazeutischen Produkten, von Babynahrung, Lebensmitteln, Getränken und Tierfutter mit Duft-, Geschmacks- und funktionalen sowie kosmetischen Inhaltsstoffen. Beim Leasing der rund 100 Fahrzeuge der Dienstwagenflotte in Deutschland hat Symrise der Deutschen Leasing den Zuschlag gegeben.

- ▶ Geschmacks- und Dufterlebnisse schaffen und zu Gesundheit und Wohlbefinden beitragen, das ist der Anspruch des holzmindecker Unternehmens, dessen Ursprünge bis in das Jahr 1874 zurückgehen. Damals gestartet mit synthetisch gewonnenem Vanillin, ist Symrise heute mit einem Marktanteil von elf Prozent ein führender Anbieter von Duft- und Geschmacksstoffen. Mit fast 9.400 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen ist Symrise an mehr als 90 Standorten präsent und beliefert 6.000 Kunden in 160 Ländern. Die etwa 30.000 Produkte entstehen aus rund 10.000 größtenteils natürlichen Rohstoffen wie Vanille, Zitrus, Zwiebeln, Fisch, Fleisch oder Blüten- und Pflanzenmaterialien, die Symrise für sämtliche Regionen der Welt maßschneidert. ▶▶





» Beim Kunden Symrise können wir unsere Vorteile komplett ausspielen. Wir haben eine äußerst wettbewerbsfähige Finanzierungslösung entwickelt. Gleichzeitig bilden wir alle Dienste ab, die Kunden von einem modernen Flottenmanagement erwarten. «

Ralf Lumma, Gebietsleiter Deutsche Leasing

In Deutschland hält Symrise heute eine rund 100 Fahrzeuge umfassende Dienstwagenflotte vor. Symrise sieht klare Vorteile in der leasingbasierten Finanzierungslösung. Symrise-Flottenmanager Dirk Cornils bringt es auf den Punkt: „Der Betrieb einer Fahrzeugflotte und auch alles, was mit ihrer Finanzierung zusammenhängt, liegt außerhalb unseres Kerngeschäfts. Deshalb ist das Leasen der Fahrzeuge inklusive Outsourcing aller dazugehörigen Aufwände für Services wie Versicherungen, Wartungen, Schadensabwicklung für uns am Ende eine passende Lösung.“

Anfang 2018 wurde die Deutsche Leasing als eine von sechs Gesellschaften dazu eingeladen, an der Leasingausschreibung von Symrise teilzunehmen. Ziel des Unternehmens war es, am Ende zwei Leasinggeber für die Zusammenarbeit zu gewinnen. Die Deutsche Leasing gehörte zu den beiden Finalisten, die nun eine dauerhafte Partnerschaft mit Symrise eingegangen sind. Schon bei der ersten konkreten Aufgabe konnte sich die Deutsche Leasing gegen ihren Mitbewerber durchsetzen. Das Leasing von rund drei Vierteln der Fahrzeuge der Symrise-Flotte erfolgte auf Basis einer Sale-and-lease-back-Lösung der Deutschen Leasing mit einem Volumen von rund 1,9 Millionen Euro. Auch bei den restlichen Fahrzeugen,

die aufgrund ihres Alters nicht für Sale-and-lease-back infrage kamen, gewann die Deutsche Leasing das Mandat.

Entscheidend dabei war das überzeugende Konzept für die Fahrzeugverwertung, Bereitstellung von Interimsfahrzeugen und die Bestellung von Neufahrzeugen gemäß der aktuellen Dienstwagenrichtlinie von Symrise. Besonders überzeugen konnte dabei die enge Zusammenarbeit mit der AutoExpo, einem Tochterunternehmen der Deutschen Leasing, das schwerpunktmäßig Fahrzeuge aus beendeten Leasingverträgen der Deutsche Leasing Gruppe vermarktet. Die AutoExpo holt die Fahrzeuge bundesweit ab, kauft sie auf Grundlage eines Gutachtens von Symrise und vermarktet sie direkt selbst.

