

Simon Schumich

# Sharing Economy

---

## Die Ökonomie des Teilens aus Sicht der ArbeitnehmerInnen



## Sharing Economy

---



Simon Schumich

# Sharing Economy

Die Ökonomie des Teilens aus Sicht  
der ArbeitnehmerInnen

**OGB** VERLAG

Die Inhalte in diesem Buch sind vom Autor und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors beziehungsweise des Verlages und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Verlag des Österreichischen Gewerkschaftsbundes GmbH

Johann-Böhm-Platz 1

1020 Wien

Tel. Nr.: 01/662 32 96-0

Fax Nr.: 01/662 32 96-39793

E-Mail: [office@oegbverlag.at](mailto:office@oegbverlag.at)

Web: [www.oegbverlag.at](http://www.oegbverlag.at)

Umschlaggestaltung: Thomas Jarmer

Lektorat: Mag.<sup>a</sup> Evelyn Beyer

Medieninhaber: Verlag des Österreichischen  
Gewerkschaftsbundes GmbH, Wien

© 2016 by Verlag des Österreichischen  
Gewerkschaftsbundes GmbH, Wien  
Hersteller: Verlag des ÖGB GmbH, Wien

Verlags- und Herstellungsort: Wien

Printed in Austria

ISBN 978-3-99046-248-5

## Hinweis

---

Dieses Buch entstand als Studie im Rahmen der **Forschungskooperation** mit dem **IMU-Institut Berlin** und dem **Netzwerk Wissenschaft der Arbeiterkammer Wien**.

Das IMU-Institut ist eine unabhängige, interdisziplinäre Forschungs- und Beratungseinrichtung und wurde 1981 in München als eingetragener Verein mit anerkannter Gemeinnützigkeit gegründet. Im Jahr 1985 entstand daraus die IMU-Institut GmbH. Forschung, Beratung und Wissensvermittlung des IMU-Instituts wird ausschließlich über projektgebundene Zuschüsse und Aufträge finanziert. Die IMU-Institut Berlin GmbH wurde 2004 gegründet und hat ihren Stammsitz in Berlin, einen weiteren Sitz in Dresden und Projektbüros in Eisenhüttenstadt und Rathenow (Brandenburg). Das IMU-Institut unterstützt und berät branchenspezifische Netzwerke von Unternehmen, Industriesektoren und Regionen. Die IMU-Institut Berlin GmbH widmet sich den folgenden Themen: Netzwerk- und Clustermanagement, Technologie- und Wissenstransfer, Arbeitssicherheit, Unterstützung von regionaler Planung, Entwicklung von Strategien für Industrie, Beratung von Betriebsräten und operative Reorganisation von Betrieben.

An dieser Stelle möchte sich der Autor bei seinen KollegInnen Heinz Leitsmüller, Michael Heiling und Sylvia Steinbach für die textliche und inhaltliche Unterstützung bedanken.

Werden Personen- bzw. Begriffsbezeichnungen aus Gründen der besseren Lesbarkeit lediglich in der männlichen Form verwendet, so schließt dies das weibliche Geschlecht mit ein.



# Inhalt

---

<b>1. Abstract</b> .....	9
English .....	9
Deutsch .....	11
<b>2. Einleitung</b> .....	13
<b>3. Begriffsdefinition und Abgrenzung</b> .....	17
Historischer Hintergrund .....	17
Sharing Economy und das Internet .....	17
Ausprägungen der Sharing Economy .....	18
Abgrenzungen der Sharing Economy .....	19
<b>4. Analyse der Sharing Economy</b> .....	25
Analyse der Sharing Economy anhand von Porter .....	25
Plattformisierung der Märkte .....	27
Ausgewählte Player der Sharing Economy .....	28
FoodSharing .....	29
Fairleihen .....	32
Lendico .....	34
Airbnb .....	41
Helping .....	50
MyHammer .....	54
Car2Go .....	57
<b>5. Digitalisierung aus ArbeitnehmerInnensicht</b> .....	63
Gewerkschaftliche Forderungen .....	63
Der Transformationsprozess .....	66
Crowdworking und Online-Plattformen .....	68
<b>6. Zusammenfassung</b> .....	71
<b>7. Literaturverzeichnis</b> .....	77



# 1. Abstract

---

## English

The success of the Sharing Economy relies on trust. Online platforms, who act as intermediators, boost the Sharing Economy. The digital transformation enables a new way of cost efficiency and new value chain creation, often combined with flexible services as well as new sharing possibilities. The concept of Sharing Economy has different meanings and business models. Collaborative and non-profit platforms are defined under the same term of sharing as huge companies with profit purposes. Basically, the thinking to share goods and services is an old concept: Over time, there have been various shifts from sharing goods and services. Also without the new trend in online based Sharing Economy model there are plenty of old-established models, such as companionships, cooperatives or libraries. The fast growing revival of the Sharing Economy is based on the help of the Internet and the location as well as time-independent possibilities or confidential mechanisms to share goods with foreign people within a common platform. The study describes preliminary the dynamic of the Sharing Economy and elucidates the most important definitions based on a literature research. Some practical results proved that starting from a certain size, it is very hard to perform just on a voluntary non-profit basis. For example, two German based nonprofit-oriented online platforms – [www.kleiderkreisel.de](http://www.kleiderkreisel.de) and [www.mitfahrgelegenheit.de](http://www.mitfahrgelegenheit.de) – had to launch a fee to keep on services for the maintenance of the websites.<sup>1</sup> Furthermore, there are plenty of new established profit-oriented market player with investors in the background. The digital transformation emerges new value chains with an important impact for the economy. The Sharing Economy will change many sectors in a rapid way. This study is analyzing collaborative as well as profit-oriented players in the Sharing Economy, describes their single stories and gives individual perspectives for the society and economy.

*„Uber, the world’s largest taxi company, owns no vehicles. Facebook, the world’s most popular media owner, creates no content. Alibaba, the most valuable retailer, has no inventory. And Airbnb, the world’s largest accommodation provider, owns no real estate. Something interesting is happening.“<sup>2</sup>*

<sup>1</sup> Vgl. Wedde/Wedde (2015), S. 2.

<sup>2</sup> Goodwin (2015), URL: <http://techcrunch.com/2015/03/03/in-the-age-of-disintermediation-the-battle-is-all-for-the-customer-interface/#.17gtqz:0sCd>.

Sharing Economy models spread over various value chains and have already reached the transformation of some industry branches. All in all, major online platforms are in favour to allocate profit and confine risk. Nevertheless, many Sharing Economy companies are still in the red figures. The vagueness of the term has to be recognized when we talk about Sharing Economy. The politics as well as the society have to give some regulative answers to the different models under the roof of the term. Furthermore, the demand of legislative clarifications in order to peer-to-peer models in the Sharing Economy is increasing, for instance consumer protection, tax legislation or social and labor law. The megatrend of digitalization brings a growth of more micro-companies and startups. Many companies have already acquired new models and startups to participate from the trend. Daimler, for instance, founded a company called Car2Go and acquired a taxi-app to get involved in the emerging business. Also other companies in the automobile sector are moving in the same direction. Thereby, data became a valuable raw material for companies and characterizes the decision-making process within the companies. Other industrial sectors are also aware of the chances and disruptive effects that are based on the Sharing Economy. The financial sector has already offered more data-based services.

The last chapter focuses on digital transformation process from the employees' point of view and is concerned with the requirements to adapt the digitalized working environment. Furthermore this topic is asking about fair and social market conditions to ensure a sustainable working place as well as the securitization for the tax and social system. New outsourcing activities are happening with the help of online-based crowd working. At the current legal situation no employee representative is legally enabled to take care for outsourced services done by crowdsourcing. Finally, the economic success of a company is depending on good working conditions with motivated and high skilled workforces. A new solution for co-determination has to be found to ensure an innovative and sustainable economic environment.

