



IZA

RESEARCH REPORT SERIES

IZA Research Report No. 69

Sharing Economy – Chancen, Risiken und Gestaltungsoptionen für den Arbeitsmarkt

Werner Eichhorst (IZA)
Alexander Spermann (IZA)

Dezember 2015



Werner Eichhorst
Alexander Spermann

**Sharing Economy –
Chancen, Risiken und Gestaltungsoptionen
für den Arbeitsmarkt**

Gutachten für die Randstad Stiftung

Das Wichtigste in Kürze

Sharing Economy ist als Schlagwort in den deutschen Sprachgebrauch eingegangen. In der aktuellen Interpretation der „Ökonomie des Teilens“ geht es um App-basierte Geschäftsmodelle. Der Boom der Sharing Economy ist durch die Kombination aus neuen digitalen Technologien (Smartphone Apps, mobiles Internet) und veränderten Präferenzen (Nutzen statt Besitzen) erklärbar. Die neuen Technologien haben die Transaktionskosten für die Vermittlung von Gütern und Dienstleistungen drastisch gesenkt, so dass bisher nicht organisierbare Märkte neu entstehen konnten. Die Bereitschaft, auf Eigentum zu verzichten, und lediglich für die Nutzung online zu bezahlen, ist ein weiterer Treiber der Entwicklung der Sharing Economy-Geschäftsmodelle.

Die neuen Geschäftsmodelle bieten enorme Chancen für zusätzliches Wachstum und Beschäftigung. Der Aufbau einer Plattform und das Marketing sind Anfangsinvestitionen, die zusätzlichen Kosten für einen zusätzlichen Nutzer einer Plattform sind jedoch nahezu Null. Dieses von Rifkin (2014) als „Nullgrenzkosten-Gesellschaft“ beschriebene Phänomen ermöglicht hohe Skalenerträge und damit exponentielles Wachstum durch ein weltweites Ausrollen des Geschäftsmodells. Damit eröffnen sich auch neue Beschäftigungs- und Einkommensmöglichkeiten z.B. für die Anbieter von Personentransporten mit dem privaten PKW oder von privatem Wohnraum. Besonders betont wird in der Diskussion zur Sharing Economy auch die Flexibilität der Arbeitszeitwahl, die die Vereinbarkeit von beruflichen und privaten Pflichten ermöglichen.

Doch sind mit den Geschäftsmodellen der Sharing Economy auch erhebliche Gefahren für die Beschäftigten, aber auch Nutzer verbunden. Im Mittelpunkt der Diskussion steht die Verlagerung von Risiken der Arbeitgeber auf die Arbeitnehmer. So verstehen sich Plattformen wie Uber nicht als Arbeitgeber, sondern lediglich als Vermittler. Dementsprechend sind die Beschäftigten der Plattform-Anbieter keine Arbeitnehmer, sondern Selbstständige, die sämtliche Risiken (z.B. Unfall, Krankheit, Altersvorsorge, Arbeitslosigkeit, Pflege) selbst tragen müssen. Damit ergeben sich neue Herausforderungen für die sozialen Sicherungssysteme.

Aber auch die Nutzer der Plattform-Angebote sind Risiken ausgesetzt, wenn die Standards der Plattform von den gesetzlichen Standards abweichen. So dienen die Vorschriften für die Beförderung von Personen und die Vorschriften bei der Unterbringung von Hotelgästen im Wesentlichen dem Schutz der Konsumenten.

Dementsprechend stehen Tarifparteien und Gesetzgeber vor der schwierigen Aufgabe, einerseits die möglichen Wachstums- und Beschäftigungschancen der Sharing Economy zu nutzen und andererseits über viele Jahrzehnte verhandelte Schutzrechte der Arbeitnehmer und Konsumenten zu wahren.

Vor diesem Hintergrund werden in diesem Gutachten die Chancen und Risiken der Sharing Economy dargestellt. Ein Schwerpunkt wird dabei auf die Bereiche Mobilität, Unterkünfte sowie personen- und haushaltsnahe Dienstleistungen gelegt. Verschiedene Gestaltungsoptionen der Tarifparteien und des Gesetzgebers werden diskutiert. Es wird für eine Anpassung der bestehenden Regulierung an die digitale Ökonomie plädiert, die die neuen Wachstums- und Beschäftigungschancen der neuen Geschäftsmodelle nicht im Keim erstickt.

1. Einleitung

Unter dem Stichwort „Sharing Economy“ werden seit wenigen Jahren neue Geschäftsmodelle diskutiert. Das Teilen von Gütern zum gemeinsamen Konsum und zur Ressourcenschonung ist in der Wirtschaftsgeschichte nichts Ungewöhnliches. Funktionierende Geschäftsmodelle gab es bereits in einer Zeit ohne Internet, seien es Genossenschaftsmodelle oder Leasing-Modelle. Das Internet ermöglichte bereits vor der Entstehung der Sharing Economy Möglichkeiten zur Teilung von Gütern: Wikipedia ist das bekannteste Beispiel.

Wirklich neu ist die massive Reduktion von Transaktionskosten durch Apps auf mobilen Endgeräten. Damit ergeben sich neue Märkte mit exponentiellen Wachstumsraten – eine Entwicklung, die erst ab 2008 (ein Jahr nach der Markteinführung des iPhone) Fahrt aufgenommen hat. Im Jahr 2015 werden viele neue Geschäftsfelder für die „Sharing Economy“ diskutiert, Car und House Sharing sowie Cloud Computing dürfte erst der Anfang der Entwicklung sein. Die Konsequenzen für den Arbeitsmarkt sind nicht eindeutig: Neue Geschäftsmodelle sind mit höherer Beschäftigung in den wachsenden Sektoren verbunden, alte Geschäftsmodelle sind jedoch latent in Gefahr, da zumindest ein Teil des Wachstums der Sharing Economy zu Lasten der derzeitigen Marktteilnehmer gehen dürfte. Die Vertreter der alten Geschäftsmodelle wehren sich teils vehement gegen die neuen Marktteilnehmer.

Negative Folgewirkungen für die Arbeitsbedingungen der Menschen sind nicht auszuschließen. Dementsprechend sind insbesondere die Gewerkschaften um die Wirkung von Schutzvorschriften für die Arbeitnehmer wie etwa Arbeitsschutz- und Arbeitszeitregeln, aber auch generell um das Prinzip der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung besorgt. Der Gesetzgeber steht vor der Aufgabe, bestehende Wettbewerbsregulierungen dem veränderten Marktumfeld anzupassen und den Schutz von Konsumenten und Beschäftigten in gegebenenfalls ebenso veränderter Form weiterhin zu gewährleisten. Schließlich stellen sich auch Fragen der sozialen Absicherung von Mitarbeitern der Sharing Economy und der Besteuerung der neuen Dienstleistungen.

Die öffentliche Diskussion zum Thema „Sharing Economy“ steht erst am Anfang (vgl. Rifkin 2014). Vor diesem Hintergrund hat die Randstad Stiftung das Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (IZA) mit einer Expertise zum Thema Sharing Economy für das Themenfeld „Zukunft der Arbeit“ der Randstad Stiftung beauftragt. Die Expertise ist folgendermaßen gegliedert: Kapitel 2 definiert den Begriff der Sharing Economy und liefert statistische Informationen und Schätzungen zum Umfang dieses Bereichs. In Kapitel 3 werden die Chancen und Risiken durch die neuen Geschäftsmodelle der Sharing Economy in drei ausgewählten Untersuchungsbereichen gegenübergestellt. In Kapitel 4 werden Gestaltungsoptionen von Tarifparteien und Gesetzgeber diskutiert. Kapitel 5 schließt mit einem Fazit und Ausblick die Expertise ab.

2. Definition und Umfang der Sharing Economy

2.1. Definition

Der Verzicht auf Eigentum zugunsten des Erwerbs von Nutzungsrechten kennzeichnet die Ökonomie des Teilens. „Teilen statt Haben“ oder „Nutzen statt Besitzen“ sind die Schlagwörter der Sharing Economy (vgl. Theurl 2015). Die Vermittlung über Smartphone-Apps ist charakterisierend für die gegenwärtigen Ausprägungen der Sharing Economy: Uber und Airbnb sind die bekanntesten Plattformen für die Organisation von Transporten und Unterkünften. Das seit sechs Jahren am Markt aktive US-Unternehmen Uber wird derzeit mit 41 Milliarden Dollar, das seit sieben Jahren aktive US-Unternehmen Airbnb wird mit 26 Milliarden Dollar bewertet (Economist v. 25. Juli 2015). Eine unvollständige Aufzählung in der Öffentlichkeit bekannter Sharing-Modelle nach den Bereichen Transport, Unterkunft, Güter, Dienstleistungen, Finanzen sowie Medien/Unterhaltung findet sich in Abbildung 1.

Abbildung 1: Hauptbereiche der Sharing Economy



Quelle: PricewaterhouseCoopers (2015) und Deloitte (2015), S.7. Eigene Darstellung.

Die Fachliteratur bietet zahlreiche unterschiedliche Definitionen zur Sharing Economy an, die an dieser Stelle nicht im Detail referiert werden sollen (vgl. Demary (2015), Woskow (2014), Sundararajan (2014), Rifkin (2014), Weber (2014)). Es wird jedoch typischerweise zwischen peer-to-peer (P2P)-, business-to-consumer (B2C)- und business-to-business (B2B)-Modellen unterschieden. In diesem Gutachten wird der Fokus auf die kommerziellen Modelle der Sharing Economy nach dem peer-to-peer (P2P)-Modell gelegt (vgl. Abbildung 2), weil sie das eigentliche Neue der Sharing Economy darstellen. Bei B2C-Modellen nutzen z.B. Autofirmen zusätzlich zu ihrem bestehenden Leasinggeschäft die neuen technischen Möglichkeiten, um kurzfristige Vermietungen in Ballungsgebieten zu ermöglichen. Insofern sind diese Geschäftsmodelle lediglich Erweiterungen des bestehenden Geschäftsmodells und keine Innovation wie die P2P-Modelle.

Abbildung 2: Struktur des Peer-to-peer-Modells der Sharing Economy



Quelle: Demary (2015), S. 5. Eigene Darstellung.

Anbieter und Nachfrager werden in einem P2P-Modell über eine Plattform (App) zusammengeführt.

Diese Modelle zeichnen sich durch niedrige Transaktionskosten und hohe Skalenerträge aus. Die variablen Kosten der Organisation der Vermittlung per Smartphone-App liegen nahezu bei Null, nachdem die Anfangsinvestitionen – die Erstellung der App und der dazugehörigen Infrastruktur – getätigt wurden. Das weltweite Ausrollen solcher Geschäftsmodelle ist mit hohen Skalenerträgen verbunden, die rasches und exponentielles Wachstum ermöglichen. Neue, digitale Technologien sind die notwendige Bedingung für diese neuen Geschäftsmodelle. Hinreichend sind sie jedoch noch nicht. Nach der Wirtschafts- und Finanzkrise lässt sich jedoch eine Veränderung in den Präferenzen der Menschen beobachten, die zu höherer Akzeptanz dieser neuen Geschäftsmodelle geführt hat: Das Nutzen wird tendenziell wichtiger als das Besitzen – eine Entwicklung, die seit Jahren immer neue Geschäftsmodelle generiert und deshalb nicht als Modeerscheinung abgetan werden kann (vgl. Dervojeda 2013, Demary 2015).

Eine Onlinestudie, die vom Markenbildungsinstitut Mithun in den USA in Auftrag gegeben und von Carbonview Research im Januar 2012 via Online-Interviews mit einer Stichprobe von 383 Teilnehmern in den USA durchgeführt wurde, ist zwar aufgrund der geringen Fallzahl mit Vorsicht zu betrachten, jedoch ergeben sich Hinweise auf eine starke Akzeptanz des Sharing-Gedankens. 60 Prozent aller befragten Personen fanden das Konzept der Sharing Economy attraktiv, und 70 Prozent der Menschen, die bereits an Geschäftsmodellen der Sharing Economy teilgenommen haben, würden es wieder tun. Ein interessanter Aspekt der Studie war dabei eine Rangliste bezüglich der „rationalen“ und „emotionalen“ Gründe für das Teilnehmen an der Sharing Economy. Die entscheidenden rationalen Gründe sich an der Sharing Economy zu beteiligen, sind die finanziellen Vorteile und der positive Einfluss auf die Umwelt, gefolgt von den Vorteilen bezüglich Flexibilität und einfacher Verfügbarkeit. Aber auch der emotionale Nutzen spielte in folgender Reihenfolge eine Rolle: Wohltätigkeit (sich selbst und anderen zu helfen), das Gefühl von Gemeinschaft, Lifestyle-Gründe („ich bin ‚smart‘ und verantwortungsbewusst“) und schlussendlich kulturelle Gründe (z.B. Teil einer Bewegung zu sein). Diese Studie ist unter http://www.cmithun.com/national_study_quantifies_reality_of_the_sharing_economy_movement-2 zusammengefasst.