„Beim Kunden Symrise können wir unsere Vorteile komplett ausspielen. Wir haben eine äußerst wettbewerbsfähige Finanzierungslösung entwickelt. Gleichzeitig bilden wir alle Dienste ab, die Kunden von einem modernen Flottenmanagement erwarten. Das erstreckt sich von Fahrzeugversicherungen über Schadensregulierung bis hin zur Vermarktung der Fahrzeuge nach Ende des Leasingvertrags“, sagt Ralf Lumma, Gebietsleiter der Deutschen Leasing. ||



SYMRISE:

DATEN UND FAKTEN

Symrise ist ein globaler Anbieter von Duft- und Geschmacksstoffen, kosmetischen Grund- und Wirkstoffen sowie funktionalen Inhaltsstoffen. Zu den Kunden gehören Parfum-, Kosmetik-, Lebensmittel- und Getränkehersteller, die pharmazeutische Industrie sowie Produzenten von Nahrungsergänzungsmitteln und Heimtiernahrung

Weitere Informationen:

www.symrise.com/de/

IHR ANSPRECHPARTNER BEI DER DEUTSCHEN LEASING

Ralf Lumma, Gebietsleiter
+49 40 200001-55

ralf.lumma@deutsche-leasing.com

Von der Geschäftsstelle Hamburg aus betreut Flotten-Experte Ralf Lumma Unternehmens- und Firmenkunden im Nordosten Deutschlands.



Die Digitalisierung rüttelt auch die Finanzbranche durch. Immer weniger Kunden nutzen Filialen, sondern erledigen ihre Bankgeschäfte online. Dort ist die Differenzierung zum Wettbewerb schwierig. Die Hamburger Sparkasse, Haspa, revitalisiert ihre Filialen – und ihren Kern – mit lokalen und regionalen Angeboten, die auch mit digitalen Mitteln auf Nähe und Vertrauen setzen. Dabei spielen Sharing-Angebote eine große Rolle.



Klicken, Wischen, Händeschütteln

TEXT
MARTIN BRUST, JOURNALIST

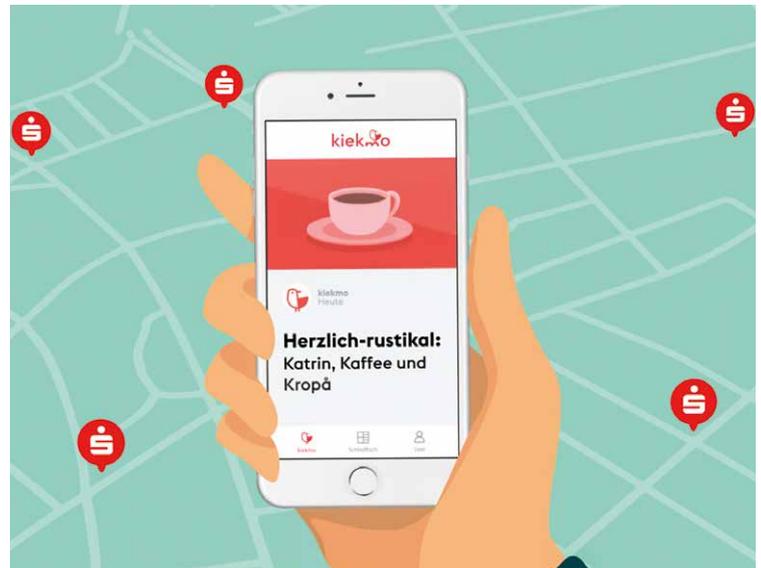


- ▶ Sofas und Sessel, Spielzeug auf dem Fußboden, ein großer Holztisch und Regale – immer mehr Haspa-Filialen erinnern kaum noch an eine Sparkassen-Niederlassung. Wohnliche Farben dominieren. Sparkassen-Rot umrahmt zwar noch den Eingang, ist danach aber fast nicht mehr zu sehen. Vom zentralen Empfangstresen mit Haspa-Logo abgesehen, könnten die Filialen auch ein Wohnzimmer sein, ein Concept-Store oder ein Nachbarschaftszentrum. Zum Treffpunkt für Menschen im Stadtteil sollen nach und nach alle Haspa-Filialen werden und so die regionale Verankerung des Instituts erlebbar machen. Denn nach „Regionalität und menschlicher Nähe“ sehnen sich viele Menschen „in unserer schnelllebigen Welt“, so die Haspa.