## Deutsch

Teilen über das Internet liegt voll im Trend. Die gemeinsame Nutzung von Gegenständen und persönlichen Dienstleistungen kann über digitale Marktplätze einfach, schnell und unkompliziert angeboten werden. Die Vorteile liegen auf der Hand: Die gemeinsame Nutzung von Gütern und Dienstleistungen soll kostengünstiger, ressourcenschonender und nachhaltiger erfolgen. Die Studie beschreibt einleitend die Dynamik in der Sharing Economy, erläutert die wichtigsten Begriffsdefinitionen und sucht anhand von Literaturrecherchen nach Abgrenzungsmerkmalen. Der Begriff Sharing Economy vereint viele unterschiedliche digitale Marktplätze bzw. Plattformen, die eine wichtige Filterfunktion einnehmen. Neben einer Vielzahl an nicht-kommerziellen Plattformen scheint die Bereitstellung der technischen Infrastruktur ab einer gewissen Größenordnung nicht mehr nur durch rein ehrenamtliche Tätigkeit handhabbar zu sein. So mussten beispielsweise [www.kleiderkreisel.de](http://www.kleiderkreisel.de) oder [www.mitfahrgelegenheit.de](http://www.mitfahrgelegenheit.de) eine Gebühr einführen.<sup>3</sup> Viele andere bekannte, dominierende Plattformen sind nicht gemeinnützig tätig, sondern handeln unternehmerisch und haben im Hintergrund Eigentümer und Investoren mit profitorientierten Interessen. In der Sharing Economy entstehen auch neue Wertschöpfungsketten, die einen erheblichen Einfluss auf die Wirtschaft haben. Immer mehr Unternehmensbereiche sind davon betroffen. Die Studie analysiert sowohl gemeinnützige als auch profitorientierte Player in der Sharing Economy, beschreibt ihre einzelnen Geschichten und leitet je nach Konzept einige Entwicklungstendenzen ab.

*„Uber, the world’s largest taxi company, owns no vehicles. Facebook, the world’s most popular media owner, creates no content. Alibaba, the most valuable retailer, has no inventory. And Airbnb, the world’s largest accommodation provider, owns no real estate. Something interesting is happening.“<sup>4</sup>*

Der Erfolg der Sharing Economy ist darauf zurückzuführen, dass es – einfacher, schneller und mit wenig Aufwand – möglich ist, Güter und Dienstleistungen über das Internet zu tauschen und dafür monetär entschädigt zu werden.<sup>5</sup> Die Aufteilung der Gewinne und Risiken entwickelt sich durch die neue Art des Teilens zugunsten einiger dominanter Online-Plattformen, die neue Geschäftsmodelle heranziehen, um höhere Marktanteile zu erhalten und Gewinne zu generieren. Jedoch stecken viele profitorientierte Plattformen auch noch in den roten Zahlen.

<sup>3</sup> Vgl. Wedde/Wedde (2015), S. 2.

<sup>4</sup> Goodwin (2015), URL: <http://techcrunch.com/2015/03/03/in-the-age-of-disintermediation-the-battle-is-all-for-the-customer-interface/#.17gtqz:0sCd>.

<sup>5</sup> Vgl. Deloitte (2015), S. 5.

Das letzte Kapitel der Studie setzt sich mit dem digitalen Transformationsprozess aus Arbeitnehmersicht auseinander. Neben der Skizzierung von gewerkschaftlichen Forderungen, wird es im Zuge der zunehmenden Digitalisierung notwendig sein, faire Marktbedingungen herzustellen und die Absicherung des Steuer- und Sozialsystems zu gewährleisten. Das neue Outsourcing könnte mithilfe von Crowdfunding vonstattengehen. Kein Arbeitnehmersvertreter kann sich heute ihrer Sorgen annehmen, da zum großen Teil die gesetzlichen Grundlagen dafür fehlen. Der nachhaltige wirtschaftliche Erfolg von Unternehmen wird zunehmend von ihren Fähigkeiten abhängen, gute und motivierende Arbeitsbedingungen für Arbeitnehmer zu schaffen, aber auch Möglichkeiten für lebenslanges Lernen zu erschließen und Pausen einzulegen. Hier muss die betriebliche Mitbestimmung gute Lösungen anbieten, da sie sonst an Akzeptanz verliert.

## 2. Einleitung

---

Der Begriff „Sharing Economy“<sup>6</sup> liegt im Trend und erlebte in den letzten Jahren einen regelrechten Boom. Unter der Ökonomie des Teilens – die vielfach als Hoffnungsträger für mehr soziale Verantwortung und nachhaltige Ressourcenschonung betrachtet wird – entsteht auch eine zunehmende Kommerzialisierung privater Lebensbereiche. Mithilfe innovativer Mietkonzepte, Tauschplattformen, Finanzierungs- und Vermittlungsplattformen für geteilte Güter- und Dienstleistungsnutzung entstanden neben einer gemeinschaftlichen Ausprägung auch viele profitorientierte Sharing-Economy-Plattformen.<sup>7</sup> Die weltweiten Investitionen von Sharing-Economy-Start-up-Unternehmen sind von 300 Millionen US-Dollar im Jahr 2010 auf 6 Milliarden US-Dollar im Jahr 2014 angestiegen.<sup>8</sup>

Die Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung nach Schumpeter geht davon aus, dass Pionierleistungen nicht vorwiegend mit ökonomischem Eigennutz, sondern mit psychologischen Motiven bzw. der Freude am Gestalten entstehen. Er erkannte das Wechselspiel aus Innovation und Imitation als treibende Kraft des Wettbewerbs. Demnach sind Auslöser der „schöpferischen Zerstörung“ Innovationen, die von Unternehmen mit dem Ziel vorangetrieben werden, sich auf dem Markt durchzusetzen.<sup>9</sup>

---

<sup>6</sup> Anstatt des Begriffes „Sharing Economy“ wird auch „Share Economy“ verstanden.

<sup>7</sup> Vgl. Staun (2013), URL: <http://www.faz.net/aktuell/feuilleton/debatten/shareconomy-der-terror-des-teilens-12722202.html>.

<sup>8</sup> Vgl. Deloitte (2015), S. 4, URL: <http://www2.deloitte.com/ch/de/pages/consumer-business/articles/the-sharing-economy.html>.

<sup>9</sup> Vgl. Schumpeter (1997), S. 138.

## Ausgewählte Player der Sharing Economy in Deutschland und Österreich



Quelle: Bartik/Lutter/Antalovsky (2015), S. 5

Die Dynamik ist sehr hoch und betrifft mittlerweile verschiedenste Bereiche – von Wohnen über Mobilität bis hin zu Putzdiensten gibt es Online-Plattformen, die sowohl gemeinnützig als auch profitorientiert agieren. Es werden private und kommerzielle sowie öffentliche Anbieter und Nachfrager miteinander vernetzt. Die rasante Entwicklung der Sharing Economy hat auch damit zu tun, dass unterschiedliche Konzepte unter den Dachbegriff fallen.<sup>10</sup>

Aber auch andere Branchen und wissensintensivere Sektoren – wie Unternehmensberatung, Werbung, Grafik, Design oder Software-Programmierung – sind von der Sharing Economy betroffen. Dadurch verändern sich in den einzelnen Unternehmen die Wertschöpfungsprozesse, weil sich die Transaktionskosten für das Zukaufen von Dienstleistungen durch smartphone-gestützte Netzwerke wesentlich verringert haben. So kann man über Online-Plattformen und Apps einfachen Zugang zum gesuchten Know-how erhalten.

<sup>10</sup> Vgl. Scholl u.a. (2015), S. 7.