Für Deutschland liegt eine repräsentative Bevölkerungsbefragung von PricewaterhouseCoopers aus dem Jahre 2015 vor. 60 Prozent der Befragten war mindestens ein Unternehmen der Sha-

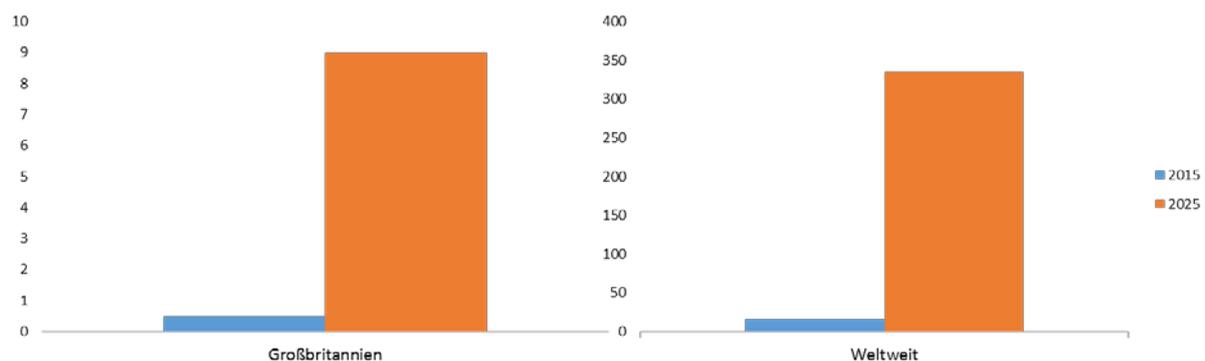
ring Economy bekannt. Sharing Economy Angebote in den letzten zwei Jahren nutzten rund 50 Prozent der Befragten. Die Studie untersuchte auch das unterschiedliche Nutzungsverhalten zwischen den Altersgruppen. So ergab sich, dass die große Mehrheit (82 Prozent) der unter 30-Jährigen schon einmal ein Sharing Economy Angebot genutzt hatte, während der Anteil der Befragten über 60 mit nur rund 25 Prozent deutlich geringer ausfiel. Die Studie betont das hohe Potenzial der Sharing Economy für die Zukunft. Viele Befragte gaben an, in Zukunft mehr auf Sharing Economy Angebote zurückgreifen zu wollen. Auch bei den Älteren, die bislang eher seltener solche Angebote wahrgenommen haben, zeigt sich ein recht starkes Interesse (vgl. PwC 2015).

2.2. Deskriptive Analyse

Das mögliche exponentielle Wachstum kommerzieller Sharing Economy-Modelle führt zu hohen Existenzgründungsinvestitionen. So hat beispielsweise Airbnb ein Start-up Kapital von 2,3 Milliarden US Dollar attrahiert, Uber erhielt sogar 6 Milliarden US Dollar (vgl. Economist v. 25.07.2015, S. 18).

Im Engagement der Investoren spiegeln sich die Erwartungen zur zukünftigen Marktentwicklung wider. So könnten nach Einschätzung von PricewaterhouseCoopers die Umsätze der Sharing Economy in Großbritannien von momentan \$0,5 Milliarden auf \$9 Milliarden bis 2025 steigen. Weltweit könnten die Umsätze in diesen Bereichen von derzeit \$15 Milliarden bis 2025 auf etwa \$335 Milliarden steigen (vgl. Abbildung 3):

Abbildung 3: Entwicklung des Erlöses der größten Sharing Economy-Sektoren in Großbritannien (in Milliarden Pfund) und weltweit (in Milliarden Dollar)



Quelle: PricewaterhouseCoopers (2014). Eigene Darstellung.

Im Bereich Mobilität liegen für Deutschland lediglich Zahlen für Carsharing Angebote vor; dieses B2C-Modell wird in diesem Gutachten nicht detailliert betrachtet, an dieser Stelle jedoch nachrichtlich genannt. Die wichtigsten Carsharing-Anbieter in Deutschland sind Flinkster (Deutsche Bahn), car2go (Daimler-Benz) und DriveNow (BMW).

xNach einer Prognose der Unternehmensberatung Roland Berger wird Carsharing bis 2020 voraussichtlich um 30 Prozent jährlich wachsen – auf 5,6 Milliarden Euro Umsatz weltweit. Ridesharing - der Markt für organisiertes Mitfahren und Taxidienste auf kurzen und mittleren Strecken wird am stärksten zulegen (z.B. BlaBlaCar) - um rund 35 Prozent jährlich. Bis 2020 dürfte das weltweite Marktvolumen rund 5,2 Milliarden Euro betragen. Auch beim Shared Parking wird von einem weiteren Wachstum ausgegangen: Dieser Markt wird voraussichtlich um 25 Prozent jährlich wachsen und bis 2020 ein Geschäftsvolumen von rund 2 Milliarden Euro erreichen (vgl. Roland Berger Strategy Consultants 2014).

Was den Sektor Unterkünfte betrifft, so geht der Hotelverband Deutschland (IHA) in seinem Branchenreport 2013 davon aus, dass die Nachfrage nach Übernachtungen in Privatwohnungen tendenziell zunehmen wird. Vor allem die jüngere Generation nutzt dafür auf Reisen verstärkt das Internet und Angebote außerhalb der etablierten Reiseindustrie (zitiert nach Wirtschaftswoche: <http://www.wiwo.de/unternehmen/dienstleister/ungleicher-wettbewerb-wettbewerbsverzerrung-durch-grauzone/8055626-2.html>).

Sharing Economy, on-demand-Ökonomie, kollaborativer Konsum, Peer-to-Peer-Modelle, Plattformkapitalismus – viele Begriffe in der derzeitigen öffentlichen Diskussion meinen im Kern die neuen, auf Smartphone-Apps basierenden Geschäftsmodelle, die Nutzen und Teilen von Gütern und Dienstleistungen ermöglicht. Ohne das mobile Internet und ohne eine Änderung in den Präferenzen der Menschen ist das exponentielle Wachstum dieser neuen Geschäftsmodelle nicht vorstellbar.

Im Folgenden werden drei Bereiche der Sharing Economy genauer untersucht: Mobilität, Unterkunft sowie personen- und haushaltsbezogene Dienstleistungen. Anhand dieser Bereiche lassen sich exemplarisch Chancen und Risiken der Sharing Economy sowie mögliche Gestaltungsoptionen der Tarifparteien und des Gesetzgebers in Deutschland diskutieren. Insbesondere die Auswirkungen auf die Arbeitswelt stehen im Mittelpunkt der Analysen.

3. Chancen und Risiken der Sharing Economy

Mit den neuen internetbasierten Plattformen wird die Vermittlung von Angebot und Nachfrage nach Dienstleistungen deutlich einfacher, schneller, transparenter und gleichzeitig globaler. Wie bereits oben angeführt, können die Plattformen der Sharing Economy zwischen Unternehmen und selbstständigen Dienstleistern, zwischen Unternehmen und Privaten oder auch unmittelbar zwischen Privatpersonen als Anbietern und Nachfragern vermitteln. Damit können neue Märkte erschlossen werden, aber je nach Konstellation wird auch die Intensität des Wettbewerbs zwischen den Anbietern auf den Plattformen zunehmen. Aus Sicht der Regulierung des Arbeitsmarktes ist insbesondere der Wettbewerb zwischen verschiedenen Unternehmenstypen, also zwischen Anbietern mit traditionell abhängig Beschäftigten und (Netzwerken) von Selbstständigen, zwischen verschiedenen Standorten, aber auch zwischen internen Beschäftigten und externen Anbietern von Bedeutung. Ein Hauptaugenmerk der gegenwärtigen Diskussion in Deutschland liegt auf einer neuen und potenziell wachsenden Rolle von Werkverträgen mit Unternehmen oder Selbstständigen, die teilweise die direkte Anstellung verdrängen könnte.

Soweit im gewerblichen Bereich betriebliche Teilleistungen ausgelagert werden, verschärft die Plattformökonomie die schon länger zu beobachtende Tendenz, aus fixen Personalkosten variable Kosten des Einkaufs von Dienstleistungen zu machen und noch mehr als in der Vergangenheit für eine Vergabe über Online-Plattformen zu optieren. Eine solche Ausgliederung ist vor allem für Leistungen vorstellbar und wahrscheinlich, die keine spezifische, langfristig erworbene Expertise benötigen, wo keine betrieblichen Kernbelange berührt sind und wo ein genügendes Arbeitsangebot entweder lokal oder global verfügbar ist. Dies alles wird nun angesichts der gewachsenen technischen Möglichkeiten leichter, transparenter und schneller möglich. Das erleichtert die weitere Zergliederung der Wertschöpfung und die Auflösung des Betriebs. Unternehmen können ihr Kerngeschäft enger definieren und andere Leistungen im Wettbewerb aus-schreiben – oder sich auf den Betrieb der Plattform selbst konzentrieren und lediglich zwischen Nachfragern und Anbietern vermitteln. Die Verlagerung auf Plattformen und damit auf Werkverträge außerhalb etablierter Entlohnungsformen bedeutet in jedem Fall mehr Wettbewerb und auch eine stärkere Verbindung zwischen der individuellen Marktmacht einzelner Anbieter und deren Verdienstpotezial. Hier gibt es hoch spezialisierte Experten auf der einen Seite und auf der anderen Seite Erwerbstätige mit mäßiger oder geringer Entlohnung, die eher Gelegenheitsjobs nachgehen.

Diese Entwicklung bietet auch die Möglichkeit, mit geringen Eintrittsbarrieren in den Arbeitsmarkt einzutreten, da viele dieser Jobs ohne Weiteres in Form von Nebentätigkeiten ausgeübt werden können. Auch können Plattformen die Erprobung und neue Formen der Kombination verschiedener Tätigkeiten fördern. Mit Online-Plattformen, die sich an die privaten Verbraucher wenden, entwickelt sich über mehr Transparenz beim Angebot auch die Möglichkeit zur marktlichen Abwicklung von kleineren Teilleistungen, die bislang in den Haushalten selbst erledigt bzw. informell oder gar nicht angeboten und nachgefragt wurden.

3.1. Bereich Mobilität

Im Folgenden soll die Sharing Economy im Bereich der Personenbeförderung als ein Element von effizienter Mobilitätssteigerung genauer betrachtet werden. Im Auftrag des Unternehmens Uber haben Hall und Krueger (2015) die Chancen der Sharing Economy in diesem Sektor bewertet. Die Analysen basieren auf einer Umfrage vom Dezember 2014 unter aktiven Uber-

Fahrern in den USA sowie anonymisierten, administrativen Uber-Daten der Jahre 2012-2014. Diese Studie ist die derzeit umfangreichste Studie zur Sharing Economy und gestattet, obschon im Firmenauftrag erstellt, Einblicke in die Dynamik dieses Marktes.

Zwischen Juli 2012 und Ende Dezember 2014 hat sich die Zahl der aktiven Uber-Fahrer in den USA Fahrer demnach halbjährlich verdoppelt und ist auf über 160.000 Fahrer gestiegen. Aktive Fahrer werden dabei definiert als Fahrer, die mindestens viermal im Monat Passagiere transportieren. Das Wachstum wird offenbar durch die so genannten UberX Fahrer getrieben. In diesem Geschäftsmodell nutzen Fahrer ihre privaten PKWs zum Transport von Fahrgästen. Dagegen waren die Wachstumsraten von UberBLACK – ein Geschäftsmodell mit angestellten Fahrern, die Firmen-Limousinen nutzen – im betrachteten Zeitraum laut der Untersuchung gering.

Die durchgeführte Umfrage bezog sich auf 20 regionale US-Märkte, die 85 Prozent aller US-Fahrer repräsentieren. Befragt wurden knapp 6.000 Fahrer, von denen jedoch lediglich 601 Fahrer (11 Prozent) den Fragebogen beantworteten. Dennoch repräsentieren die 601 auskunftswilligen Fahrer mit Blick auf ihre durchschnittliche Arbeitszeiten und Stundenverdienste den Durchschnitt aller Fahrer.