Doch für viele Menschen funktionieren Nachbarschaft und persönliche Kontakte kaum mehr ohne die kleinen digitalen Helfer, die Smartphones mit ihren Apps. Dabei ist es interessant zu beobachten, dass die Platzhirsche der sogenannten sozialen Medien wie Facebook & Co. bei der Kontaktaufnahme in der direkten Nachbarschaft eine offene Flanke zu haben scheinen. Boomende Angebote wie NebenAn.de oder dessen amerikanisches Gegenstück nextdoor.com zeugen davon, dass hier noch eine Nische mit großem Potenzial existiert. In einem Interview der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung deutet die Soziologin und Stadtplanerin Franziska Schreiber die digital unterstützte Kontaktaufnahme positiv. Allein die Anwesenheit auf solchen Portalen zeige ja, dass da eine Bereitschaft ist, in Kontakt zu treten. Doch stellt sie auch fest: „Der digitale Kontakt ersetzt dabei aber niemals echte Begegnungen. Kurzfristig kommunizieren die Nutzer digital: Sie verabreden sich über eine Plattform. Dann tauschen sie Handynummern aus, und schnell kommt es zu einer Verlagerung ins Analoge.“

Alltags-Sharing mit Kiekmo

Genau darauf setzt das neue Konzept der Haspa: die Verschränkung von digitalen Plattformen mit der analogen Welt. Seit 2017 arbeitet das Haspa-Innovationslabor Next an diesem Teil der Zukunft der Bank und ergänzt das



Filialkonzept durch digitale Ideen und Projekte. Das in einem Coworking-Space untergebrachte Team hat unter anderem die Regional-App „Kiekmo“ entwickelt, deren Name im Dialekt der Hansestadt so viel bedeutet wie „Guck mal“.

Kiekmo wurde bisher über 30.000 Mal heruntergeladen und erreicht monatlich mehr als 100.000 Nutzer. Vordergründig liefert die App täglich hyperlokale Informationen aus den Stadtteilen, zusammengetragen von eigenen Redakteuren und Medienpartnern. Wie in den großen sozialen Netzwerken kann alles „geliked“, geteilt und kommentiert werden. Der Unterschied zu globalen sozialen Netzwerken wie Facebook liegt in der zentralen Ausrichtung der App. Denn sie zielt von vorneherein darauf ab, dass sie ihre App-Nutzer auch vor Ort treffen, um beispielsweise Dinge zu teilen oder gemeinsam zu nutzen. ▶▶



So einfach geht Sharing: Dinge ins Schließfach stellen, abschließen und den Öffnungscode per App versenden.

Die App mit dem Schließfach

Fürs private Sharing bietet Kiekmo eine Mischung aus Flohmarkt, Kleinanzeigen, Schwarzem Brett in Uni oder Supermarkt und Abreißzetteln an der Laterne. Jeder Nutzer kann Gesuche, Angebote und Tipps einstellen. „Der Marktplatz ist so etwas wie die digitale Schwester unseres neuen Filialkonzepts. Die Haspa als Ort der Begegnung und des Austausches wird über das Internet erweitert“, sagt Kiekmo-Projektleiterin Sarah Teich. Hat sich ein Käufer gefunden, etwa für die gebrauchten Sneakers oder das Smartphone, kann die Transaktion persönlich abgewickelt werden, muss aber nicht. In ihren Filialen hat die Haspa Kiekmo-Schließfächer aufgestellt, die sich per App reservieren, öffnen und schließen lassen.

Die Digitalisierung erlaubt Personalisierung

Wie die bunten Räder, die zu tausenden die Großstädte überfluten, wie Carsharing und private Übernachtungsangebote basieren die Kiekmo-Schließfächer auf der Idee der Sharing Economy. Ist die gemeinsame Nutzung von Dingen anderswo längst erprobt, erlaubt die Digitalisierung die Erweiterung auf die persönliche Ebene. Per App wird jeder zum Anbieter ebenso wie zum Nutzer, und das global ebenso wie regional. Wer etwa eine selten genutzte Bohrmaschine zu Hause hat, kann sie per App anbieten und die Ausleihe per Schließfach organisieren.