Die On-Demand-Economy schafft somit eine Möglichkeit, die Leistungserbringung effizient aus größeren Strukturen herauszuberechnen und an kleinere Anbieter (zum Beispiel Mikrounternehmen, Neue Selbstständige, Freiberufler) zu vergeben. Egal ob Reinigungsdienstleistungen, Übernachtungen, Essenzustellung, Mitfahrgelegenheiten, Programmierleistungen, Datenauswertungen oder juristische Angelegenheiten: All diese Leistungen können bereits über Online-Plattformen rasch, kostengünstig und einfach gebucht werden. Ressourcen sollen so effizienter genutzt und allen zur Verfügung gestellt werden. Internet und mobiler Datenzugriff bieten die notwendigen Werkzeuge, um Informationen und Wissen, aber auch Waren und Dienstleistungen zu teilen.<sup>11</sup>

Es entsteht auch eine Reihe neuer Geschäftsmodelle: So erwartet man neben der Möglichkeit demokratisch organisierten Wirtschaftens, dass Betreiber von Plattformen und virtuellen Marktplätzen gestärkt werden, da sie wichtige Filterfunktionen übernehmen. Leitanbieter können somit schnell den Markt dominieren und damit die Zugangsbedingungen diktieren. Auch beim Sharing der Gewinne und Risiken droht eine Verschiebung zu Ungunsten der eigentlichen Dienstleister.

Dieses Buch beschäftigt sich mit ausgewählten Marktplayern der Sharing Economy im deutschsprachigen Raum. Der Schwerpunkt liegt bei den Auswirkungen der Sharing Economy auf ökonomischer Ebene. Welche Chancen und Risiken entstehen durch den gesellschaftlichen Trend „Teilen statt eignen“? Zudem wird auch abgeschätzt, welche politisch-rechtlichen Rahmenbedingungen hinsichtlich Steuerung und Regulierung vorhanden sind und welche Rollen und Positionen die Gewerkschaften vor Ort haben. Der Fokus dieser Studie richtet sich auf die Stadt Berlin. Da die digitalen Auswirkungen auf die Wirtschaft und Gesellschaft auch Einfluss auf die Arbeitsbedingungen der Beschäftigten haben, beschäftigen sich auch Arbeitnehmerverbände und Gewerkschaften mit fairen Perspektiven in einer digitalen Arbeitswelt.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Vgl. Bartik/Lutter/Antalovsky (2015), S. 5 f.

<sup>12</sup> Vgl. Benner (2015), S. 289.



## 3. Begriffsdefinition und Abgrenzung

---

### Historischer Hintergrund

Der Begriff „Share Economy“ wurde erstmals in den 1980er Jahren erwähnt und bezog sich auf konjunkturelle Untersuchungen von Weitzmann. Seiner Meinung nach sei eine Wirtschaft, die erfolgsabhängige und flexible Vergütungen bezahlt, besser in der Lage, eine Stagnation zu verhindern. Begründet wird dies damit, dass sich die Arbeitskosten dynamisch der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens anpassen können. Die Unternehmen müssten bei sinkenden Umsätzen kein Personal abbauen, um die unternehmensinterne Situation auszugleichen. So ließe sich – unter den neoklassischen Annahmen – auch die Allokation der Arbeitskräfte besser verteilen. Denn die Arbeitnehmer würden aus Eigeninteresse (infolge sinkender Unternehmensgewinne) einen Arbeitsplatz in einem Unternehmen mit höherem Gewinn und einer besseren Vergütung suchen.<sup>13</sup>

*„A basic change in employee-compensation arrangements is required to assure that reasonable price stability is compatible with reasonably full employment. So long we persist in restricting policy options to the usual measures of aggregate fiscal and monetary policy, we will not be able to conquer stagflation ... An alternative payment system where it is considered perfectly normal for a worker's pay to be tied to an appropriate index of the firm's performance, say a share of its revenues or profits, puts in place exactly the right incentives automatically to resist unemployment and inflation.“<sup>14</sup>*

### Sharing Economy und das Internet

Die Bedeutung des Begriffs „Share Economy“ in Bezug auf das Internet entstand erst zu Beginn des 21. Jahrhunderts. Die Internetagentur Sinnerschrader veranstaltete 2009 eine Konferenz, die den Begriff Share Economy in Bezug auf das Internet verwendete. Dabei meinte man hier, dass Inhalte und Wissen nicht nur von Rezipienten (Empfängern) konsumiert werden, sondern Rezipienten auch

<sup>13</sup> Vgl. Lisi (2013), URL: <http://shareconomyblog.net/2013/06/03/shareeconomy-definition-bedeutung/>.

<sup>14</sup> Weitzmann (1984).

selbst zunehmend zu Distributoren bzw. Anbietern werden. Der Boom des digitalisierten Teilens von Gebrauchsgütern und Dienstleistungen begann ebenfalls seit der Ausprägung von Web 2.0 ab den 2000er Jahren. Das betraf anfangs Formen begrenzter Nutzung von Musik und in weiterer Folge auch Trends beim Teilen von Mobilität und bei Software- und Cloudlösungen.

Die Computermesse CeBIT machte „Shareconomy“ 2013 zu ihrem Schwerpunkt und thematisierte die Zunahme der Bedeutung von Sharing über organisierte Internet-Plattformen. Bis heute entwickelten sich unter anderem Wohnsharing-, Booksharing-, Co-Working-, Kleidersharing-, Gartensharing-Plattformen oder Online-Tauschbörsen sowie das Sharing von Finanzdienstleistungen.<sup>15</sup>

## Ausprägungen der Sharing Economy

Aufgrund der innovativen Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologie entstanden unter dem Begriff Sharing Economy verschiedenste Ausprägungen. Sharing Economy basiert auf dem Teilen von nicht ausgelasteten Ressourcen (Güter und Dienstleistungen) auf monetärer sowie auf nicht-monetärer Basis.<sup>16</sup> Die Soziologin Schor meinte, dass aufgrund der Diversität der Aktivitäten eine Abgrenzung und Systematisierung schwierig ist:

*„Coming up with a solid definition of the sharing economy that reflects common usage is nearly impossible. There is great diversity among activities as well as baffling boundaries drawn by participants. TaskRabbit, an „errands“ site, is often included, but Mechanical Turk (Amazon’s online labor market) is not. Airbnb is practically synonymous with the sharing economy, but traditional bed and breakfasts are left out. Lyft, a ride service company, claims to be in, but Uber, another ride service company, does not. Shouldn’t public libraries and parks count?“<sup>17</sup>*

<sup>15</sup> Vgl. Lisi (2013), URL: <http://shareconomyblog.net/2013/06/03/shareconomy-definition-bedeutung/>.

<sup>16</sup> Vgl. Botsman (2013), URL: <http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>.

<sup>17</sup> Schor (2014), URL: <http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>.

## Differenzierungen der Sharing Economy

Botsman/Rogers (2011)	Andersson u.a. (2013)	Schor/Fitzmaurice (2015)
Weiterverkauf gebrauchter Güter zum Beispiel Ebay „redistribution markets“	Handel von gebrauchten Gütern zum Beispiel Ebay „peer-to-peer trading“	Tausch, Weiterverkauf, Verschenken gebrauchter Güter, zum Beispiel Freecycle „recirculation of goods“
Entgeltpflichtige, eigentumslose Nutzung eines Produktes zum Beispiel Zipcar „product service systems“	Teilen von materiellen Gütern zum Beispiel Airbnb „peer-to-peer goods sharing“	(Nicht) monetäre Überlassung des Gebrauchs von Gütern an Dritte zum Beispiel Zipcar, Couchsurfing „optimizing use of assets“
Austausch und Handel mit Fertigkeiten, Räumlichkeiten, Geld zum Beispiel Airbnb „collaborative lifestyles“	Teilen von Dienstleistungen zum Beispiel Avego (Mitfahrzentrale) „peer-to-peer service sharing“	(Nicht) monetärer Austausch von Dienstleistungen zum Beispiel Taskrabbit „exchange of services“