Ein Vergleich der demografischen Charakteristika von Uber-Fahrern und traditionellen Taxifahrern zeigt, dass Uber-Fahrer tendenziell jünger und gebildeter sind. Auch ist der Anteil von Frauen höher. Damit ähneln Uber-Fahrer stärker der Zusammensetzung der Erwerbsbevölkerung in den USA. Die Umfrage erbrachte darüber hinaus mehrere interessante Einsichten: Nur acht Prozent der Uber-Fahrer waren zuvor arbeitslos, sieben Prozent waren Studenten und drei Prozent Rentner. Die Mehrheit der Fahrer sind nicht hauptberuflich Uber-Fahrer: 31 Prozent arbeiten Vollzeit, und 30 Prozent arbeiten Teilzeit in einer anderen Beschäftigung. Lediglich 38 Prozent sind ausschließlich als Uber-Fahrer tätig. Mehr als ein Drittel der befragten Uber-Fahrer suchte nicht aktiv nach einem Job, bevor sie für Uber tätig wurden. Daraus schließen die Autoren, dass Uber als eine zusätzliche Beschäftigungsalternative wahrgenommen wurde.

Die Mehrheit der UberX Fahrer war bis zu 15 Stunden je Woche aktiv, nur 5 Prozent der Fahrer waren länger als 50 Stunden im Einsatz; 85 Prozent der Fahrer fuhren weniger als 35 Stunden je Woche. Die gewichtete, durchschnittliche Entlohnung der UberX Fahrer lag bei gut 17 Dollar je Stunde, wobei die Stundenlöhne zwischen 16,89 Dollar (Fahrer bis 15 Stunden/Woche Fahrzeit) und 18,31 Dollar (Fahrer zwischen 35 und 49 Stunden je Woche) variierten. Zum Vergleich: Der gesetzliche Mindestlohn liegt in den USA aktuell bei 7,25 Dollar je Stunde, wobei regional höhere gesetzliche Mindestlöhne (z.B. 10,55 Dollar in San Francisco) möglich sind. UberBLACK-Fahrer verdienen mit knapp 21 Dollar jedoch deutlich mehr.

Uber-Fahrer bleiben nicht anonym, sondern können von ihren Kunden nach jeder Fahrt bewertet werden. Dadurch lässt sich eine Reputation im Markt aufbauen, die die eigene Beschäftigungsstabilität erhöht und zu Einkommenserhöhungen führen kann (vgl. Haucap 2015, Peitz 2014).

Ein Vergleich mit den Stundenlöhnen von traditionellen Taxifahrern für ausgewählte Märkte (Boston, Chicago, Washington DC, Los Angeles, New York, San Francisco) zeigt zwar, dass Uber-Fahrer mit 19,19 Dollar je Stunde deutlich mehr als traditionelle Taxifahrer (12,90 Dollar) verdienen. Dieser Vergleich ist jedoch auch nach Hall und Krueger (2015) nicht aussagekräftig, weil Uber-Fahrer keine Kostenerstattung für Benzin, Versicherungen und Abschreibung erhalten. Ein Vergleich der Nach-Steuer-Stundenlöhne liegt noch nicht vor.

Soziale Risiken

Im Gegensatz zu der oben dargestellten Studie betont Rogers (2014) die resultierenden sozialen Kosten von Uber in den Bereichen Sicherheit, Datenschutz, Diskriminierung und Arbeitsstandards.

Im Bereich der Sicherheit werden etwa von Uber-Fahrern verursachte Unfälle durch falsches Fahrverhalten und fehlende Sorgfalt des Unternehmens bei der Überprüfung der Eignung von Mitarbeitern vor deren Einstellung Beleidigungen von Kunden durch Uber-Fahrer, kundengefährdende Hochgeschwindigkeitsfahrten als Beispiele für Fehlverhalten aufgezählt. Daraus wird die Notwendigkeit von Versicherungslösungen abgeleitet.

Im Bereich des Datenschutzes könnten ebenfalls soziale Kosten anfallen. Da Uber Kreditkartenzahlungen und Daten zu Ort, Zeit von Transporten sammelt, sind individuelle Transportverläufe identifizierbar.

Die Diskriminierung von Kunden durch Fahrer könnte durch die Feedback-Kultur von Uber reduziert werden. Da die Reputation und damit der Status von Uber-Fahrern auch von der Beurteilung durch Kunden abhängt, erhöhen sich die Anreize für Fahrer für eine bessere Kundenbeziehung Sorge zu tragen. Rogers betont jedoch, dass Uber durch die Nutzung von Feedbacksystemen unterwürfiges Verhalten der Fahrer begünstigt.

Im Bereich Arbeitsstandards verweist Rogers auf die Befürchtungen, dass Unternehmen Risiken einseitig auf Arbeitnehmer abwälzen. So versteht sich Uber nicht als Arbeitgeber, sondern als Vermittler ohne Arbeitgeberpflichten. Tatsächlich ist dieser Streit Gegenstand einer Klage von Uber-Fahrern, der ein Richter in San Francisco den Status einer Sammelklage erteilt hat (FAZ v. 2.9.2015). Weiterhin hat die kalifornische Arbeitsbehörde entschieden, dass eine Uber-Fahrerin als Angestellte zu klassifizieren sei, so dass das Unternehmen Kosten (z.B. für Straßenbenutzungsgebühren) erstatten musste. Weiterhin könnten nach Rogers rechtliche Normen zum Schutz der Arbeitnehmer (z.B. Arbeitszeit, Arbeitssicherheit) untergraben und Löhne gesenkt werden. Evgeny Morozov, ein weißrussischer Publizist und kritischer Begleiter des technologischen Wandels, fasst diese Vorbehalte pointiert zusammen: „Sie verwandeln Arbeitnehmer in permanent erreichbare, selbstangestellte Unternehmer, die wie Marken denken müssen“ (Der Spiegel Nr. 34/2014, S. 63). Der Vorsitzende des Deutschen Gewerkschaftsbunds (DGB), Reiner Hoffmann, befürchtet die Ausbeutung der Mitarbeiter: „Auf den elektronischen Plattformen dagegen entstehen neue Formen der oftmals prekären Soloselbstständigkeit. Die Hilfen arbeiten auf Abruf, im Zweifelsfall in einem Set von Leuten, an die die Botschaft rausgeht: am Dienstag, 18 bis 20 Uhr, Haushaltsreinigung. Wer hat Zeit, wer bietet an und das zum günstigsten Preis. Das ist doch moderne Sklaverei“ (Der Spiegel Nr. 34/2014, S. 65).

Verdrängungseffekte

Zwei Arten von Verdrängungseffekten durch die neuen Geschäftsmodelle der Sharing Economy wurden bislang in Studien analysiert: die Verdrängung der Neuwagenproduktion und die Verdrängung des bestehenden Taxigewerbes. Die Unternehmensberatung Alix Partners errechnete, dass in einzelnen Regionen der USA die Lust am Teilen das klassische Geschäft mancher Autohersteller bedroht. In den USA habe die Autoindustrie aufgrund der Existenz von Carsharing-Angeboten bisher etwa 500.000 Neuwagen weniger verkauft. Bis zum Jahr 2020 werde diese Zahl um weitere 1,2 Millionen nicht verkaufte Autos anwachsen (vgl. Pressemitteilung von Alix-Partners vom 5.2.2014).

Eine Analyse des New Yorker Taximarktes identifizierte erhebliche Verdrängungseffekte nach dem Markteintritt von Uber im Jahr 2011. Nach Angaben des Economist wurden im Juni 2013 14,8 Millionen Fahrten und im Juni 2015 17,5 Millionen Fahrten durchgeführt. Der Markt für Taxifahrten ist demnach in diesem Zeitraum um 18 Prozent gewachsen, was auch auf die relativ günstigeren Fahrpreise neuer Anbieter zurückzuführen sein dürfte. Eine genauere Analyse zeigt, dass innerhalb New Yorks kein Wachstum zu verzeichnen war. Jedoch substituierten die neuen Anbieter – Uber und „boro taxis“ – etwa 1,4 Millionen Fahrten mit den gelben Taxis (yellow cabs). Das Wachstum fand dagegen ausschließlich in den Außenbezirken von New York statt. Aber auch dort verloren die yellow cabs – wenn auch nur leicht – gegenüber dem Jahr 2013, während die neuen Anbieter kräftig zulegten. Dementsprechend fiel der Preis der Taxi-Lizenzen für gelbe Taxis von einer Million Dollar (2014) auf 690.000 Dollar im Sommer 2015 (vgl. Economist, 15.8.2015).

Erhöhte Umweltbelastung

Wenn sich mehrere Personen ein Auto teilen und der Nutzungsgrad von PKWs erhöht wird, dann werden auf den ersten Blick weniger Autos benötigt, um eine vorgegebene Zahl an Kilometern zu fahren. Da der Preis je gefahrenen Kilometer jedoch durch die Sharing-Angebote sinkt, wird zugleich eine Mehrnachfrage generiert. Die Mobilität kann sich insgesamt erhöhen, wie die Zahlen zum New Yorker Taximarkt empirisch belegen. Vergleichbare Phänomene lassen sich zum Beispiel im Luftverkehr beobachten, wo Billigpreisangebote die Anzahl der geflogenen Kilometer erhöhen.

Dieser so genannte „Rebound“-Effekt (Rückpralleffekt) ist in der umweltökonomischen Literatur wohlbekannt. Damit kann die häufig proklamierte Nachhaltigkeit der neuen Geschäftsmodelle in ihr Gegenteil verkehrt werden – die Umweltbelastung kann trotz höherer Nutzung bestehender Fahrzeuge dank insgesamt gestiegener Fahrten deutlich zunehmen (vgl. Loske 2014).

3.2. Bereich Unterkunft

Auch im Bereich Unterkunft, ob gewerblich oder zu Wohnzwecken, – ist viel Spielraum für eine effizientere Ressourcennutzung. Bei den Gewerbeimmobilien sind gemeinschaftlich genutzte Büroräume (shared offices) auf dem Vormarsch. Unter dem Druck von innerbetrieblichen Sparprogrammen ist das Segment Facility Management für die Reduzierung von fixen Kosten prädestiniert. Durch shared offices lassen sich erhebliche Einsparungen erreichen, wenn ein in der Belegschaft akzeptiertes Modell umgesetzt werden kann.

Bei Wohnimmobilien – sowohl Miet- als auch Eigentumswohnungen – sind durch Internetplattformen bereits existierende Märkte stark ausgebaut worden. Transaktionskosten konnten massiv reduziert und Vertrauen durch Reputationssysteme (Feedback von Vermietern und Mietern) aufgebaut werden. Im Mittelpunkt der Diskussion steht das 2008 in San Francisco gegründete Unternehmen „Airbnb“. Nach exponentiellem Wachstum in den letzten Jahren ist Airbnb laut eigenen Angaben derzeit in über 34.000 Städten in über 190 Ländern mit über 1,5 Millionen gelisteten Unterkünften weltweit präsent.

Chancen

Neben den Einsparungschancen durch eine bessere Nutzung des Bestands im gewerblichen Immobilienbereich hat insbesondere die Vermietung von privaten Unterkünften ein zusätzliches Angebot an Übernachtungsmöglichkeiten generiert. Durch die relativ zu Hotelübernachtungen günstigeren Preise ist eine zusätzliche Nachfrage entstanden: Allein Airbnb berichtet von bisher über 40 Millionen vermittelten Übernachtungsgästen.

Zwischen Juni 2011 und Mai 2012 führte das Beratungsunternehmen HR&A Advisors eine Studie im Auftrag von Airbnb durch. Die Studie befasste sich unter anderem mit den Charakteristika der Airbnb-Vermieter in San Francisco. Dafür wurden 344 Airbnb-Anbieter aus San Francisco befragt. Danach hatten 60 Prozent der Befragten ein unterdurchschnittliches Einkommen, so dass Einkommen aus Vermietung des eigenen Wohnraums zur Finanzierung des Lebensstandards beitrug. 48 Prozent der Airbnb-Wohnraumanbieter finanzierten mit diesen zusätzlichen Einnahmen Sonderausgaben und 42 Prozent finanzierten ihre regulären Lebenshaltungskosten.

Weiterhin wurde im Rahmen der Studie berechnet, dass Airbnb-Reisende etwa 56 Millionen Dollar innerhalb des Untersuchungszeitraums ausgaben, darunter 12,7 Millionen Dollar für Unterbringungskosten (ohne Airbnb-Gebühren) sowie 43,1 Millionen Dollar für sonstige Ausgaben (z.B. Essen und Getränke) in San Francisco (<http://www.forbes.com/sites/tomiogeron/2012/11/09/study-airbnb-had-56-million-impact-on-san-francisco/>).