Die Anwendungsszenarien sind der Kreativität der Nutzer überlassen: Beispielsweise nutzt eine Laufgruppe die Schließfächer dazu, während des gemeinsamen Trainings Schlüssel und Wertsachen darin zu deponieren. Produkte aus dem Online-Hofladen für regionale Lebensmittel „Frischepost“ können über die Schließfächer bezogen werden. Nach der Bestellung hinterlegt Frischepost die Lebensmittel im Fach und sendet den Öffnungscode dem Besteller. Eva Neugebauer, Frischepost-Mitgründerin, sagt: „Die Kunden entscheiden, wann und wo sie die Lieferung in Empfang nehmen. Pendler, die außerhalb des Liefergebietes wohnen, können ihre Bestellung auf dem Heimweg aufpicken.“

Sharing boomt – ein bisschen

Die Sharing Economy boomt, wenn auch auf niedrigem Niveau. Laut dem Statistikportal Statista haben acht Prozent der Deutschen bereits Sharing-Angebote genutzt, 20 Prozent davon gehört und können sich eine Nutzung vorstellen. Haspa-Digitalchef Tobias Lücke findet: „Die Kiekmo-Schließfächer und das neue Filialkonzept sind ein Teil der öffentlichen Infrastruktur. Sie werden die Nachbarschaft in den Stadtteilen stärken, den Sharing-Gedanken voranbringen und damit einen wichtigen Beitrag zur Lebensqualität leisten.“ Potenziell versprechen die neuen Angebote der Haspa auch neue Erlösquellen: Die technische Plattform für Kiekmo wird nun für weitere Städte und Anbieter geöffnet. Lizenznehmer können sie an ihre regionalen Anforderungen anpassen, die Haspa hofft auf Lizenzeinnahmen. „Wir wollen, dass auch andere von unserer Entwicklung profitieren“, so Lücke. „Erste Gespräche laufen bereits.“ ||



Die neu gestalteten Haspa-Filialen wollen mehr sein als nur Bankfilialen und laden zur nachbarschaftlichen Begegnung ein.



» Der Marktplatz ist so etwas wie die digitale Schwester unseres neuen Filialkonzepts. Die Haspa als Ort der Begegnung und des Austausches wird über das Internet erweitert. «

Menschen teilen Dinge aus ganz verschiedenen Gründen: Manche wollen Kosten sparen, manche Ressourcen und Umwelt schonen. Und manche wollen einfach eines – ihr Leben von Komplexität entlasten, frei nach der Regel: Je weniger ich besitze, desto besser geht es mir. Hier sind Tipps, das Leben zu vereinfachen.