Quelle: Scholl u.a. (2015), S. 8

Im deutschsprachigen Raum hat das Forschungsprojekt „Peer-Sharing“ in Bezug auf die Ausprägungen der Sharing Economy einige Differenzierungen unterschiedlicher Autoren analysiert und fasste deren Ähnlichkeiten auf drei wesentliche Punkte zusammen:

1. Eine Verlängerung der Nutzungsdauer von materiellen Gütern durch Tausch, Verschenken und Weiterverkauf. Die Nutzung des (gebrauchten) Gutes ist in der Regel an den Eigentumswechsel geknüpft.
2. Eine eigentumslose intensivere Nutzung eines materiellen Gutes – mit oder ohne Entgelt – und ohne Eigentumserwerb des angefragten Nutzers.
3. Der Handel oder Tausch von immateriellen Gütern bzw. Dienstleistungen (jenseits konventioneller Dienstleistungsmärkte).<sup>18</sup>

## Abgrenzungen der Sharing Economy

Die Sharing Economy kann in vielfältiger Weise umrissen werden. So kann die Sharing Economy zwischen verschiedenen Akteuren Ausprägung finden: zwischen Unternehmen und Privatpersonen (Business-to-Customer; B2C), zwischen Unternehmen und anderen Unternehmen (Business-to-Business; B2B) sowie zwi-

<sup>18</sup> Vgl. Scholl u.a. (2015), S. 8.

schen Privatpersonen untereinander (Peer-to-Peer; P2P). Die Koordinationsleistung übernimmt eine Plattform. Eine Plattform versteht sich als Intermediär, dessen Leistung darin besteht, den Anbieter einer bestimmten Ressource mit an dieser Ressource interessierten Nutzern zusammenzubringen. Jedoch zeigt die Praxis auch, dass einige Akteure (zum Beispiel Airbnb)<sup>19</sup> zunehmend in verschiedenen Bereichen tätig sind.

#### Abgrenzung der Sharing Economy: Akteure

Akteure	Bezeichnung (Kürzel)	Beschreibung
Zwischen Unternehmen und Privatpersonen	Business-to-Customer (B2C)	Inanspruchnahme einer Car-Sharing-Dienstleistung, zum Beispiel Flinkster
Zwischen Unternehmen und anderen Unternehmen	Business-to-Business (B2B)	Inanspruchnahme einer geteilten Nutzung von Büroraum, zum Beispiel LiquidSpace
Zwischen Privatpersonen	Peer-to-Peer (P2P)	Inanspruchnahme einer Vermietung von Alltagsgegenständen, zum Beispiel LeihDirWas

Quelle: Scholl u.a. (2015), 10f

Botsman schränkte die Sharing Economy noch stärker ein und meinte, dass es sich bei Business-to-Business-Modellen (B2B) nicht um Sharing Economy handelt:

*„An economic model based on sharing underutilized assets from spaces to skills to stuff for monetary or non-monetary benefits. It is currently largely talked about in relation to P2P marketplaces but equal opportunity lies in the B2C models.“<sup>20</sup>*

Laut Botsmans Definition ist die Sharing Economy ein Teil der „Collaborative Economy“, welche sowohl im Peer-to-Peer Sharing als auch im Business-to-Customer Sharing Anwendung findet.

Unter Collaborative Economy<sup>21</sup> versteht man den Dachbegriff für jegliche Formen von direktem Güter- und Dienstleistungsaustausch zwischen via Online-Platt-

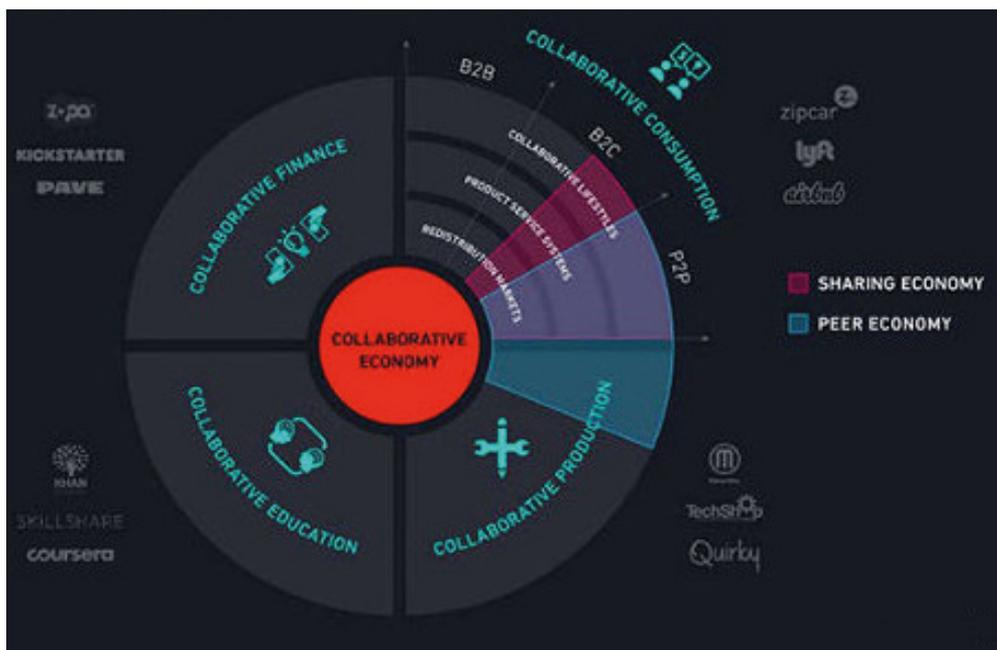
<sup>19</sup> Vgl. Airbnb (2016d), URL: <https://www.airbnb.de/business-travel>.

<sup>20</sup> Schor (2014), URL: <http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>.

<sup>21</sup> Die Bezeichnung kollaborative Wirtschaft ist im Deutschen jedoch noch nicht verbreitet und wird erstmals in Anlehnung an die Definition von OuiShare beschrieben; sie umfasst die Bereiche Co-Konsum, kollaborative Produktion, kollaboratives Finanzwesen, offen und frei zugängliches Wissen sowie horizontale und offene Verwaltungsstrukturen.

formen vernetzten Individuen und Unternehmen. Unter dieser Betrachtungsweise geht die Sharing Economy bereits weit über die Bereiche Transport und Unterkünfte hinaus und findet auch eine besonders große Nachfrage im Dienstleistungsbereich: So können beispielsweise Personen jegliche Arbeit auf Abruf (etwa Putzen oder Malen) zur gewünschten Zeit und am gewünschten Ort via App anbieten. Neue Plattformen ermöglichen die kollaborative Entwicklung von Produkten bzw. Projekten.<sup>22</sup>

Die Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. meint, dass es sich bei Crowdworking-Plattformen wie TaskRabbit, Helpling oder Mila um einfache Dienstleistungsvermittlung handelt, bei denen nicht geteilt, sondern bestellt wird. Daher verschleiert der besetzte Begriff „Sharing“, dass es sich oft um selbstständige Personen mit prekären Arbeitsverhältnissen handelt. In Anlehnung an „Greenwashing“-Praktiken wenig nachhaltiger Unternehmen könne man damit diese Art von Sharing Economy als „Sharewashing“ bezeichnen.<sup>23</sup>



Quelle: Vgl. Botsman (2013), URL: <http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>

<sup>22</sup> Vgl. Deloitte (2015), URL: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ch/Documents/consumer-business/ch-de-cb-sharing-economy-teile-und-verdiene.pdf>.

<sup>23</sup> Vgl. Verbraucherzentrale Bundesverband (2015), S. 18.

Das Prinzip der Sharing Economy ist an sich nichts Neues, da Unternehmen und Privatpersonen oder Privatpersonen untereinander vermutlich schon immer Güter und Dienstleistungen geteilt, getauscht und verkauft haben.

