

Ein Projekt im Elchtest

Ikea Das Möbelmiete-Projekt ist hierzulande schwach gestartet. Der Schweizer Online-Händler Beliani will es besser machen.

ANDREAS GÜNTERT

Die Resonanz war riesig, die Erwartungshaltung hoch: Ende Juni stieg Ikea ins Möbelmiete-Geschäft ein. Für die Weltpremiere schickte Ikea den Markt Schweiz an den Start.

Zehn Wochen nach Projektbeginn ergibt sich ein erstes Fazit: viel gelernt. Und etwas erkannt: Das Angebot zielt an den Kundenwünschen vorbei.

In gutschweizerischer Bescheidenheit hielten die Schweden das Angebot zunächst klein. Ziel war, mit zwanzig Firmenkunden ins Geschäft zu kommen. Diesen sollten keine einzelnen Möbel, sondern vorgeschürte Pakete vermietet werden. Sechs Angebote für Büroarbeitsplätze, 18 für Sitzungszimmer.

Doch es sieht mau aus. «Seit dem offiziellen Start Ende Juni haben wir in der Schweiz 33 Anfragen erhalten» sagt Ikea-Sprecher Aurel Hosennen, «bis jetzt haben wir mit einem Kunden den Vertrag unterzeichnet und die Waren ausgeliefert sowie montiert.» Den schwachen Start führt man bei Ikea auf zwei Ursachen zurück. Erstens: Kunden wollen anscheinend nicht vorgeschürte Pakete mieten, sondern «individuell selber ihre Mietobjekte bestimmen, also Zugriff auf das komplette Sortiment haben», sagt Hosennen. Und zweitens: Das Angebot ist zu teuer. Bei den Preisen – das günstigste Büropaket mit einem Warenwert von 950 Franken kostet



Büromöbel per Klick im Kombipack: Pilot-Kunden wünschen sich ein grösseres Angebot und tiefere Preise.

70 Franken pro Monat – «müssen wir wohl noch einmal über die Bücher». Das ganze Ikea-Kernsortiment von 7500 Artikeln mietbar zu machen, würde hohen Aufwand bringen, sagt Hosennen: «Es müsste eine ganze Menge Technologie zu Themen wie Pricing und Logistik zum Einsatz kommen.»

Beliani vermietet ganzes Sortiment

Während sich Ikea Schweiz noch abstrampelt, startete der Schweizer Online-Möbelhändler Beliani in aller Stille

sein eigenes Abo-Modell. Im August lancierte das Unternehmen, das in 19 Ländern tätig ist, sein Miet-Modell in der Schweiz – für das volle Sortiment: «Kundenbefragungen ergaben: Die User wollen keine vorgeschürten Pakete. Sie wollen auswählen können, aus dem ganzen Sortiment», sagt Stephan Widmer, Chef und Co-Gründer von Beliani.

Für das Schweizer Online-Unternehmen ist es offenbar kein Problem, ein Sortiment von über 5000 Artikeln zum Kauf und zur Miete anzubieten: «Logistisch

macht es in unserem Lager im solothurnischen Däniken keinen Unterschied, ob die Kunden ihre Möbel kaufen oder mieten», sagt Widmer. Die Nachfrage stimme: «Obwohl wir das nicht beworben haben, ist es sehr gut angelaufen.» Sofas, Betten und Whirlpools seien die Leader-Produkte bei der Miete. Bei einer Mietdauer von 24 Monaten schneiden die Konditionen von Beliani besser ab als jene von Ikea.

Aber auch bei Beliani läuft nicht alles sorgenfrei: «Die Prüfung der Kreditwürdigkeit von Mietkunden ist aufwendiger als gedacht», so Widmer. Erstens, weil der Prozess, der in Zusammenarbeit mit Finanzpartner Swissbilling abgewickelt werde, noch nicht automatisiert worden sei. Und zweitens, «weil viele der Miet-Aspiranten nicht kreditwürdig sind. Für diese Prüfung geht sehr viel Zeit drauf.»

Herausforderung Bonität der Kunden

Auch Ikea kenne dieses Problem, sagt Hosennen: «Etwa, wenn wir es mit Unternehmen zu tun haben, deren bisherige Ikea-Umsätze weit unter der Summe für die gewünschten Mietobjekte liegen.»

Beliani arbeitet daran, den Bonitätsprozess zu automatisieren. Bis man mit der Möbelmiete in alle 19 Länder gehe, dauere es noch, erklärt Widmer: «Der Schweizer Test läuft bestimmt noch bis ins nächste Jahr hinein.» Auch Ikea bleibt dran am Thema: «Fürs Erste läuft das bisherige Projekt mit den bisherigen Kunden bis zum Ende der Vertragslaufzeit, mindestens zwölf Monate, weiter», sagt Hosennen. Die Schweizer haben ihre Erkenntnisse dem zuständigen Team in Schweden gemeldet, das die Erfahrungen sammelt, die inzwischen auch in anderen Ländern gemacht werden.

Das Thema Möbel-Abo, verknüpft per Zirkularwirtschaft (siehe Box), stehe weiterhin auf der globalen Ikea-Agenda. Gestützt durch Schweizer Erkenntnisse: «Diese sollen dann in ein globales Konzept einfließen, das vermutlich 2020 in möglichst vielen Märkten getestet und danach weltweit ausgerollt werden soll.»