Simplify your life

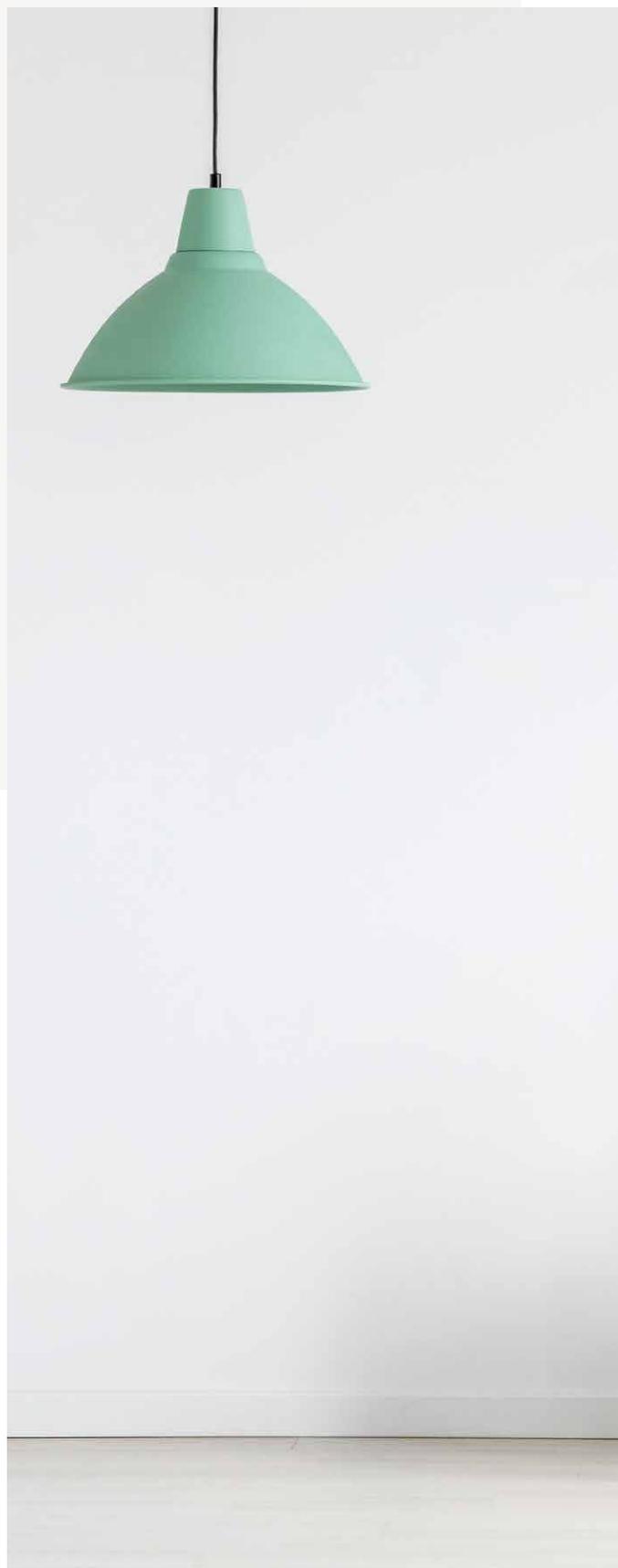
TEXT

MICHAEL HASENPUSCH

- ▶ Minimalismus ist zwar angesagt, aber beileibe keine Erfindung des 21. Jahrhunderts. Zu ganz verschiedenen Zeiten gab es Strömungen, die alle auf einer ähnlichen Erkenntnis beruhten: dass mehr Eigentum nicht gleichbedeutend mit mehr Glück ist. Oder anders gesagt: dass weniger oft mehr ist.

Ob es die griechischen Stoiker waren, die den Menschen als Teil eines kosmischen Ganzen sahen, Franz von Assisi, der Anfang des 13. Jahrhunderts ein Leben in Armut predigte, oder der amerikanische Pastor und Schriftsteller Ralph Waldo Emerson, der um 1840 das Leben im Einklang mit der Natur vertrat – diese Art der Rückbesinnung gab es immer wieder. Spätestens seit der Jahrtausendwende ist das Thema in den westlich orientierten Gesellschaften präsent. Ein früher Vertreter ist der deutsche Pfarrer Werner Tiki Küstenmacher, der bereits seit 1998 einen entsprechenden Beratungsdienst betreibt.

Aus der Vielzahl der mittlerweile in Form von Büchern, Filmen und Blogs erschienenen Tipps haben wir einige ausgewählt. ▶▶





PROJECT 333

simple is the new black

Tipp 1: Die 333-Teile-Regel

Die Amerikanerin Courtney Carver hat das Projekt 333 erfunden. Ihre Empfehlung ist ganz einfach: Beschränken Sie Ihre Garderobe für 3 Monate auf 33 Teile. Unterwäsche und Sportbekleidung zählen nicht, sondern nur Dinge wie Hose, Jacke, Hemd und Schuhe sowie Accessoires, also Gürtel, Geldbeutel und Sonnenbrille. Die Idee ist, eine 33-teilige Garderobe zusammenzustellen, die für die Dauer von drei Monaten funktioniert. Alles andere kommt in einen gut verschlossenen Karton in den Keller.

bemorewithless.com/project-333/



Tipp 2: Ignorieren Sie die stumme To-do-Liste

Der Japaner Fumio Sasaki hat aus der (Platz)Not in seinem Heimatland eine Tugend gemacht. In seinem Buch „Das kann doch weg!“ beschreibt er in 55 Tipps, wie ein minimalistisches Leben gelingen kann. Dazu gehört vor allem, seinen persönlichen Besitz zu reduzieren, denn alles, was

man hat, schiebt sich ständig von selbst in den Fokus des Bewusstseins: auf die „stumme To-do-Liste“. Sasaki gab alles weg: Bücher, DVDs, Möbel und persönliche Erinnerungsstücke, die er allerdings vorher fotografierte und die Bilder auf seinem Laptop speicherte: „Ich trennte mich von zahllosen Dingen, von denen ich viele jahrelang besessen hatte. Und trotzdem lebe ich jetzt glücklicher.“ Über sein neues, minimalistisches Leben hat Sasaki ein Buch geschrieben, das auch auf Deutsch erhältlich ist.