Die Innovation betrifft allerdings die Zuhilfenahme der digitalen Technik und Infrastruktur (insbesondere Computer, Smartphones und das Internet), welche die Organisation von Sharing-Economy-Praktiken im erheblichen Maße erst ermöglicht hat. Der ökonomische Effekt, dass durch die Digitalisierung die Transaktionskosten erheblich gesenkt wurden, machen auch das kleinteilige und kurzfristige Teilen, Leihen und Verkaufen von Gütern und Dienstleistungen lohnenswert. Des Weiteren ermöglicht das Internet die Koordination von beliebig vielen Anbietern oder Nachfragern. Je mehr Menschen (aktiv) beteiligt sind, desto attraktiver werden die Angebote aus Sicht aller Beteiligten. In diesem Fall spricht man auch von positiven Netzwerkeffekten.<sup>24</sup>

Alleine beim Peer-to-Peer Sharing, also der Nutzung von Sharing Economy unter Privatpersonen, konnten die Institute IÖW<sup>25</sup>, IZT<sup>26</sup> und IFEU<sup>27</sup> folgende Differenzierungsmerkmale hinsichtlich der Praktik, der Eigentumsübertragung, der Art von Gegenleistung und des Nutzungsmodus zusammenfassen:

#### Unterschiedliche Formen des Peer-to-Peer Sharing

Praktik	Eigentumsübertragung	Art der Gegenleistung	Nutzungsmodus
Verschenken	ja	keine	sequentiell
Tauschen	ja	nicht-monetär	sequentiell
Weiterverkaufen	ja	monetär	sequentiell
Co-Using	nein	nicht-monetär, monetär	simultan
Verleihen	nein	nicht-monetär	sequentiell
Vermieten	nein	monetär	sequentiell

Quelle: In Anlehnung an Scholl u.a. (2015), S. 12

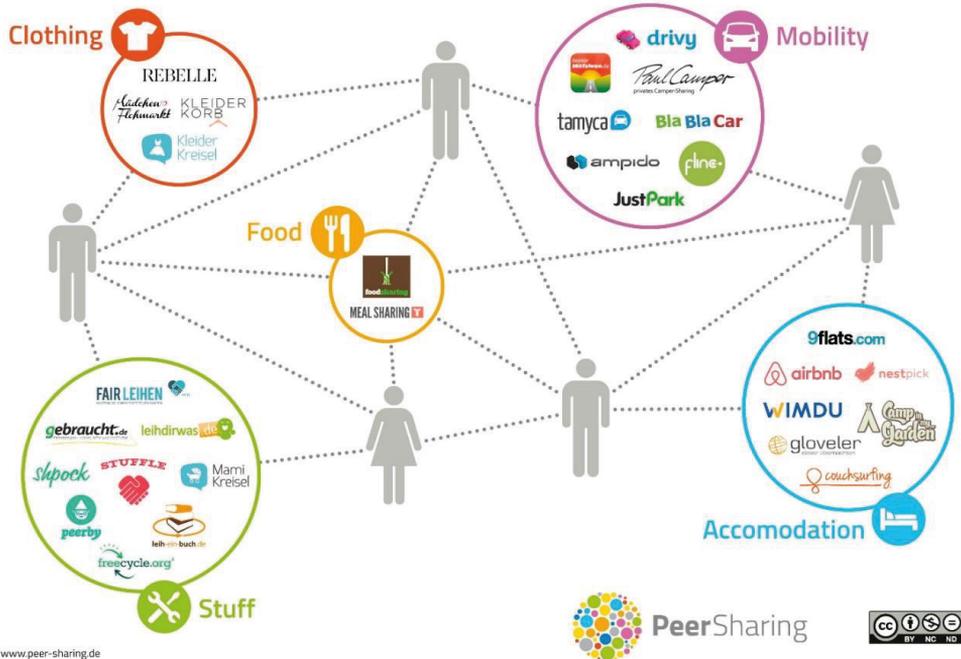
<sup>24</sup> Vgl. Vogelpohl/Simons (2015), S. 7.

<sup>25</sup> IÖW steht für Institut für ökologische Wirtschaftsforschung, Berlin.

<sup>26</sup> IZT steht für Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung, Berlin.

<sup>27</sup> IFEU steht für Institut für Energie- und Umweltforschung, Heidelberg.

## Beispiele von Peer-to-Peer-Plattformen in Deutschland



Quelle: Scholl u.a. (2015), S. 6

Die Plattformliste bzw. Datenbank von Online-Peer-to-Peer-Sharing-Plattformen in Deutschland beinhaltete im Mai 2015 79 verschiedene Anbieter bzw. Plattformen. Sie umfassen Praktiken wie Kauf, Verkauf, Tausch, Co-Using bzw. Verschenken in Bereichen wie Gebrauchsgegenstände (Clothing, Stuff), Übernachtung (Accomodation), Essen (Food) oder Mobilität (Mobility).<sup>28</sup>

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass bei der Verwendung des Begriffs „Sharing Economy“ etwas Vorsicht geboten ist. Die Abgrenzungen sind noch nicht spezifisch genug und neue Geschäftspraktiken erschweren es, genaue Abgrenzungen durchzuführen. Laut „Think and Do-Tank“ Ouishare handelt es sich bei der Sharing Economy um „kollaborativen Konsum“, „kollaborative Produktion“, aber auch „kollaboratives Finanzwesen“, offen und frei zugängliches Wissen sowie „horizontale und offene Verwaltungsstrukturen.“<sup>29</sup> Der Erfolg der Sharing Economy sei darauf zurückzuführen, dass es nun einfacher, schneller und mit

<sup>28</sup> Vgl. Scholl u.a. (2015), S. 11 f.

<sup>29</sup> Vgl. Ouishare (2016), URL: [http://ouishare.net/en/about/collaborative\\_economy/](http://ouishare.net/en/about/collaborative_economy/).

### 3. Begriffsdefinition und Abgrenzung

---

weniger Aufwand möglich ist, Güter und Dienstleistungen über das Internet frei zu tauschen oder dafür monetär entschädigt zu werden.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Vgl. Deloitte (2015), S. 5.

## 4. Analyse der Sharing Economy

---

### Analyse der Sharing Economy anhand von Porter

Infolge der Digitalisierung und der gesellschaftlichen Veränderung haben sich in den letzten Jahren bereits viele Branchen im Zuge ihrer strukturellen und strategischen Branchenbeschaffenheit verändert. Um auch diese Faktoren miteinfließen zu lassen, wird anhand der Branchenstrukturanalyse von Porter die Struktur der Sharing Economy näher analysiert. Diese dient zur Bestimmung der Attraktivität einer Branche. Grundlage des Modells von Porter ist der Ansatz der Industrieökonomik. Er geht davon aus, dass die Attraktivität einer Branche für ein darin tätiges Unternehmen durch die Marktstruktur bestimmt wird, da diese das Verhalten der Marktteilnehmer beeinflusst. Porter geht von der Annahme aus, dass realistische Unternehmensziele neben makro- und mikroanalytischen Elementen auf den Wettbewerbsbedingungen des relevanten Marktes basieren.<sup>31</sup>

Hierzu werden die fünf Komponenten der Branchenstruktur („Five Forces“) analysiert und bewertet: Das betrifft die Verhandlungsmacht der Lieferanten, Verhandlungsmacht der Kunden, Bedrohung durch neue Wettbewerber, Bedrohung durch Ersatzprodukte und Wettbewerbsintensität in der Branche.

Dabei soll jede der fünf Komponenten sowohl für die Gegenwart als auch für die Zukunft mithilfe einer Nutzwertanalyse bewertet werden. Bei der Nutzwertanalyse handelt es sich um eine Entscheidungstechnik, um die *„Analyse einer Menge komplexer Handlungsalternativen mit dem Zweck, die Elemente dieser Menge entsprechend den Präferenzen des Entscheidungsträgers (...) zu ordnen“*.<sup>32</sup> Die Tabelle veranschaulicht eine Eigenauswertung der Nutzwertanalyse durch Selbsteinschätzung der unternehmensexternen Veränderungen mithilfe der Five-Forces-Komponenten nach Porter.