IKEA-MÖBELMIETE

Pakete für Büro und Sitzungszimmer

Das Projekt Per Ende Juni startete Ikea in der Schweiz ein weltweites Pilotprojekt. An zunächst zwanzig Startups und KMU sollten Büro- und Sitzungszimmerausstattungen vermietet werden. In den monatlichen Kosten inbegriffen: Lieferung, Montage, Rückbau und Rücklieferung.

Der Nutzen Ikea sieht den Sinn der Möbelmiete in der Zirkularwirtschaft: Was nicht mehr gebraucht wird, kann nach Ablauf der Mietdauer zurückgegeben und dem Wiederverkauf zugeführt werden. Der Nutzen für Mieter: Ihr Kapital wird nicht gebunden und sie können bezüglich Möblierung in der Firma flexibel agieren.

FREIE SICHT

Nichts gegen Bargeld!

MONIKA ROTH

Wegen der neuen Banknotenserie ist die Debatte über Bargeld wieder aufgeflammt. Dieses bedeutet Freiheit und Unabhängigkeit. Man denke an Negativzinsen. Oder man schaue nach Argentinien: Da wäre jeder froh, er hätte Papier-Dollars und wäre nicht der Entwicklung des Peso und von elektronischem Geld ausgesetzt. Man folge einfach dem Grundsatz «pour vivre heureux, vivons cachés» – besonders hier.



Die Argumentation, Bargeld sei ein wichtiges Mittel, um Geldwäscherei zu begehen, hält sich hartnäckig. In Deutschland gab es 2015 eine Dunkelfeld-Studie zum Kunstmarkt; diese verband die Problematik fast nur mit Barzahlungen, aber unterliess es, zum Beispiel Transfers über Briefkastenfirmen, Scheingeschäfte oder falsche Belege genauer zu thematisieren. Der unbelegten Behauptung, wonach von 100 Milliarden Euro an Geldwäschevolumen pro Jahr in Deutschland 20 bis 30 Milliarden im Nicht-Finanzsektor anfielen, wurde von anderer Seite entgegnet, das Volumen der Geldwäscherei im Nicht-Finanzsektor bewege sich im Nachbarland zwischen 10 und 20 Milliarden Euro.

Eine Untersuchung in der Schweiz besagte letztes Jahr, dass weder Bargeld noch grosse Noten das Hauptproblem bilden (Interdepartementale Koordinationsgruppe zur Bekämpfung der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung). Von den 19 240 Verdachtsfällen, die zwischen 2008 und 2017 bei der Meldestelle für Geldwäscherei eingingen, drehten sich 1152 Fälle um eine Bartransaktion oder einen Geldwechsel – also 6

Nur 6 Prozent der Geldwäscherdrehen sich um Bargeld.

Prozent. Organisatoren des internationalen Drogenhandels (weniger die Kleindealer) waschen Geld über den Erwerb von Kunst, Luxusgütern, Lebensversicherungen oder durch grosse Bareinzahlungen auf Konten in der Schweiz. Nach Polizeiangaben werden zwar grosse Scheine verwendet; solche Fälle sind aber selten. Die Strafverfolgungsbehörden meinen, dass Privatflugzeuge ein besonderes Risiko für Geldwäscherei mit Bargeld kriminellen Ursprunges darstellen könnten.

Der Autor der erwähnten deutschen Studie forderte, dass ein Höchstbetrag für Bargeld unterhalb von 2000 Euro eingeführt werden solle, um Geldwäscherei zu erschweren. Zudem wollte er, dass Bareinzahlungen auf Treuhand- und andere Konten der rechtsberatenden und vermögensverwaltenden Berufe ebenfalls weitgehend unterbunden würden.

Spielte Bargeld bei kriminellen Aktivitäten bis in die neunziger Jahre noch eine überragende Rolle, indem fast zwei Drittel aller Aktivitäten bar abgewickelt wurden, so ist der Anteil nun aufgrund verschiedener Entwicklungen stark gesunken. Grössere Transaktionen werden von der organisierten Kriminalität genauso bargeldlos via Scheinfirma abgewickelt.

Man sollte sich unkontrollierbaren (überwachenden) Kräften nicht mehr ausliefern als absolut nötig, Proportionen wahren und smarte Einladungen zum gläsernen Menschsein ablehnen. Wenig spricht gegen Banknoten, vieles dafür.

In dieser Kolumne schreiben «Handelszeitung»-Chefökonom Ralph Pöhner sowie Monika Roth, Professorin und Rechtsanwältin, Peter Grünenfelder, Direktor Avenir Suisse, und Reiner Eichenberger, Professor für Finanz- und Wirtschaftspolitik Universität Freiburg.

ANZEIGE

DOROTHEUM

SEIT 1707



Fernando Botero, 1982, € 200.000 – 300.000, Auktion November 2019

ERFOLGREICH VERKAUFEN IM FÜHRENDEN
AUKTIONSHAUS IM ZENTRUM EUROPAS

EXPERTENTAG IN ZÜRICH 24. SEPTEMBER

Hotel Baur au Lac, Talstraße 1, 8024 Zürich

Termine nach Vereinbarung:
Rafael Schwarz, +43-1-515 60-570, client.services@dorotheum.at
www.dorotheum.com