Risiken

Bei aller verlockenden Einfachheit der Organisation von Sharing-Wohnen gibt es doch auch einige Risiken: Vermieter fürchten Vandalismus und Diebstahl von Privateigentum, Mieter sorgen sich um die Qualität und Sicherheit einer Unterkunft bei Privaten. Die virtuelle Distanz kann hier aber zugleich auch vom „Risikoherd“ zum Transparenzerzeuger werden. Denn die Internetplattformen bieten die Möglichkeit mit geringen Transaktionskosten bestehende Informationsasymmetrien zu minimieren. Eine ausführliche Bildergalerie oder sogar ein virtueller Rundgang durch die zu vermietende Wohnung sowie die Möglichkeit, Feedback nach der Übernachtung zu geben, minimiert die Risiken für die Mieter. Umfangreiche Individualdaten

und Buchung über Kreditkarte sowie Feedback über Mieter ermöglichen Vermietern eine weitgehend risikofreie Vermietung.

Negative externe Effekte können sich bei massenhaften Vermietung von Privatunterkünften ergeben. So hat der häufige Wechsel der Mieter zum Beispiel in Berlin bereits zu Unmut bei Nachbarn geführt – typischerweise bleiben Airbnb-Touristen etwa sechs Tage in der Stadt, so dass häufige Mieterwechsel zum Dauerzustand werden könnten. Weiterhin kann der Kauf von Wohnimmobilien zur gewerbsmäßigen Vermietung über Internet-Plattformen preistreibend auf den lokalen Wohnungsmarkt wirken und dem bestehenden Hotelgewerbe zusätzliche, weniger stark regulierte Konkurrenz bescheren.

Verdrängungseffekte

Zervas et al. (2014) zeigen, dass jede Erhöhung des Angebots von Airbnb um 10 Prozent zu einer 0,35-prozentigen Abnahme der monatlichen Einnahmen pro Hotelraum in Texas – insbesondere in Austin – führte. Verwendet wurden Daten der texanischen Hotelindustrie und von Airbnb. Der Einfluss des Wachstums von Airbnb auf die Einnahmen der Hotelindustrie war jedoch nicht für den ganzen Markt einheitlich, sondern betraf vor allem die Billighotels. Beherbergungsunternehmen, die vom Wettbewerb durch Airbnb betroffen waren, verringerten ihre Preise, was wiederum allen Konsumenten zugutekam. Die von Airbnb bereitgestellten Räume können daher als imperfekte Substitute betrachtet werden, die außerdem durch eine Anwendung des Say'schen Gesetzes Nachfrage durch ein Angebot an neuen Produkten schaffen, die zuvor nicht bestand.

3.3. Bereich personen- und haushaltsnahe Dienstleistungen

In vielen Staaten Europas, auch in Deutschland, besteht seit langem die Herausforderung, haushaltsnahe Dienstleistungen im formellen Sektor anzusiedeln (Angermann und Eichhorst 2012, 2013). Aufgrund von hohen Lohnnebenkosten in Gestalt der Sozialversicherungsbeiträge ergeben sich enorme Unterschiede bei den Preisen zwischen formaler, abhängiger Beschäftigung und der Schwarzarbeit. Kommerzielle Anbieter dieser Dienstleistungen sind in der Regel zu teuer für den privaten Bereich. Ihre Preise liegen etwa doppelt so hoch wie gängige Schwarzmarktpreise. Minijobs bieten hingegen in Deutschland eine Möglichkeit, zu vergleichsweise geringen Kosten und mit begrenztem administrativem Aufwand jemanden direkt im privaten Haushalt zu beschäftigen. Die mit einer Anmeldung und Bezahlung einer Haushaltshilfe verbundene steuerliche Subvention entspricht etwa der Belastung der privaten Arbeitgeber mit Steuern und Abgaben. Aus Sicht der Dienstleister sind Minijobs jedoch unattraktiv, sobald auf deren Seite die Schwelle der Sozialversicherungspflicht und Besteuerung erreicht wird. In jedem Fall erschwert das Modell der geringfügigen Beschäftigung im privaten Haushalt die Bündelung von Tätigkeiten und längere Arbeitszeiten, also substanziellere Arbeitsplätze im formellen Bereich. Deshalb ist es nicht verwunderlich, dass es derzeit 295.000 Minijobs mit direkter Anstellung in privaten Haushalten gibt (Minijob Zentrale 2015), aber mehr als 4 Mio. Haushaltshilfen insgesamt, die also zum weit überwiegenden Teil in Schwarzarbeit tätig sind. Neben den Kostendifferenzialen zwischen der Schwarzarbeit und der formellen Beschäftigung ist der Markt für haushaltsnahe Dienstleistungen wie Gebäudereinigung, Gartenarbeit oder kleinere Reparaturen in der Regel nicht transparent. Soweit formelle Beschäftigung eine Rolle spielt, dominie-

ren hier kleinere lokale Vermittlungsportale, es gibt jedoch keine allgemein bekannte und leicht zugängliche Vermittlungsplattform.

Insgesamt ist der formelle Markt für personen- und haushaltsbezogene Dienstleistungen in Deutschland unterentwickelt, obwohl aus demographischen Gründen wie der Alterung der Bevölkerung und der wachsenden Erwerbstätigkeit der Frauen die Nachfrage nach externen Dienstleistungen für private Haushalte wächst. Der internationale Vergleich zeigt dabei, welche Parameter entscheidend sind (Angermann und Eichhorst 2012, 2013): Es gibt insbesondere in Frankreich oder Belgien sehr stark steuerlich subventionierte Gutscheinmodelle, die auch haushaltsnahe Dienstleistungen durch Unternehmen mit eigenem Personal am Markt wettbewerbsfähig machen. Durch die Bezuschussung werden die Arbeitskosten, insbesondere die Lohnnebenkosten, aus Sicht der Nutzer auf ein im Vergleich zum Schwarzmarkt wettbewerbsfähiges Maß reduziert, so dass ein zentrales Hemmnis für die Entwicklung eines Marktes für haushaltsnahe Dienstleistungen im formellen Sektor weitgehend entfällt. Die Konkurrenz mit dem Schwarzmarkt ist jedoch weiterhin ein dominantes Thema in Deutschland. Die genannten Beispiele zeigen aber auch, dass ein transparentes nationales System mit Anbietern im formalen Sektor möglich ist. Diese Strukturen entwickeln sich jedoch erst, wenn entsprechende Rahmenbedingungen gegeben sind.

Beide Punkte werden von den neuen Online-Portalen für haushaltsnahe Dienstleistungen adressiert. Zum einen basieren sie auf dem Modell selbstständiger Dienstleistungserbringer, die weitgehend eigenständig für ihre soziale Absicherung aufkommen müssen und insofern auf dem Markt zu günstigeren Preisen anbieten können als Unternehmen mit regulär abhängig Beschäftigten. Zum anderen erlauben die neuen Online-Plattformen gegenüber lokalen Dienstleistungsagenturen zumindest potenziell eine schnellere und leichtere Vermittlung von Angebot und Nachfrage. Sowohl aus Sicht der Dienstleister als auch der Nutzer bieten sie darüber hinaus den Vorteil der Zahlungsabwicklung über die Plattform selbst.

Ein erstes Portal im Bereich der Reinigungsdienstleistungen war „Homejoy“ in den USA, das jedoch seine etwa drei Jahre dauernde Tätigkeit Mitte 2015 eingestellt hat. Das Modell basierte auf einer vergleichsweise geringen Entlohnung ohne soziale Absicherung, da die Dienstleister als freie Mitarbeiter, also Selbstständige klassifiziert wurden. Darin war auch der Grund des Scheiterns angelegt. Als Erklärung für die Einstellung des Betriebs wurden auf der einen Seite Rechtsstreitigkeiten über den Status von Reinigungskräften als Beschäftigte oder Selbstständige angeführt (ähnlich ja auch bei Uber), was mit entsprechenden Haftungsrisiken für die Kapitalgeber verbunden war. Auf der anderen Seite konnte nur eine geringe Anzahl an Stammkunden erreicht werden, die Leistungen von „Homejoy“ wiederholt nutzen. Die zeitweise aggressive Expansion wurde über niedrige, stark rabattierte Einstiegspreise angestrebt, was jedoch nicht zu einem stabilen Kundenstamm führte.

Diesem Modell folgt vor allem die derzeit sehr rasch expandierende Plattform „Helpling.de“ in Deutschland – wobei ähnliche Portale wie „Book-a-Tiger“, „Clean Agents“ oder „Putzfee“ nicht vergessen werden dürfen (vgl. Eichhorst und Angermann 2015). Die Grundidee ist jedenfalls recht einfach: Private Anbieter von personen- und haushaltsbezogenen Dienstleistungen werden mit privaten Nachfragern nach diesen Dienstleistungen in Kontakt gebracht. Die Online-Plattform fungiert als Vermittler und Marktplatz, der sich über Vermittlungsgebühren der Dienstleister, nicht der Nachfrager finanzieren soll. Die Online-Plattform bietet gegenüber begrenzten, lokalen Angeboten den Vorteil eines direkten und schnellen Zugriffs auf das Angebot

und den Anspruch, unmittelbar eine Auswahl des passenden Angebots zur jeweiligen Nachfrage leisten zu können.

Dahinter steht das Versprechen, eine legale Form der haushaltsnahen Dienstleistung zu einem von der Nachfragerseite her attraktiven Preis anzubieten, also unterhalb von etablierten formalen Angeboten mit angestelltem Personal, die sich in der Fläche und auf Dauer bislang nicht durchsetzen konnten. Es werden etwa bei Helpling vergleichsweise moderate Preise von ab 12,90 EUR pro gearbeiteter Stunde bei regelmäßiger Buchung in den Vordergrund gestellt, wobei der Endpreis nach der Steuerermäßigung von 20 Prozent des Rechnungsbetrags für den Nutzer bei etwas über 10 EUR liegen soll. Bei einmaliger Buchung fallen etwas höhere Preise an. Etwa 20 Prozent des Stundenpreises entfallen auf eine Provision, die der selbstständige Dienstleister an die Online-Plattform abführen muss. Damit erhalten die Dienstleister ebenfalls etwas über 10 EUR pro gearbeiteter Stunde, müssen davon aber ihrerseits Steuern, Kranken- und Rentenversicherungsbeiträge entrichten und die Kosten der Anfahrt tragen. Der aktuelle Marktanteil ist nicht zu beziffern, es ist jedoch für das Portal „Helpling“ von bis zu 10.000 Dienstleistern und ca. 100.000 Nutzerhaushalten für das Jahr 2015 die Rede (Stuttgarter Zeitung, 3.8.15; Spiegel Online, 8.7.15; Süddeutsche Zeitung, 14.10.14).

Die rechtliche Konstruktion basiert darauf, dass die Online-Plattform lediglich als Vermittler auftritt, aber keine Arbeitgeberfunktion übernimmt. Die dort tätigen Reinigungskräfte gelten als Selbstständige. Sie müssen sich also eigenständig um Krankenversicherung, Altersvorsorge etc. kümmern. Damit geht der Vorteil geringer Lohnnebenkosten ebenso einher wie die Nichtanwendbarkeit von Tarifverträgen oder Mindestlohn, der ja gerade bei gering entlohnten Tätigkeiten die stärksten Effekte haben dürfte. Die Reinigungskräfte erhalten jedoch seitens der Plattform eine Haftpflicht- und Unfallversicherung. Der Zugang zum Pool der vermittelten Kräfte erfordert eine gewisse Prüfung auf Qualifikation und Zuverlässigkeit. Gleichwohl bestehen in der Praxis offenbar Qualitätsprobleme und hohe Fluktuation unter den Reinigungskräften.

Unabhängig von der Frage, ob die Arbeitsbedingungen im Kontext der Helpling-Verträge vergleichbar, besser oder schlechter als im informellen Sektor sind, ist erkennbar, dass das Geschäftsmodell auf der formalen Selbstständigkeit der Reinigungskräfte basiert. Damit kann auch unterhalb des Mindestlohnes für angestellte Gebäudereiniger gearbeitet werden, auch entfallen Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung.

Wird die formale Selbstständigkeit der Dienstleister in Frage gestellt, so würde das vergleichsweise günstige Preisniveau nicht zu halten sein. Für die selbstständige Tätigkeit spricht aus Sicht des Plattformbetreibers, dass es keine Weisungen, keine Uniformen und keine Pflicht, Aufträge anzunehmen gibt. Allerdings gibt es einige Hinweise auf eine Arbeitgebereigenschaft der Online-Plattform, da sie ein einheitliches Preismodell vorgibt, ebenso Leistungskataloge bzw. -ausschlüsse und Reklamationswege, und auch die Zahlungen entgegennimmt. Bei der Gewährung der Steuerermäßigung für die Nutzer ist eine Zahlung auf das Konto des Erbringers vorgesehen, der jedoch im Modell der Portale eben gerade nicht den Betrag direkt vom Nutzer erhält – von daher ist das Modell aus Sicht der Nutzer auch in dieser Hinsicht mit rechtlichen Unsicherheiten verbunden.