Die „Verhandlungsmacht der Lieferanten“ entwickelt sich für Sharing-Economy-Unternehmen sehr unterschiedlich, da aufgrund netzpolitischer Effekte das „the-winner-takes-it-all“-Prinzip nicht außer Acht gelassen werden darf. Jedoch kann man erwarten, dass aufgrund ständig neuer Angebote die Verhandlungsmacht der Plattformen zunehmen wird und sich dadurch die Attraktivität für die Sharing

<sup>31</sup> Vgl. Porter (1980), S. 33 ff, zit. nach Runia u.a. (2007), S. 50.

<sup>32</sup> Zangemeister (1976).

Economy aus „Lieferantensicht“ verringert. Zur Entwicklung der Verhandlungsmacht auf Kundenseite kann vermutet werden, dass sich aufgrund der Dynamik bei zunehmenden Anbietern der Sharing Economy die Transparenz und auch die Verhandlungsmacht der Kunden verschärfen werden. Dies wird sich aus Unternehmenssicht zukünftig eher „unattraktiv“ für die Player der Sharing Economy auswirken.

Der Indikator „Bedrohung durch Ersatzprodukte“ bzw. neuer Anbieter der Sharing Economy ist stark ausgeprägt. Ständig versuchen neue Player, Fuß zu fassen. Es kann auch künftig keine entspannte Lage prognostiziert werden. Aber auch die Rivalität unter den Wettbewerbern innerhalb der einzelnen Sharing-Economy-Plattformen dürfte mit dem Trend der Digitalisierung weiter zunehmen. Eine stärkere Nichtattraktivität wird dann erreicht, wenn eine hohe Wettbewerbsintensität im Preiswettbewerb oder als Leistungswettbewerb (Produkt, Dienstleistungsqualität und Zusatzleistungen) entsteht, da sich die Formen von Wettbewerb negativ auf die Gewinnaussichten und auf die Marktattraktivität auswirken können. Als letzter unternehmensexterner Faktor scheint auch die Wettbewerbsintensität in der Sharing Economy unattraktiver für die bestehenden Player zu werden.

### Porters Nutzwertanalyse zur Sharing Economy

#### Nutzwertanalyse: Sharing Economy

in Anlehnung nach dem Five-Forces-Modell von Michael E. Porter

Komponenten der Branchenstruktur	Betrachtungszeitpunkt	Ausprägung				
		sehr unattraktiv		sehr attraktiv		
		1	2	3	4	5
Verhandlungsmacht der Lieferanten	vor 5 Jahren			x		
	heute			x		
	in 5 Jahren		x			
Verhandlungsmacht der Kunden	vor 5 Jahren			x		
	heute			x		
	in 5 Jahren		x			
Bedrohung durch neue Wettbewerber	vor 5 Jahren				x	
	heute		x			
	in 5 Jahren	x				
Bedrohung durch Ersatzprodukte	vor 5 Jahren			x		
	heute		x			
	in 5 Jahren	x				
Wettbewerbsintensität der Branche	vor 5 Jahren					x
	heute			x		
	in 5 Jahren		x			
Durchschnitt vor 5 Jahren:		3,2				
Durchschnitt heute:		2,6				
Durchschnitt in 5 Jahren:		1,6				

Quelle: Eigene Darstellung

Es wird sich – trotz der unattraktiveren künftigen Nutzwertanalyse – der Megatrend in Richtung „Plattformisierung“ fortsetzen, da sich außerhalb des Analyse-

bereiches die gesamte wirtschaftliche Struktur auf Plattformen weiter konzentriert.<sup>33</sup> Dieser Trend kann sowohl die einzelnen Märkte als auch deren Marktstrukturen maßgeblich verändern. Die Nutzwertanalyse zeigt somit lediglich, dass die einzelnen fünf Faktoren unattraktiver werden. Nichtsdestotrotz werden je nach Marktsegment, Branche und Geschäftsfeld Plattformen entstehen, die ganz unterschiedliche Entwicklungen – auch im Hinblick auf den jeweiligen Lebenszyklus – aufweisen werden. Um das Wirken von Plattformen zu verstehen, soll in weiterer Folge veranschaulicht werden, was Plattformen sind und wie sie funktionieren.

## Plattformisierung der Märkte

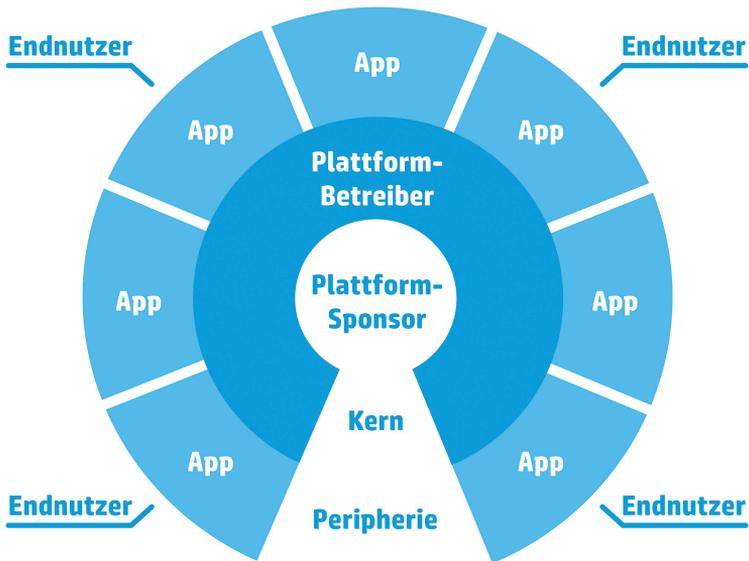
Unter einer Plattform versteht man einen Vermittlungsdienst von Produkten, Dienstleistungen und Technologien für Unternehmen und Privatpersonen. Von traditionellen „Pipeline-Märkten“ entwickelt sich die Wirtschaft immer weiter zu „Plattform-Märkten“. Dabei ist die Digitalisierung einer der Treiber dieser Entwicklung, indem Online-Plattformen immer mehr zu den „unsichtbaren Motoren“ der Wirtschaft werden. Seit längerem gibt es bereits Produktplattformen, die zum Beispiel Automobilhersteller verwenden, um Kosten zu senken. Aber auch in anderen Märkten haben sich Plattformen zur Effizienzsteigerung in der Wertschöpfungskette etabliert.<sup>34</sup> Mit dem Digitalisierungstrend kommen ständig weitere Branchen und Industrien zu einer möglichen Plattformnutzung hinzu. Die Bewegung ist derzeit sehr dynamisch, man kann bei den Entwicklungen der Plattformen noch sehr unterschiedliche Muster erkennen. Zum Beispiel können trotz netzpolitischer Effekte durchaus mehrere konkurrierende Plattformen in einem Marktsegment existieren; manchmal kann es sogar vorkommen, dass Unternehmen sich mit ihren Plattformen selbst Konkurrenz machen, um ihre Position im digitalen Feld zu analysieren und Marktanteile anderer Mitbewerber zu gewinnen, oder aber, dass sie in einander verschachtelt sind. Gawer und Cusumano schildern als Beispiel einen Plattform-Kontributor aus der Peripherie, der selbst eine eigene Plattform betreibt, die einen Dienst für seine primäre Plattform darstellt.

*„The technological challenges involve designing the right architecture, designing the right interfaces/connectors and disclosing intellectual property selectively, in order to facilitate third-parties’ provision of complements. The business challenges include either making key complements or introducing incentives for third-party companies to create the complementary innovations necessary to build market momentum and defeat competing platforms.“<sup>35</sup>*

<sup>33</sup> Vgl. Baums/Schössler/Scott (2015), S. 7.