Tipp 3: Anti-Shopping mit der Korbmethode

Statt einer Einkaufstasche nehmen Sie sich einen Wäschekorb oder einen ähnlich großen Behälter und stöbern in Ihrer eigenen Behausung. Anders als beim Einkaufen, legen Sie aber nur die Dinge in den „Warenkorb“, die unnötig sind. Wiederholen Sie die Anwendung dieser Methode eine Woche lang in verschiedenen Räumen ihrer Wohnung oder Ihres Hauses und staunen Sie, wie viel Platz Sie am Ende gewonnen haben werden.





Tip 5: Das Gegenteil von Wegwerfen ist Reparieren

Hier steht nicht Weniger-Haben, sondern der nachhaltige Umgang mit dem eigenen Besitz im Vordergrund. Die Grundlage der Idee ist aber ähnlich: eine kritische Haltung zur Konsumgesellschaft. Als die niederländische Umweltjournalistin Martine Postma 2009 den ersten Reparaturtreff in Amsterdam organisierte, startete sie einen neuen Trend, der sich heute durch aktuell 687 sogenannte Reparatur-Cafés auch in Deutschland manifestiert. Dort werden laut einer Statistik der Reparatur-Initiativen vorwiegend Elektro- und Haushaltsgeräte repariert. Die Schonung der Ressourcen lässt sich einfach durch die Ersparnis an CO₂-Verbrauch ausdrücken. Wer beispielsweise einen Wasserkocher reparieren lässt, spart über 4 Kilogramm des Gases bei der Produktion und über 40 Kilogramm beim Abbau der zur Produktion notwendigen Bodenschätze.

repaircafe.org/de
reparatur-initiativen.de

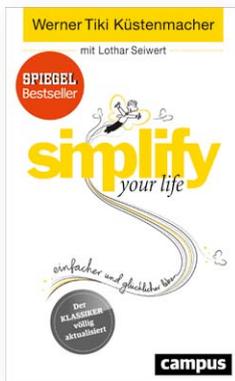
Tip 6: Minimieren Sie Geräusche

Ein Minimalisten-Tipp der etwas anderen Art: Wer viel im Flugzeug oder im Zug unterwegs ist und sich nicht vom Dröhnen der Turbinen oder Motoren ablenken lassen will, sollte sich Noise-Cancelling-Kopfhörer zulegen. Mit aktiver Lärmkompensation wird dort ein Gegenschall erzeugt, der das störende Geräusch durch Interferenzen beseitigt. Legendar unter diesen Kopfhörern ist der kabellose Bose QuietComfort 35, in Tests schneiden der Sony WH1000XM3 und der Sennheiser PXC 550 Wireless auch gut ab. Alle drei kosten um 300 Euro.



Bonus-Tipp: Kaufen Sie keine Minimalismus-Ratgeber, lesen Sie keine Minimalismus-Blogs und folgen Sie auch keinen Minimalismus-Youtube-Kanälen!

Denn dann haben Sie ja wieder ein Buch mehr im Regal und mehr Einflüsse, die Sie von anderen, wichtigen Dingen im Leben ablenken.



Tip 4: Gewinnen Sie Klarheit bei Ihren Finanzen

Werner Tiki Küstenmacher versucht mit seinem Projekt „simplify“ zu zeigen, dass das Verhältnis zu Geld ein Aspekt der Persönlichkeit darstellt, der in positiver Weise entwickelt werden kann. Auf seiner Webseite findet sich dazu eine Vielzahl von Hilfestellungen, die auf den ersten Blick geradezu banal scheinen: „Sehen Sie einmal jährlich alle Kontoauszüge durch und

hinterfragen Sie alle regelmäßigen Abbuchungen.“ Oder: „Senken Sie Ihren täglichen Verbrauch.“ Auf den zweiten Blick wird klar, dass es genau diese einfachen Mittel sind, die im Alltag genauso vergessen werden wie die berühmten 5 Minuten Sport täglich, die für die Gesundheit und persönliche Fitness so überaus nützlich wären.