Die rechtliche Beurteilung der Vermittlungsplattformen bleibt damit zwiespältig. Dies entspricht der Problemlage bei anderen Online-Plattformen und weist auf das generelle Problem der Klassifizierung von Dienstleistern als Selbstständige oder abhängig Beschäftigte hin. Die Geschäftsmodelle der Plattformen stützen sich auf die Annahme einer selbstständigen Tätig-

keit, bei der die soziale Absicherung Sache der Dienstleister ist und weder Arbeitgeberbeiträge noch Mindestlöhne greifen – andernfalls wären die Angebote kaum wettbewerbsfähig.

4. Gestaltungsoptionen für Tarifparteien und Gesetzgeber in Deutschland

Die neuen Geschäftsmodelle der Sharing Economy bieten große Chancen für Wachstum und Beschäftigung in Deutschland, doch sind die damit verbundenen Gefahren für bestehende Unternehmen und die Beschäftigten, aber auch für Nutzer der angebotenen Dienste und den Staat, ernst zu nehmen, wie die Analyse im dritten Kapitel gezeigt hat. Vor diesem Hintergrund werden im Folgenden verschiedene Gestaltungsoptionen für Tarifparteien und Gesetzgeber in Deutschland diskutiert.

4.1. Massive Regulierung

Eine massive Regulierung der neuen Geschäftsmodelle bis hin zum Verbot ist eine Gestaltungsoption. In Indonesien, Thailand, den Niederlanden und Spanien wurde Uber in der zweiten Jahreshälfte 2014 landesweit verboten. Der Stadtrat von New York City kündigte gemeinsam mit dessen Bürgermeister im Juli 2015 an, das jährliche Wachstum Ubers per Gesetzgebung auf maximal 1 Prozent beschränken zu wollen sowie die Auswirkungen des Fahrdienstes auf Verkehr und Umwelt zu untersuchen.

In Frankreich wurde das Fahrdienstangebot Uberpop verboten. Das Verbot ab 2015 beruht auf einem im Herbst 2014 verabschiedeten Gesetz, das unter anderem untersagt, nicht-professionelle Fahrer an Kunden zu vermitteln und auf einer Karte die Verfügbarkeit von Fahrern in der Nähe anzuzeigen (vgl. Löffler 2014).

In Deutschland wurde Uberpop ebenfalls gerichtlich als wettbewerbsverzerrend verboten. Daraufhin stellte Uber diesen Fahrdienst ein und bot mit UberX ein regelkonformes Geschäftsmodell. Bei UberX besitzen alle Fahrer einen Personenbeförderungsschein und die benutzten PKWs sind als Mietwagen zugelassen (DIE ZEIT online, 19.5.2015; <http://www.uberxgermany.com/>).

4.2. Deregulierung

Nach Ansicht der Arbeitgeberverbände ist das deutsche Arbeitsschutzsystem gut für die digitale Wirtschaft aufgestellt (vgl. BDA 2015). Vielmehr seien bestehende Regulierungen zu hinterfragen. Der Deutschland-Chef von Uber vergleicht die Regulierung der Personenbeförderung in Deutschland gar mit der Regulierung des Sprengstoffhandels und kommt zu dem Schluss, die Personenbeförderung sei stärker reguliert (vgl. Nestmann 2015).

In einem aktuellen Sondergutachten zu digitalen Märkten fasst die Monopolkommission ihre Überlegungen folgendermaßen zusammen: „Aus Sicht der Monopolkommission ist es notwendig, im Einzelfall zu analysieren, ob vor dem Hintergrund der technologischen und wirtschaftlichen Entwicklungen die Regulierung der etablierten Geschäftsmodelle jeweils weiterhin notwen-

dig ist und welcher Regulierung die neuen Geschäftsmodelle gegebenenfalls zu unterwerfen sind, um ein level playing field zu schaffen“ (Monopolkommission 2015, S. 178).

Weiter heißt es mit Bezug auf zwei der hier untersuchten Bereiche der Sharing Economy, dass im Bereich Transportdienste (z.B. Uber) der Marktzutritt durch Konzessionsbeschränkungen und Rückkehrpflichten sowie umsatzsteuerliche Ungleichbehandlung unnötig beschränkt sei. Auch sollten Navigationsgeräten den Nachweis umfangreicher Ortskenntnisprüfungen überflüssig machen. Im Bereich -Wohn- und Übernachtungsdienste (z. B. Airbnb) beklagt die Monopolkommission die Behinderung des Wettbewerbs durch restriktive Wohn- und Bauregulierung (Zweckentfremdungsverbote u. a.). (vgl. Monopolkommission 2015, S. 178f.).

Doch geht es nach Ansicht der Monopolkommission nicht nur um Anpassungen des Regulierungsrahmens, um den Markteintritt von neuen Anbietern zu ermöglichen, sondern auch um Chancengleichheit für etablierte Marktteilnehmer. So heißt es im Sondergutachten, dass auch am Markt etablierte und regulierte Anbieter gegenüber neuen, nicht regulierten Internetanbietern problematischen Regulierungen ausgesetzt sind, die die Anpassung ihres Geschäftsmodells erschweren. (vgl. Monopolkommission 2015, S. 180).

Vor diesem Hintergrund erscheint es sinnvoll, dass der Gesetzgeber in Deutschland bestehende Regulierungen überprüft. Dabei ist ein Mindestmaß an Regulierung unstrittig: Anforderungen z.B. an die Qualität eines eingesetzten PKWS und an die Zuverlässigkeit von Fahrern ist nicht nur im Interesse der Kunden, sondern auch im Interesse der Online-Plattformen (vgl. Rebler 2014, Peitz 2014), denn Vertrauen ist ein zentraler Punkt für das Funktionieren von Plattformen (vgl. Haucap 2015). Dabei geht es nicht primär um den Schutz etablierter Anbieter, sondern um den Schutz der Nutzer.

4.3. Regulierung mit Augenmaß

Die neuen Geschäftsmodelle der Sharing Economy sind durch die digitale Revolution sowie durch Präferenzänderungen der Menschen ermöglicht worden. Insofern bettet sich dieses Thema in die breitere, gesellschaftspolitische Diskussion zu den Folgewirkungen der digitalen Technologien und Arbeiten 4.0 ein (vgl. BMAS 2015).

Während die deutschen Arbeitgeberverbände und die Monopolkommission insbesondere Deregulierungsbedarf identifizieren, sehen die Gewerkschaften umgekehrt erheblichen Regulierungsbedarf: Es geht ihnen jedoch vorrangig darum, den Wandel der Arbeitswelt zu gestalten, statt ihn durch Verbote auszuschließen (vgl. Hoffmann/Bogedan 2015, Eichhorst et al. 2015a). Insbesondere werden Online-Plattformen von den Gewerkschaften eher kritisch bewertet. Sie bedeuten potenziell eine stärkere Zergliederung von betrieblichen Funktionen, also eine Tendenz zur Auslagerung an Unternehmen, die Werkverträge ausführen, entweder mit abhängig beschäftigtem Personal oder im Zuge von Soloselbstständigkeit. Damit wird die direkt angestellte Belegschaft einem verstärkten Wettbewerb ausgesetzt.

Mit Blick auf die Sharing Economy wird insbesondere von den Gewerkschaften befürchtet, dass sich die Arbeitsbedingungen der Menschen massiv verschlechtern könnten. Sie befürchten, dass die in jahrzehntelangen Tarifauseinandersetzungen erkämpften Arbeitnehmerschutzrechte ausgehebelt werden, indem bisher Beschäftigte zu Soloselbstständigen werden. Wenn Plattformen nur noch als Vermittler statt als Arbeitgeber agieren, dann übernehmen Arbeitnehmer das volle Risiko.

Diese Diskussion ist nicht neu. Sie wurde bereits bei der Regulierung der Zeitarbeit in Europa in den letzten Jahrzehnten geführt. So agieren z.B. Zeitarbeitsfirmen in Frankreich als Vermittlungsplattformen und bezahlen ihre Zeitarbeitnehmer ausschließlich für die geleisteten Stunden in Höhe der Entlohnung der Stammbeschäftigten (Equal Pay) – sie nehmen jedoch keine Arbeitgeberfunktion wahr. Dagegen sind Zeitarbeitsfirmen in Deutschland Arbeitgeber. Die institutionelle Ausgestaltung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes verhindert den Rückzug der Zeitarbeitsfirmen auf die reine Vermittlungsfunktion im Bereich der Zeitarbeit. Zeitarbeitnehmer sind in Deutschland sozialversicherungspflichtig bei Zeitarbeitsfirmen beschäftigt und erhalten z.B. Lohnfortzahlungen im Urlaub und bei Krankheit. Diese Gestaltungsoption einer atypischer Beschäftigungsform wurde vom deutschen Gesetzgeber gewählt, und die von den Tarifparteien vereinbarten Branchenzuschlagstarifverträge ermöglichen eine stufenweise Annäherung der Entgelt der Zeitarbeitnehmer an die Entlohnung der Stammbeschäftigten (vgl. Spermann 2013).

Auch befürchten die Gewerkschaften, dass viele der neuen Soloselbstständigen in unsicheren Beschäftigungsverhältnisse mit geringer Entlohnung und geringer Dauer prekär beschäftigt sein werden.

Doch welche Bedeutung hat derzeit Soloselbstständigkeit auf dem deutschen Arbeitsmarkt?

Mehrere Studien kamen zu dem Ergebnis, dass Soloselbstständigkeit zwischen 2002 und 2012 deutlich zugenommen hat. Dabei waren die Verdienste eines erheblichen Teils der Soloselbstständigen gering (vgl. Mai/Marder-Puch 2013, Brenke 2013, Eichhorst et al. 2015b).

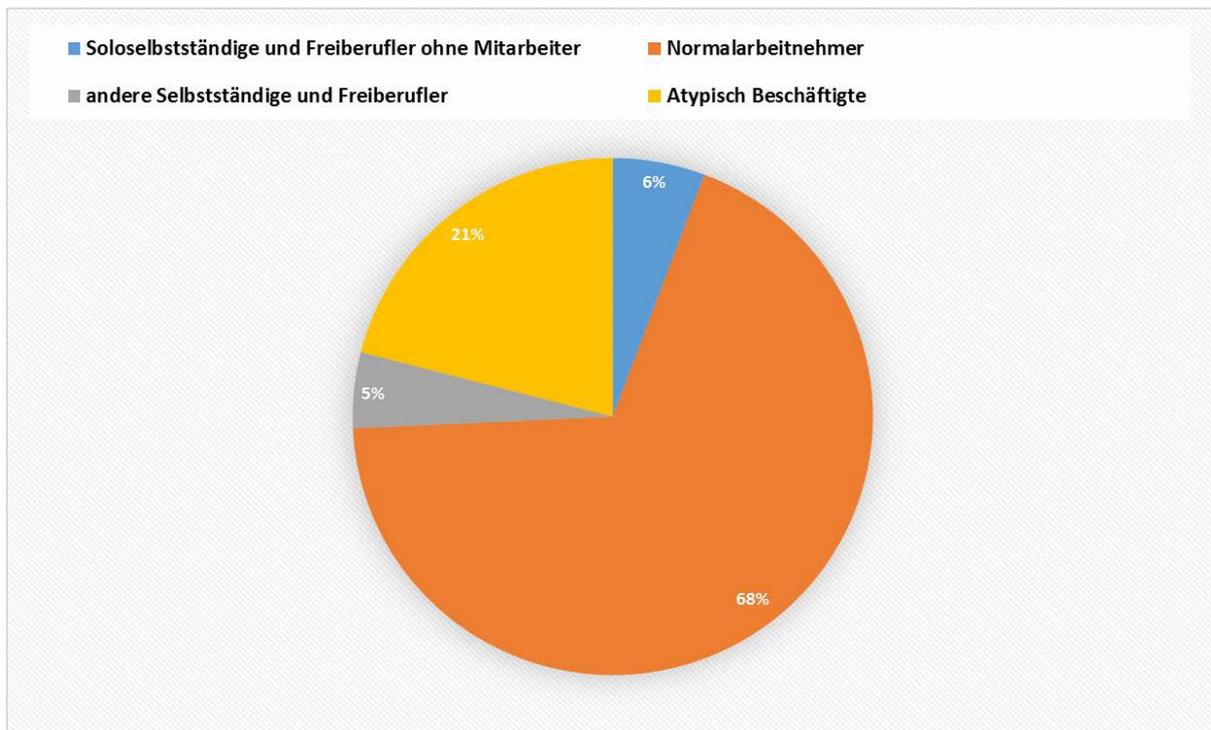
Mai/Marder-Puch (2013) klären die Abgrenzung zwischen Soloselbstständigkeit und freien Berufen in den Mikrozensus-Daten. Zu den wirtschaftlichen Tätigkeiten der freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen gehören unter anderem Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Architektur- und Ingenieurbüros, technische, physikalische und chemische Untersuchung, Unternehmensberatung, Werbung und Marktforschung, Design, Fotografie sowie Dolmetschen. Sofern Freiberufler alleine tätig sind, gelten sie definitionsgemäß als Soloselbstständige. Datengrundlage ihrer Untersuchung ist die Erwerbstätigenrechnung im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen und der Mikrozensus (beziehungsweise die darin integrierte Arbeitskräfteerhebung). Der Analyse zufolge erhöhte sich die Zahl der Selbstständigen zwischen 2002 und 2012 insgesamt um 581 000 Personen und erreichte einen neuen Höchststand. Dieser Anstieg wurde wesentlich durch den Zuwachs von Soloselbstständigen getrieben. Im Jahr 2012 lagen die Nettoeinkommen von 35 Prozent der Soloselbstständigen unter 1100 Euro, 11 Prozent sogar unter 500 Euro im Monat.