<sup>34</sup> Vgl. Baums (2015), S. 15.

<sup>35</sup> Gawer/Cusumano (2008), URL: <http://sloanreview.mit.edu/article/how-companies-become-platform-leaders/>.



Quelle: Vgl. Baums (2015), S.15

Baums schildert, dass digitale Plattformen von ihrer schematischen Struktur aus zwei Teilen bestehen: einem „Kern“ und einer „Peripherie“. Während der Kern (zum Beispiel App-Store) stabil bleibt und sich nur langsam verändert, weist die Peripherie (zum Beispiel App-Entwickler) eine hohe Entwicklungsgeschwindigkeit auf. Die Player in der Peripherie bilden das „Ökosystem“ der Plattform und sind oft unabhängige Teilnehmer der Kernplattform.<sup>36</sup> Da jedoch App-Entwickler auch einen Marktplatz (Kernplattform) brauchen, kann man davon ausgehen, dass die Unabhängigkeit der „Marktanbieter“ eines wichtigen „Online-Marktplatzes“ in der Praxis kaum realisiert werden kann.

## Ausgewählte Player der Sharing Economy

Die von der Digitalisierung geprägte neue Wirtschafts- und Arbeitswelt bringt auch einen gesellschaftlichen Veränderungsprozess in Gang. Die Sharing Economy wird sich auch weiterhin am Markt (P2P und B2C) verstärken und ausprägen. Aufgrund der veränderten Marktbewegungen und Gewohnheiten wird es vor allem für viele Unternehmen (B2C) in verschiedensten Branchen eine Notwendigkeit sein, ihre Produkte und Dienstleistungen auch über Sharing-Economy-Plattformen zusätzlich zum Kerngeschäft anzubieten. Ein Beispiel liefert die Automobilindustrie: Daimler bietet „Car2Go“ an, BMW „DriveNow“, Citroen „Multicity“

<sup>36</sup> Vgl. Baums (2015), S. 15.

etc. Dieser Trend dürfte sich auch auf andere Branchen (zum Beispiel Finanzwirtschaft, Maschinen- und Metallindustrie, Anlagenbau, Gewerbe und Handwerk) ausweiten. Hinzu kommt, dass Dienst- und Beratungsleistungen, aber auch Weiterbildungen für spezifische Teilbereiche unter dem Dachbegriff der Sharing Economy entstehen werden.

### Ausgewählte Sharing-Economy-Plattformen

Peer-to-Peer (P2P)	nicht-profitorientiert	FoodSharing
		FairLeihen
	profitorientiert	Airbnb
		Lendico
Business-to-Customer (B2C)	profitorientiert	Helpling
		MyHammer
		Car2Go

*Quelle:* Eigene Darstellung

Mit dem Ziel einer möglichst umfangreichen empirischen Erkenntnis über verschiedene Teilbereiche der Sharing Economy werden nicht-profitorientierte und profitorientierte Peer-to-Peer-Plattformen sowie profitorientierte Business-to-Customer-Plattformen analysiert. Der Fokus der Analyse befasst sich mit den jeweiligen Konzepten und möglichen künftigen Auswirkungen der einzelnen Plattformen.

## FoodSharing

Die Online-Plattform „FoodSharing“ agiert laut eigenen Angaben derzeit in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Es handelt sich bei der Plattform um ein Projekt des Vereins Foodsharing e.V. Das Projekt startete im Jahr 2012 und basiert auf der Gründung einer Plattform gegen Lebensmittelverschwendung; es können Personen und Unternehmen Lebensmittel aller Art kostenlos anbieten. Damit soll gegen die alltägliche Lebensmittelverschwendung vorgegangen und ein größeres Problembewusstsein in der Gesellschaft geschaffen werden, laut Eigenangaben wurden somit bereits fast 3,2 Millionen Kilogramm Lebensmittel gerettet.<sup>37</sup>

<sup>37</sup> Vgl. Foodsharing (2016b), URL: <https://foodsharing.de/#gerettet>.



Quelle: Foodsharing (2016a), URL: <https://foodsharing.de/#home>

Die ursprüngliche Idee für eine Plattform gegen Lebensmittelverschwendung entstand im Sommer 2011 während der Vorbereitungen zum Kinofilm „Taste the Waste“ zwischen Regisseur Valentin Thurn und dem Leiter der Social-Media-Kampagne zum Film, Sebastian Engbrocks. Unabhängig davon entwickelten die Design-Studenten Thomas Gerling und Christian Zehnter sowie die Fernsehjournalistin Ines Rainer Anfang 2012 eine ähnliche Idee und aus der Zusammenarbeit all dieser Akteure ging das gemeinsame Projekt hervor. Das nötige Startkapital wurde von April bis Juli 2012 über Crowdfunding bei Startnext.de gesammelt, als Finanzierungssumme wurden 10.000 Euro angestrebt, zum Ende der Aktion kamen insgesamt 11.594 Euro von 394 Unterstützern zusammen.<sup>38</sup> Nach einigen überarbeiteten Designs und ständig weiteren Spenden wurde im Mai 2013 die Plattform auch in Österreich und kurz darauf in der Schweiz gestartet.

Im Jänner 2016 erwähnte die Plattform 12.888 „Foodsaver“, die sich ehrenamtlich für „eine Welt ohne Verschwendung von Lebensmitteln“ engagieren und 2.292 Betriebe, die „kontinuierlich und zufrieden“ mit Foodsharing kooperieren. Unter den aktivsten Städten befinden sich Berlin, Köln und Hamburg – Wien befindet sich an zehnter Stelle und hat laut eigenen Angaben bereits 95.488 kg Lebensmittel geschont; zum Vergleich: In Berlin konnten bereits 775.883 Kilogramm Lebensmittel gesammelt, abgeholt und weiterverwendet werden.<sup>39</sup> Die finanzielle Unterstüt-

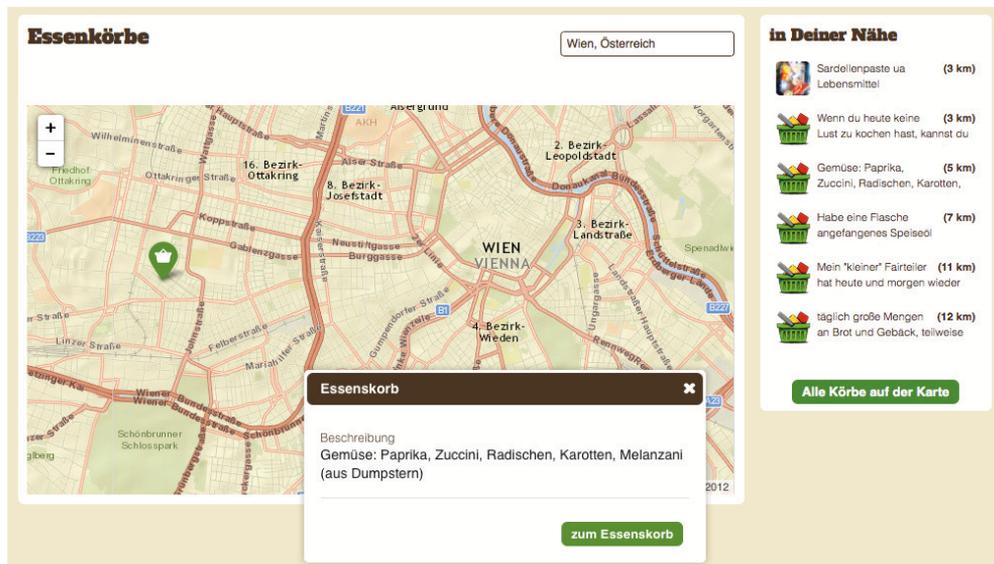
---

<sup>38</sup> Vgl. Startnext Crowdfunding (2012), URL: <https://www.startnext.com/foodsharing>.