Auf simplify.de gibt es zahllose Tipps in Form von Texten, Videos und Podcasts.





Der Thüringer André Ziermann kann, was nicht mehr viele können: historische Kirchturmdächer restaurieren. Dafür braucht er neben seiner Qualifikation im Zimmerer- und Dachdeckerhandwerk ein besonderes Verständnis für historische Holz- und Baukonstruktionen. Da die nötigen Holzzuschnitte im Handel kaum noch zu bekommen sind, hat André Ziermann für seinen Handwerksbetrieb Dach und Holzbau Ziermann ein mobiles Sägewerk, eine Bandsäge, angeschafft. Die Säge wurde ganz einfach online über ein Angebot der Deutschen Leasing und der Kreissparkasse Saalfeld-Rudolstadt finanziert. „Wir haben so viel zu tun, dass ich es tagsüber kaum in meine Sparkassen-Filiale schaffe. Deshalb war der Online-Abschluss für mich genau das Richtige“, sagt Ziermann.

Kurzmeldungen

Deutsche Factoring Bank wächst stark

- ▶ Der Factoring-Umsatz der zur Deutsche Leasing Gruppe gehörenden Deutschen Factoring Bank stieg im Geschäftsjahr 2017 von 15,5 Milliarden Euro auf 17,1 Milliarden Euro. „Dass dieses Wachstum mit 10,3 Prozent deutlich über dem Marktdurchschnitt liegt, bewerten wir als Ausdruck des großen Vertrauens unserer Kunden in die Qualität unserer Serviceleistungen“, sagt Christian Eymery. Er gehört seit dem 1. März 2018 neben Uwe Müller und Fedor Krüger zur erweiterten Geschäftsführung der Deutschen Factoring Bank und fungiert als Sprecher des Gremiums.

Das Geschäft in Deutschland wuchs um 11,4 Prozent auf 13,06 Milliarden Euro. Das internationale Geschäft legte um 270 Millionen Euro auf 4,08 Milliarden Euro zu und trägt damit 23,8 Prozent am Gesamtumsatz. Erneut ist die Deutsche Factoring Bank auch für ihre Servicequalität als Import-Factor ausgezeichnet worden. Für das Jahr 2018 konnte sich das Institut auf europäischer Ebene mit dem ersten Platz und weltweit als „Vize-Weltmeister“ durchsetzen. Das Ranking wird jährlich neu von Factors Chain International bestimmt, dem in 90 Ländern weltweit agierenden Netzwerk von rund 400 Factoring-Gesellschaften.

Factoring hat sich als wesentliche Finanzierungsform in modernen Unternehmen etabliert. Die Nachfrage nach Factoring-Dienstleistungen in Deutschland nimmt weiterhin zu. Gerade für mittelständische Unternehmen spielt dieses Instrument als essenzieller Baustein im Finanzierungsmix eine immer bedeutendere Rolle. ||



Christian Eymery ist seit 1. März 2018 Sprecher der Geschäftsführung der Deutschen Factoring Bank.

DAL unterstützt die digitale Transformation im Mittelstand

- ▶ (aw) Die Deutsche Leasing ist seit August 2018 Partner der SAP SE, einem der weltweit marktführenden Software-Hersteller und Innovationstreiber. Das Unternehmen mit Sitz im baden-württembergischen Walldorf hat die Deutsche Leasing als erste deutsche Finanzierungsgesellschaft in ihr eigenes Partner-Programm aufgenommen. Gerade angesichts des kommenden Wechsels zu SAP HANA, werden maßgeschneiderte Software-Projekt-Finanzierungs-lösungen für viele Mittelständler relevant.

Alle Unternehmen, die SAP-Software nutzen, stehen aktuell vor dem Wechsel auf SAP HANA. Die Entwicklungsplattform basiert auf einer neu entwickelten, zeitgemäßen Datenbank-Technologie und ist Grundlage für alle kritischen Geschäftsprozesse. SAP HANA ist der Nachfolger des ERP- Systems R/3, das nur noch bis 2025 von SAP gewartet und weiterentwickelt wird. Bevor die Vorteile von HANA und den darauf basierenden neuen Anwendungen genutzt werden können, müssen die häufig über Jahrzehnte gewachsenen SAP-Landschaften zunächst vereinheitlicht und zusammengeführt werden. Der eigentlichen Transformation gehen eine aufwändige Analyse von Daten und Prozessen sowie eine Konsolidierung der IT-Landschaft voraus. Im Gegensatz zu einem einfachen Release-Wechsel, der das System evolutionär weiterentwickelt, stellt der Wechsel auf SAP HANA eine kontrollierte „Revolution“ dar, die entsprechend ressourcen-intensiv ist und hohe Investitionen erforderlich macht.