Eichhorst et al. (2015) werten Mikrozensus Daten für das Jahr 2009 aus und berechnen Anteile von Freiberuflern an der Gesamtbeschäftigung: Im akademischen Bereich lag der Anteil bei 13 Prozent, im Bereich der kreativen Berufen (z.B. Journalisten, Publizisten, Architekten, Musiker, Designer und IT/Web Spezialisten) lag der Anteil sogar bei 42 Prozent.

Brenke (2013) wertet zusätzlich zu den Mikrozensus-Daten das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) für das Jahr 2011 aus. Dabei stellt sich heraus, dass ein erheblicher Teil der Soloselbstständigen nur ein geringes Einkommen erzielt. So liegt das Median-Nettoerwerbseinkommen bei Soloselbstständigen bei 8,33 Euro je Stunde, die unteren 25 Prozent verdienen 5,36 Euro, die unteren zehn Prozent sogar nur 3,17 Euro je Stunde. Etwa 800.000 bzw. ein Drittel der So-

loselbstständigen sind nach diesen Berechnungen Niedrigeinkommensbezieher, darunter ein nicht geringer Teil gut Qualifizierter.

Abbildung 4: Erwerbstätige nach Erwerbsform in Deutschland, 2014



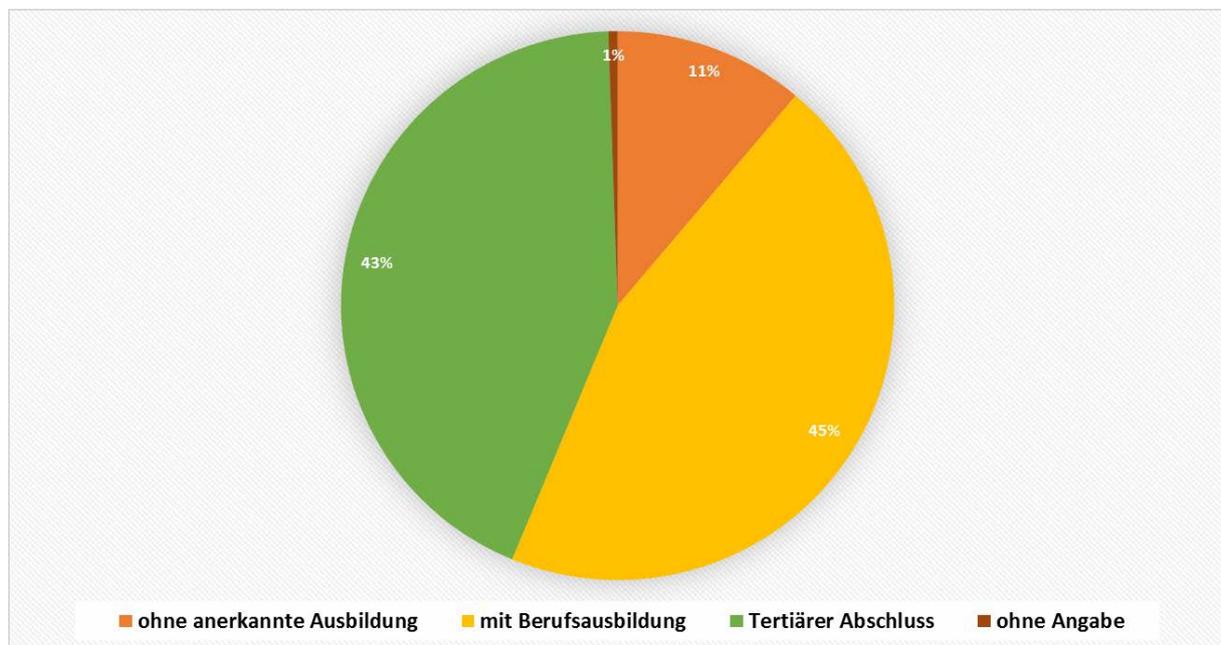
Quelle: Destatis. Eigene Darstellung. Erwerbstätige im Alter von 15 bis 64 Jahren, ohne Personen in Bildung oder Ausbildung oder einem Freiwilligendienst.

Aktuelle statistische Auswertungen lassen jedoch nicht den Schluss zu, dass sich diese Entwicklung fortgesetzt hat (vgl. Brenke 2015). In Abbildung 4 werden atypische Beschäftigung, Soloselbstständigkeit/Freiberufler und Normalarbeitnehmer in Deutschland im Jahr 2014 dargestellt. Es zeigt sich, dass lediglich 6 Prozent der Erwerbstätigen im Alter von 15 bis 64 Jahren als Soloselbstständige agieren. Der überwiegende Mehrheit sind Normalarbeitnehmer. Auch die breit definierte atypische Beschäftigung (Minijobs, Teilzeitbeschäftigung, befristete Beschäftigung, Praktika, Zeitarbeit, Ein-Euro-Jobs) umfasst lediglich ein Fünftel der Beschäftigten.

Soloselbstständige und Freiberufler sind in ihrer Mehrheit Höherqualifizierte mit tertiärem Bildungsabschluss (43 Prozent) oder abgeschlossener Berufsausbildung (45 Prozent), wie Abbildung 5 zeigt. Auch arbeiten Soloselbstständige und Freiberufler in ihrer Mehrheit als Führungskräfte, in akademischen Berufen oder als Techniker und gleichrangigen nichttechnischen Berufen, wie Abbildung 6 zeigt. Zumindest lässt sich aus dieser Betrachtung nicht unmittelbar auf ein potenzielles Prekariat schließen.

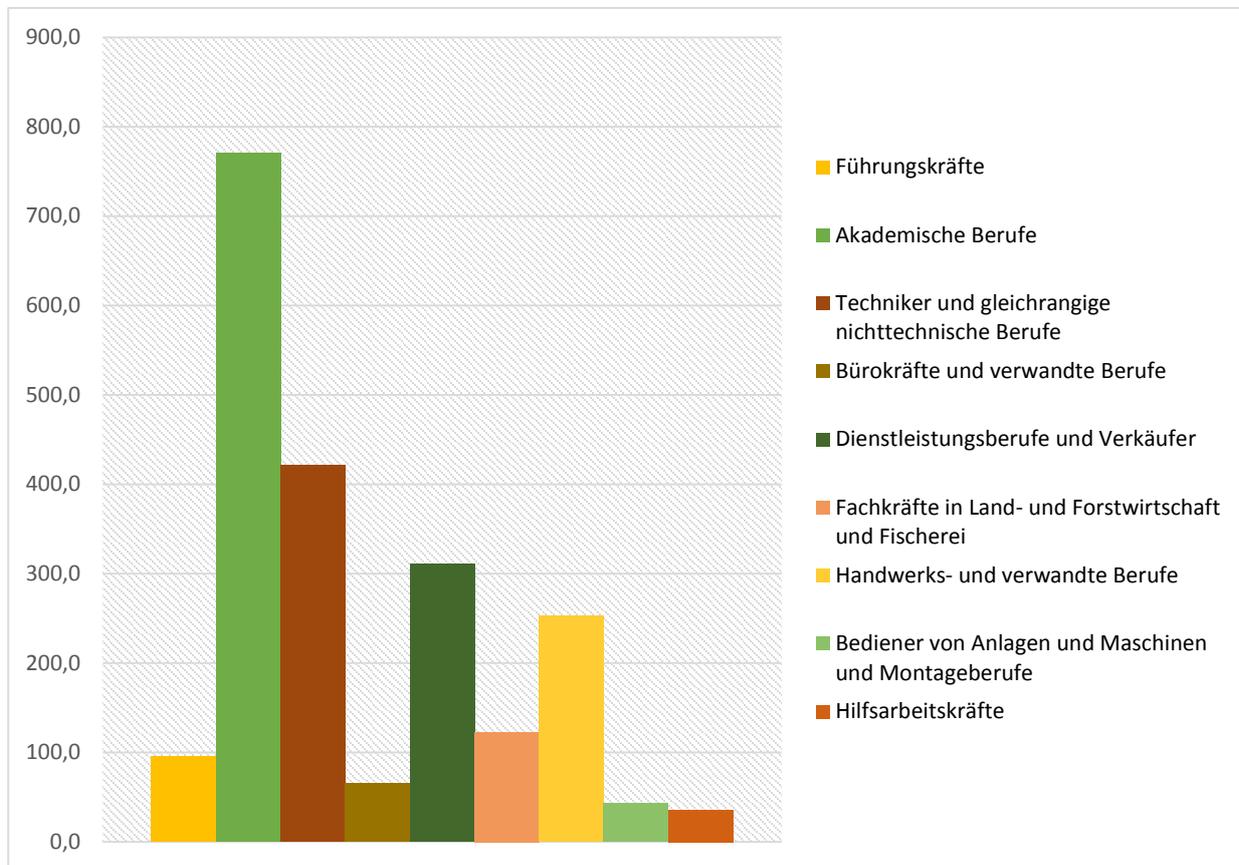
Auch nach Daten des Sozio-oekonomischen Panels für das Jahr 2013 ist der Anteil der Personen mit einem Einkommen von brutto weniger als 8,50 Euro je Stunde (dem derzeitigen gesetzlichen Mindestlohniveau) seit 2011 gesunken. Dies entspricht dem Niveau der Jahrtausendwende, also der Zeit vor dem starken Wachstum der Soloselbstständigkeit (vgl. Brenke 2015). Da die Soloselbstständigen nicht in die Sozialversicherung einbezogen sind, lassen sich die Bruttolöhne mit denen abhängig Beschäftigter nur eingeschränkt vergleichen. Für Soloselbstständige werden keine Arbeitgeberbeiträge abgeführt, sondern sie müssen für ihre soziale Absicherung selbst aufkommen bzw. verzichten auf diese.

Abbildung 5: Soloselbstständige und Freiberufler nach Bildungsabschluss, 2014



Quelle: Destatis. Eigene Darstellung. Erwerbstätige im Alter von 15 bis 64 Jahren, ohne Personen in Bildung oder Ausbildung oder einem Freiwilligendienst.

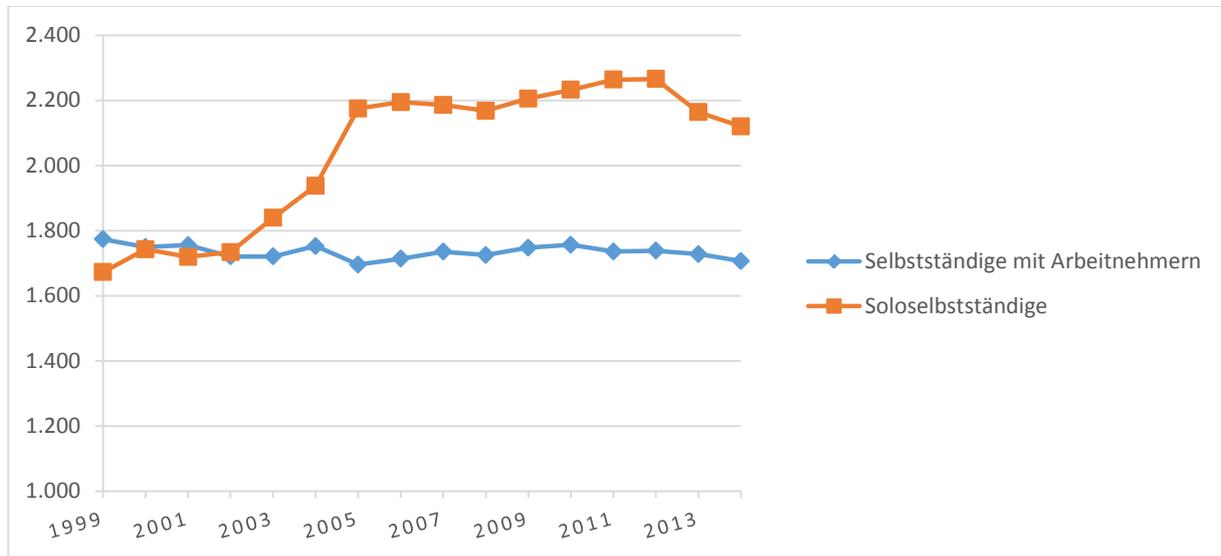
Abbildung 6: Soloselbstständigkeit und Freiberufler nach Beruf (in Tsd), 2014



Quelle: Eurostat. Eigene Darstellung. Erwerbstätige im Alter von 15-64 Jahren.

Jedoch könnte eingewandt werden, dass die gemeinsame Betrachtung von Soloselbstständigen und Freiberuflern den Blick auf die eigentliche Problemgruppe verstellt. Betrachtet man ausschließlich die Entwicklung der Zahl der Soloselbstständigen, so ist nach einem Anstieg Anfang der 2000er Jahre ein gewisser Rückgang dieser Gruppe in den letzten beiden Jahren zu beobachten, wie Abbildung 7 zeigt.

Abbildung 7: Soloselbstständigkeit im Zeitverlauf 1999 – 2014 (in Tsd)



Quelle: Eurostat. Eigene Darstellung. Erwerbstätige im Alter von 15-64 Jahren.

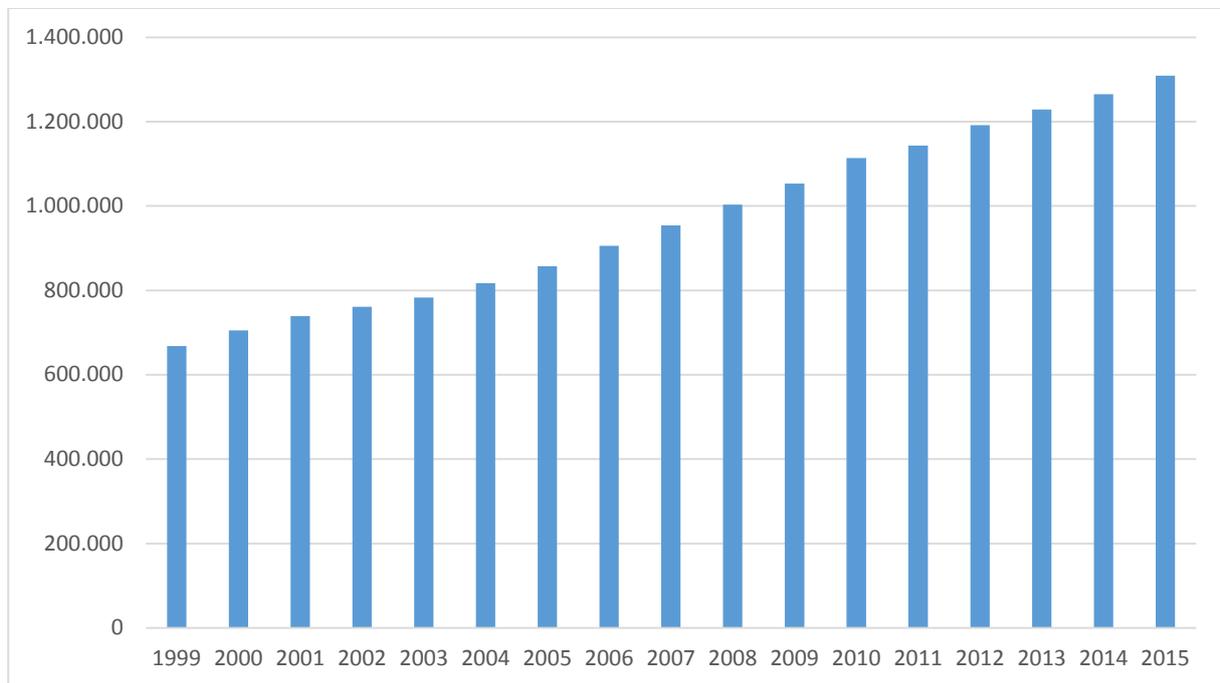
Die Zahl der Soloselbstständigen stieg nach den Hartz-Reformen insbesondere durch die Förderung durch Gründungszuschüsse für Arbeitslose (z.B. Ich-AG, Einstiegsgeld) deutlich an. Die Förderung ging jedoch in den letzten Jahren deutlich zurück, und die Zahl der Soloselbstständigen in der Landwirtschaft nahm ab. Ein eindeutiger und langfristiger Trend zu mehr Soloselbstständigkeit lässt aus den aktuell vorliegenden Zahlen demnach nicht ableiten. Auch ist der Anteil der Geringverdiener geringer geworden (vgl. Brenke 2015).

Dagegen hat die Zahl der Freiberufler in den letzten Jahren kontinuierlich zugenommen, wie Abbildung 8 zeigt. Die Datenquellen des Instituts für Freie Berufe an der Universität Erlangen-Nürnberg gehen über den Mikrozensus hinaus und sind eher als Schätzungen zu interpretieren. Freiberufler sind tendenziell hochqualifizierte Wissensarbeiter. So genannte Crowdworker, die z.B. als IT-Dienstleister über Plattformen vergebene Programmieraufgaben erledigen, könnten sowohl als Freiberufler mit Angestellten, Selbstständige mit Angestellten oder als Soloselbstständige klassifiziert sein. Die statistische Erfassung von IT-Freelancern ist derzeit nicht eindeutig. Insofern ist nicht auszuschließen, dass ein Teil des Wachstums der Freiberufler auch durch den wachsenden Markt an IT-Freelancern erklärt werden kann.

Scheinselbstständigkeit

Ein Problem einer selbstständigen Tätigkeit als Einzelperson ist die Scheinselbstständigkeit. Die Kriterien für Scheinselbstständigkeit sind auf den ersten Blick klar formuliert. Wenn ein Auftrag im Hause eines Kunden erfüllt wird, die Betriebsmittel des Kunden genutzt werden, die Dauer des Auftrags zwölf Monate überschreitet und für die Dauer des Auftrags ausschließlich für einen Kunden gearbeitet wird bzw. mehr als 5/6 des Umsatzes über einen Auftraggeber generiert wird, dann liegt Scheinselbstständigkeit vor – mit der Konsequenz der Rentenversicherungspflicht. In der Praxis ist die Abgrenzung jedoch sehr schwierig.

Abbildung 8: Freiberufler im Zeitverlauf, 1999-2015



Quelle: Institut für freie Berufe, Nürnberg. Eigene Darstellung.

Werkverträge

Typischerweise sind Soloselbstständige und Freiberufler über Werkverträge beschäftigt. Auch hier ergeben sich Abgrenzungsprobleme. Auf den ersten Blick ist die Definition eines Werks eindeutig, wenn eine klar beschriebenes Werk vom Verkaufstragnehmer zu einem bestimmten Zeitpunkt an den Verkaufstraggeber geliefert werden soll. Wenn das Werk außerhalb des Werkgeländes oder Bürogebäudes des Auftraggebers erbracht wird, ist die Abgrenzung einfach. Schwierig wird es, wenn das Werk auf dem Betriebsgelände erstellt wird. Der entscheidende Punkt für die Abgrenzung zwischen selbstständiger Arbeit und abhängiger Beschäftigung ist die Weisungsgebundenheit des Auftragnehmers. Ist der Auftragnehmer weisungsgebunden, so liegt kein Werkvertrag vor, sondern ein (Schein-)Werkvertrag zur Umgehung der Sozialversicherungspflicht. In einem solchen Fall muss der Auftraggeber Sozialversicherungsabgaben nachzahlen und den (Schein-)selbstständigen direkt oder über Zeitarbeit beschäftigen.

Hintergrund dieser Abgrenzungsprobleme ist die Veränderung der Arbeitswelt durch die digitale Revolution, die Arbeitsorte, Arbeitszeiten und Arbeitsformen betrifft (vgl. Eichhorst et al. 2015). Das Problem der Abgrenzung zwischen selbstständigen und abhängigen Tätigkeiten würde sich deutlich entschärfen, wenn die Statusunterschiede weitgehend beseitigt würden. Dies betrifft die Entlohnung einerseits, die soziale Absicherung andererseits. Tarifverträge über die Entlohnung sind bei Selbstständigen per se nicht möglich, allerdings wäre sehr wohl die Etablierung von Mindestpreisen oder Honorarempfehlungen vorstellbar. Dies setzt jedoch voraus, dass sich die bislang nicht organisierten Anbieter von Dienstleistungen als Gruppe konstituieren. Dies zu unterstützen, ist durchaus im Interesse der etablierten Gewerkschaften.

Inzwischen gibt es hierzu auch Beispiele aus Deutschland. Die IG Metall hat im Frühsommer die Website „faircrowdwork.org“ lanciert, welche sich gerade an Soloselbstständige wendet und diesen Beratung anbietet. Dort können auch die Arbeitsbedingungen bei unterschiedlichen Online-Plattformen bewertet werden.

Soziale Absicherung

Um die Absicherung der Selbstständigen zu verbessern und die Kostendifferentiale zwischen selbstständigen und abhängigen Tätigkeiten zu vermindern, bietet sich eine generelle Aufnahme Selbstständiger in die Sozialversicherung an – gegebenenfalls mit einer Möglichkeit zur Befreiung von der Versicherungspflicht („opting out“), wenn eine ausreichende private Absicherung oder eine Absicherung etwa über Berufsverbände oder über die Vermittlungsplattformen selbst nachgewiesen werden kann. In Analogie zu den Arbeitgeberbeiträgen bei sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ist zu überlegen, ob die Auftraggeber von Selbstständigen oder die Plattformbetreiber selbst zu Beiträgen für die Dienstleister verpflichtet werden. Dies hätte dann auch unmittelbare Konsequenzen für deren Preiskalkulation und würde Verzerrungen zwischen den Beschäftigungsformen minimieren.

Die Nutzung von Plattformen, der Abschluss von Werkverträgen und die Definition des betrieblichen Kerngeschäfts sind genuin unternehmerische Entscheidungen und keine politische Gestaltungsfrage. Prinzipiell können sie dennoch Gegenstand der betrieblichen Mitbestimmung sein, wenn Mitbestimmung als Co-Management verstanden wird und verschiedene Aspekte betrieblicher Organisation in ihrer Gesamtheit besprochen werden. Insofern liegt es im unmittelbaren Interesse der Gewerkschaften, dass die Vergabe von Gewerken bzw. Teilaufgaben an externe Dienstleister über Tarifverträge, Betriebsvereinbarungen oder gesetzliche Vorgaben in den Mitbestimmungsbereich einbezogen wird.

Fiskalische Effekte

Grundsätzlich unterliegen die Einkünfte von Beschäftigten in der Sharing Economy der Steuerpflicht: Auch Selbstständige sind steuerpflichtig, wenn auch nicht sozialabgabenpflichtig. Wenn Privatpersonen regelmäßig mit ihrem PKWs für Uber aktiv sind und ihre Privatwohnung über Airbnb vermieten, entstehen zu versteuernde Einnahmen. Die Einkommensströme werden von den Unternehmen der Sharing Economy erfasst, da Buchungen über die Kreditkarten der Kunden erfolgen. Insoweit herrscht große Transparenz, so dass bei Betriebsprüfungen grundsätzlich säumige Steuerzahler identifiziert werden können. Im Bereich der personen- und hausnahen Dienstleistungen könnten sogar zusätzliche Steuereinnahmen entstehen, wenn bisher in der Schattenwirtschaft erbrachte Dienstleistungen am Markt erbracht werden.