Software-Projektfinanzierung schafft Freiräume

Seit vielen Jahren ist die DAL Deutsche Anlagen-Leasing innerhalb der Deutsche Leasing Gruppe der Spezialist für maßgeschneiderte Software-Projektfinanzierungslösungen. Dabei bezahlen die Kunden ihr neues System erst bei produktiver Nutzung, die Kosten für Lizenzen und Dienstleistungen finanziert die DAL während der Implementierung vor. Die Unternehmen bleiben betriebswirtschaftlich stabil und schaffen sich Freiräume – auch für IT-Projekte, die nicht geplant oder mit geringeren Budgets veranschlagt waren. Gemeinsam mit SAP und den Beratungs-, Implementierungs- und Entwicklungspartnern der IT-Projekte leistet die DAL so einen wertvollen Beitrag zur digitalen Transformation. Denn der Wechsel auf SAP HANA ist Wegbereiter und Voraussetzung für Digitalisierung, Automatisierung und neue digitale Geschäftsmodelle. ||



Deutsche Leasing Gruppe

Die Deutsche Leasing Gruppe ist der führende lösungsorientierte Asset-Finance-Partner für den deutschen Mittelstand und bietet ein breites Spektrum an investitionsbezogenen Finanzierungslösungen (Asset Finance) und ergänzenden Dienstleistungen (Asset Services).

Mit einem Neugeschäft von rund 9 Milliarden Euro zählt die Deutsche Leasing auch in Europa zu den bedeutendsten Asset-Finance-Anbietern.

Zum Kerngeschäft gehören Leasing und Factoring. Der Schwerpunkt im Leasing liegt auf Maschinen, Fahrzeugen, IT und Immobilien sowie Lösungen für die Branchen Transport und Energie.

Innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe ist die Deutsche Leasing das Kompetenzzentrum für Leasing und Factoring sowie weitere mittelstandsorientierte Asset-Finance-Lösungen und ergänzende Services im In- und Ausland.

Die Asset- und Finanzierungsexperten der Deutschen Leasing betreuen ihre Kunden und Geschäftspartner direkt vor Ort. Geschäftsstellen in Deutschland garantieren eine flächendeckende Präsenz. Beratung und Produkte sind speziell auf das jeweilige Investitionsvorhaben zugeschnitten.

Seit 1993 begleitet die Deutsche Leasing ihre Kunden aus Deutschland in die wichtigsten Exportmärkte Europas und Übersee, unter anderem nach China, in die USA, nach Kanada und Brasilien.

Insgesamt umfasst das internationale Netzwerk der Deutschen Leasing 22 Länder neben Deutschland. Die deutschen Unternehmen – zumeist international agierende Maschinenhersteller – nutzen Leasing in diesem Zusammenhang zum einen als wichtiges Instrument der eigenen Absatzförderung. Zum anderen unterstützt die Deutsche Leasing deutsche Unternehmen bei Direktinvestitionen im Ausland.

Seit mehr als 50 Jahren erleichtert die Deutsche Leasing die Investitionen ihrer mittelständischen Kunden aus Industrie, Handel, Dienstleistung und dem öffentlichen Sektor. Die aktuell 2.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verfolgen dabei einen ganzheitlichen Beratungsansatz, der auf umfassendem Know-how über Branchen und Geschäftsmodelle ihrer Kunden basiert. Sitz der Unternehmenszentrale ist Bad Homburg v. d. Höhe. **II**



” Das Grundkonzept des Leasing –
Nutzung ist wichtiger als Eigentum –
ist in der heutigen Sharing Economy
mit ihrer serviceorientierten Denkweise
und ihren Cloud-Lösungen genauso
relevant wie bei der Gründung der
Deutschen Leasing im Jahr 1962. “

*Kai Ostermann, Vorstandsvorsitzender,
Deutsche Leasing AG*