Nachhaltiges Wirtschaften

Mit der Sharing Economy wird auch die Erwartung verbunden, dass die immanente intensivere Ressourcennutzung nachhaltiges Wirtschaften befördert (vgl. Heinrichs 2014, Loske 2014). Doch wird durch die zumindest teilweise Komplementarität der angebotenen Dienstleistungen der Sharing Economy eine Mehrnachfrage nach Gütern und Dienstleistungen generiert, wie die Auswertung bestehender Studien in den Bereichen Mobilität und Unterkunft gezeigt hat. Dementsprechend sind umweltökonomische Instrumente wie eine CO₂-Steuer sowie Verbote umweltschädigender Substanzen und Auflagen mit Grenzwerten weiterhin zwingend notwendig. Sharing Economy ist kein Ersatz für Umweltpolitik, sondern macht sie mehr denn je nötig, sofern nachhaltiges Wirtschaften ein wirtschaftspolitisches Ziel bleiben soll.

5. Fazit und Ausblick

Das Phänomen der Sharing Economy macht eine Anpassung von Regelwerken in ökonomischer wie auch sozialer Hinsicht erforderlich. Es ist derzeit noch nicht absehbar, ob die Plattformökonomie eher zu einer Anpassung der Regeln im Sinne einer Erweiterung des Geltungsbereichs etablierter Regeln, zu einer schleichenden Liberalisierung oder zu einer Anpassung der neu am Markt auftretenden Akteure an die vorhandenen Regeln führen wird. Klar ist jedoch, dass es auch in Zeiten der Plattformökonomie auf nationaler Ebene, aber auch im internationalen Kontext Möglichkeiten zur Gestaltung gibt, die jedoch auch genutzt werden müssen, um die Regeln auf der Höhe der Zeit zu halten und am Markt überhaupt durchsetzbar zu machen.

In dieser Expertise wird auf der Grundlage einer Analyse der Chancen und Risiken der Sharing Economy für eine Regulierung mit Augenmaß plädiert, die einerseits Wachstums- und Beschäftigungschancen ermöglicht und andererseits berechtigten Schutzinteressen der Arbeitnehmer und Konsumenten nachkommt. Verbote neuer, auf Online-Plattformen basierender Geschäftsmodelle der Sharing Economy wie sie einige europäische Länder praktizieren, schaden letztlich nur den Verbrauchern und Beschäftigten, weil sie in dem Bestreben, bestehende Geschäftsmodelle und Beschäftigungsverhältnisse abzusichern, neue Markt- und Jobchancen konterkarieren. Zweifellos ist die Veränderung des Regulierungsrahmens notwendig, um Wettbewerbsverzerrungen zwischen existierenden und neuen Geschäftsmodellen zu minimieren.

Was den Schutz der Erwerbstätigen betrifft, so sind einige Befürchtungen empirisch nicht belegt. Eine starke Ausweitung der prekären Soloselbstständigkeit ist – im Gegensatz zu Beginn des Jahrtausends – derzeit nicht erkennbar. Stattdessen hat sich die Zahl der Soloselbstständigen in den letzten zehn Jahren Niveau weitgehend stabilisiert – in den letzten Jahren ging sie sogar leicht zurück. Gleichwohl ist das Einkommen der Soloselbstständigen stärker gespreizt und oft niedrig, und die soziale Absicherung ist mangels Einbezug in die Sozialversicherung lückenhaft. Teilweise basieren die Geschäftsmodelle der Sharing Economy auf formaler Selbstständigkeit, um die Kosten für Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung einsparen und damit niedrigere Preise anbieten zu können.

Häufig werden Einkommen in der Sharing Economy (z.B. durch Vermietung der eigenen Wohnung zu Urlaubszeiten) zusätzlich zum Haupteinkommen erzielt. Auch im weiterentwickelten Sharing Economy-Markt in den USA ist zu beobachten, dass die Mehrheit der Uber-Fahrer im Nebenjob tätig ist.

Die weitere Entwicklung in der Soloselbstständigkeit sollte genau beobachtet werden. Gegebenenfalls sollten die Tarifparteien und der Gesetzgeber in der Lage sein, korrigierend einzugreifen. Insbesondere die Gewerkschaften könnten durch Informations- und Beratungsangebote sowie durch Versicherungslösungen an Attraktivität bei selbstständig arbeitenden Crowdworkern gewinnen: Die Mitgliedergewinnung ist zwar schwieriger als in Zeiten der Industrialisierung, jedoch möglich. Auch der Gesetzgeber könnte zum Beispiel durch eine Sozialversicherungspflicht für Soloselbstständige mit Ausstiegsoption bei nachgewiesener alternativer Vorsorge reagieren.

Literaturverzeichnis

- Angermann, Annette; Eichhorst, Werner (2012): Unterstützende Dienstleistungen für ältere Menschen im europäischen Vergleich. IZA Research Report No. 45, Bonn: Institut zur Zukunft der Arbeit.
- Angermann, Annette; Eichhorst, Werner (2013): Who Cares for You at Home? Personal and Household Services in Europe. IZA Policy Paper No. 71, Bonn: Institut zur Zukunft der Arbeit.
- Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände – BDA (2015): Positionspapier der BDA zur Digitalisierung von Wirtschaft und Arbeitswelt.
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales – BMAS (2015): Grünbuch Arbeiten 4.0.
- Brenke, Karl (2013): Allein tätige Selbständige: starkes Beschäftigungswachstum, oft nur geringe Einkommen, DIW Wochenbericht 7/2013: 3-16.
- Brenke, Karl (2015): Selbständige Beschäftigung geht zurück. DIW Wochenbericht Nr. 36/2015, 790-796.
- Deloitte Touche Tohmatsu Limited (Deloitte) (2015): Sharing Economy: Teile und verdiene! Wo steht die Schweiz?. <http://www2.deloitte.com/ch/de/pages/consumer-business/articles/the-sharing-economy.html> (letzter Zugriff: 06.10.2015).
- Demary, Vera (2015): Competition in the Sharing Economy. IW Policy Paper Nr. 19/2015, Köln: Institut der deutschen Wirtschaft.
- Derojeda, Kristina; Verzijl, Diederik; Nagtegaal, Fabian; Lengton, Mark; Rouwmaat, Elco; Monfardini, Erica; Frideres, Laurent (2013): The Sharing Economy, Accessibility-Based Business Models for Peer-to-Peer Markets. Case study no. 12, Brussels: European Commission, Directorate-General for Enterprise and Industry.
- Eichhorst, Werner; Angermann, Annette (2015): Buch Dir eine Putzfee!. In: Berliner Republik 5/2015, 74-76.
- Eichhorst, Werner; Hinte, Holger; Spermann, Alexander; Zimmermann, Klaus F. (2015a): Die neue Beweglichkeit. Die Gewerkschaften in der digitalen Arbeitswelt, IZA Standpunkt Nr. 82, Bonn, Institut zur Zukunft der Arbeit.
- Eichhorst, Werner; Marx, Paul; Tobsch, Verena (2015b): Non-Standard Employment across Occupations in Germany: The Role of Replaceability and Labour Market Flexibility. In: Eichhorst, Werner; Marx, Paul (Hrsg.), Non-Standard Employment in Post-Industrial Labour Markets, Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 29-51.
- Hall, Jonathan V.; Krueger, Alan B. (2015): An Analysis of the Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States.
- Haucap, Justus (2015): Die Chancen der Sharing Economy und ihre möglichen Risiken und Nebenwirkungen. Wirtschaftsdienst, 95, 91-95, München: ifo-Institut.
- Heinrichs, Harald (2014): Sharing Economy: Potenzial für eine nachhaltige Wirtschaft. ifo Schnelldienst Nr. 21/2014, 67, 15-17.

- Hoffmann, Reiner; Bogedan, Claudia (Hrsg.) (2015): Arbeit der Zukunft. Frankfurt/New York: Campus-Verlag.
- HR&A Advisors (2012): Economic Impacts in San Francisco and its Neighborhoods – Findings Report Preview. <http://persberichten.deperslijst.com/3328/study-finds-that-airbnb-hosts-and-guests-have-major-positive-effect-on-city-economies.html> (letzter Zugriff 23.10.2015).
- Löffler, Hannah (2014): Verbote auf der ganzen Welt – Ubers Horror-Woche. (Gründerszene v. 11.12.2014). <http://www.gruenderszene.de/allgemein/uber-verbote-weltweit> (letzter Zugriff 23.10.2015).
- Loske, Reinhard (2014): Politische Gestaltungsbedarfe in der Ökonomie des Teilens: Eine Betrachtung aus sozial-ökologischer Perspektive. ifo Schnelldienst Nr. 21/2014, 67, 21-24. München: ifo-Institut.
- Mai, Christoph; Marder-Puch, Katharina (2013): Selbstständigkeit in Deutschland. In: Wirtschaft und Statistik, Juli 2013, 482-496, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Minijob Zentrale (2015): Aktuelle Entwicklungen im Bereich der geringfügigen Beschäftigung (Quartalsbericht II-2015). Essen: Deutsche Rentenversicherung Knappschaft-Bahn-See/MinijobZentrale.
- Monopolkommission (2015): Wettbewerbspolitik: Herausforderung digitale Märkte (Sondergutachten 68). Bonn.
- Nestmann, Fabian (2015): Müssen die Wettbewerbsregeln im Angesicht der Digitalisierung angepasst werden?. Rede beim Ludwig-Erhard-Symposium 2015 „Wohlstand für alle – Soziale Marktwirtschaft in Zeiten der digitalen Revolution“ am 04.02.2015, Berlin: http://www.ludwig-erhard-stiftung.de/wp-content/uploads/Rede_Fabien-Nestmann.pdf
- Peitz, Martin (2014): Die Entzauberung von Airbnb und Uber. ifo Schnelldienst Nr. 21/2014, 67, 6-8, München: ifo-Institut.
- PricewaterhouseCoopers (2014): Five key sharing economy sectors could generate £9 billion of UK revenues by 2025. http://pwc.blogs.com/press_room/2014/08/five-key-sharing-economy-sectors-could-generate-9-billion-of-uk-revenues-by-2025.html (letzter Zugriff 08.10.2015).
- PricewaterhouseCoopers (PWC) (2015): Share Economy - Repräsentative Bevölkerungsbefragung. <http://www.pwc.de/de/digitale-transformation/pwc-studie-share-economy.html> (letzter Zugriff: 06.10.2015).
- Rebler, Adolf (2014): Unmoderne Regelungswut oder berechtigte Kontrolle: Genehmigungen nach PBefG in Zeiten von Uber und Wundercar. ifo Schnelldienst Nr. 21/2014, 8-12, München: ifo-Institut.
- Rifkin, Jeremy (2014): Die Null-Grenzkosten-Gesellschaft: Das Internet der Dinge, kollaboratives Gemeingut und der Rückzug des Kapitalismus. Frankfurt/New York: Campus-Verlag.
- Rogers, Brishen (2014): The social costs of Uber. https://lawreview.uchicago.edu/sites/lawreview.uchicago.edu/files/uploads/Dialogue/Rogers_Dialogue.pdf on 22.04.2015 (letzter Zugriff: 06.10.2015).
- Roland Berger Strategy Consultants GmbH (2014): Shared Mobility – How new businesses are rewriting the rules of the private transportation game.

http://www.rolandberger.com/media/publications/2014-07-17-rb-sc-pub-Shared_mobility.html (letzter Zugriff: 22.10.2015)

- Spermann, Alexander (2013): Branchenzuschlagstarifverträge in der Zeitarbeit – ein Weg aus dem Niedriglohnsektor?. In: Bouncken, Ricarda B.; Bellmann, Lutz; Bornewasser, Manfred (Hrsg.), Beiträge zur Flexibilisierung, Band 5, München und Mering: Rainer Hampp Verlag, 105-135.
- Sundararajan, Arun (2014): Peer-to-Peer Businesses and the Sharing (Collaborative) Economy: Overview, Economic Effects and Regulatory Issues. Written testimony for the hearing titled 'The Power of Connection: Peer-to-Peer Businesses' at the United States House of Representatives, http://smallbusiness.house.gov/uploadedfiles/1-15-2014_revised_sundararajan_testimony.pdf (letzter Zugriff: 06.10.2015).
- Theurl, Theresia (2015): Ökonomie des Teilens: Governance konsequent zu Ende gedacht. Wirtschaftsdienst, 95, 87-91.
- Weber, Thomas A (2014): Intermediation in a Sharing Economy: Insurance, Moral Hazard, and Rent Extraction. No. EPFL-ARTICLE-201840.
- Woskrow, Debbie (2014): Unlocking the sharing economy. An independent review. https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/378291/bis-14-1227-unlocking-the-sharing-economy-an-independent-review.pdf (letzter Zugriff: 06.10.2015).
- Zervas, Georgios; Proserpio, Davide; Byers, John (2014): The rise of the sharing economy: Estimating the impact of Airbnb on the hotel industry. Boston U. School of Management Research Paper 2013-16.