<sup>39</sup> Vgl. Foodsharing (2016c), URL: <https://foodsharing.de/statistik>.

zung erfolgt auch weiterhin durch Spenden. Bei den gelisteten Partnern findet man u.a. 25 Unternehmen aus verschiedensten Bereichen (so etwa Beiersdorf, PSW Group, Bio Supermarkt).<sup>40</sup>

Mithilfe einer digitalen Karte und einem Suchfenster werden rasch die einzelnen „Essenskörbe“ grafisch dargestellt. Beim Klick auf einen gewünschten Korb erhält man eine Beschreibung der zu verschenkenden Lebensmittel und die genaue Adresse. Teilweise wurde auch gepostet, wann das Lebensmittelprodukt geöffnet wurde und wie lange es noch verzehrbar ist.<sup>41</sup>



Quelle: Foodsharing (2016d), URL: <https://foodsharing.de/essenskoerbe/find/>

Mittlerweile hat Foodsharing das Projekt „Yunity“ ins Leben gerufen. Das Ziel ist eine „*einzigartige, open-source, ad-free, multi-sharing und ressourcenschonende Social-Media-Plattform, um der kollektiven Intelligenz der Menschheit Starthilfe zu geben*“ und soll eine Plattform für das weltweite Retten und Teilen sein. Die neue Plattform soll mehr Menschen, Organisationen und Unternehmen erreichen und in mehreren Sprachen verfügbar sein. Vorhandene Ressourcen sollen auch digital kartographiert werden (zum Beispiel Obstbäume, Reparaturcafés, WiFi-Bereiche, Give-Boxen sowie kostenlose Veranstaltungen und Aktivitäten).

<sup>40</sup> Vgl. Foodsharing (2016e), URL: <https://foodsharing.de/partner>.

<sup>41</sup> Vgl. Foodsharing (2016d), URL: <https://foodsharing.de/essenskoerbe/find/>.

*„Yunity will die öffentliche Wahrnehmung vom individuellen Eigentum in Richtung verteiltes Eigentum ändern und soll die laufende Transformation erleichtern; weniger zu besitzen, aber mehr unentgeltlichen Zugang zu haben.“<sup>42</sup>*

### Fairleihen

Bei der Internet-Plattform „Fairleihen“ handelt es sich um eine kostenlose und werbefreie, onlinebasierte Peer-to-Peer-Plattform, die das Ausleihen von Sachen in der Nachbarschaft ermöglicht. Derzeit befindet sich die Plattform in einer Beta-version und ist räumlich auf Berlin beschränkt.<sup>43</sup> Bevor man sich Gebrauchsgüter ausleihen kann, muss man sich anmelden und mindestens drei Leihgaben selbst anbieten. Danach kann man eine Leihfrage stellen und mit dem Ausleihen beginnen. Die Plattform verweist darauf, dass die Leihverträge zwischen den Usern zustande kommen und nicht mit der Plattform selbst abgeschlossen werden. Die Suche der angebotenen Gegenstände ist nach Umkreis sortiert, das heißt, dass die räumlich nächstgelegenen Verleiher als erste Suchergebnisse angezeigt werden, jedoch kann auch eine Sortierung nach Kategorien getätigt werden. Nach Auswahl der Leihgabe wird mit dem Verleiher ein Übergabetermin vereinbart, anschließend erhalten Leihnehmer und Verleiher die gegenseitigen Adressen und die persönliche Abholung beim Verleiher kann erfolgen. Es steht dafür ein standardisierter, automatisch generierter Vertrag zur Verfügung und bei Übergabe des Gegenstandes sollte ein Blick auf den Ausweis geworfen werden. Nach Nutzung und Rückgabe des Gegenstandes kann eine Bewertung über die Plattform abgegeben werden. Bei den Nutzungsbedingungen wird ausdrücklich darauf verwiesen, dass man sich „fair“ zu verhalten habe. Damit meint man u.a., dass es zu keinen Gesetzesverstößen kommen darf oder Rechte Dritter verletzt werden sowie keine beleidigenden, irreführenden oder jugendgefährdenden Inhalte bereitgestellt werden dürfen. Bei unangemessenem Verhalten kann man sich per E-Mail an die Plattform wenden, die das Anliegen innerhalb von 24 Stunden überprüft. Fairleihen gehört der gemeinnützigen Consumia GmbH und wird spendenfinanziert.<sup>44</sup>

---

<sup>42</sup> Vgl. Foodsharing (2015), URL: <https://foodsharing.de/?page=blog&sub=read&id=210>.

<sup>43</sup> Abfragedatum: 20.01.2016.

<sup>44</sup> Vgl. Fairleihen (2016a), URL: <https://www.fairleihen.de/nutzungsbedingungen.html>.

The screenshot shows the Fairleihen website interface. At the top, there is a navigation bar with the logo 'FAIR LEIHEN', a 'BETA' badge, a 'Gefällt mir' button with 5867 likes, and a list of features: 'anmelden & ausleihen', 'selbst abholen', and 'kostenlos & werbefrei'. There is also a 'Neu hier?' badge and a 'Jetzt anmelden | Login' link. Below the navigation bar, there is a sidebar with a list of categories and their counts, such as 'Bücher (405)', 'DVD (265)', 'Elektronik & Kamera (122)', etc. The main content area displays a grid of items for rent, each with an image, a title, and a 'Jetzt ausleihen!' button. The items shown are: a 'Boilerwagen' (available since today), two 'Wasserwaage' (levels) (available since today), 'Waffeleisen (Cloer)' (available since today), a 'Nudelmaschine' (available since today), another 'Wasserwaage' (available since yesterday), and a 'Poker Koffer' (available since yesterday).

Quelle: fairleihen (2016b), URL: <https://www.fairleihen.de/index.html>

Das Team von Fairleihen liefert auf die Frage, warum man eine kostenlose, gemeinnützige „Peer-to-Peer“-Plattform initiiert hat, drei unterschiedliche Begründungen:

„Robert ist der ‚Kiezedanke‘ wichtig. Sein Motto: *Nachbarn helfen Nachbarn.*“  
 „Klaus hat die soziale Rendite im Blick: *Kostenlose Leihe ermöglicht Zugang.*“  
 „Marko möchte keine Ressourcen verschwenden und Müll vermeiden: *Nachhaltigkeit.*“<sup>45</sup>

Die Plattform befindet sich in ständiger Entwicklung. Im September 2015 wurden die Apps verbessert und die Website wurde überarbeitet.<sup>46</sup> Unter den Top-10-Anfragen waren folgende Gebrauchsgegenstände gelistet: Leiter, Bohrmaschine,

<sup>45</sup> Fairleihen (2013), URL: <http://blog.fairleihen.de/2013/07/26/warum-fairleihen-de/>.

<sup>46</sup> Vgl. Fairleihen (2015a), URL: <http://blog.fairleihen.de/2015/09/17/hausaufgaben-gemacht/>.

Dörrgerät, Schleifmaschine, Fahrrad, Playstation 4, Tisch, Entsafter, Staubsauger, Bollerwagen.<sup>47</sup>

Im November 2015 umfasste das Gesamtangebot der Berliner Plattform 2.222 Leihgegenstände, wovon sich 441 davon beispielsweise aufgrund von Umzug, Urlaub oder ähnlicher Gründe „in Pause“ befanden.<sup>48</sup> Es kann aber auch vermutet werden, dass manche User ihre Leihgegenstände „pausieren“, weil sie im Moment keine eigenen Leihgaben benötigen.

In Bezug auf weitergehende Zahlen und zukünftige Entwicklungen der Plattform kann man nur vereinzelte Aussagen tätigen. Jedenfalls wurde erwähnt, dass im Laufe des Jahres 2016 keine Beta-Version mehr vorliegen wird und ab 2017 auch eine Ausweitung auf andere Städte geplant ist. Bei der Durchsicht der veröffentlichten Anliegen von Usern wurde die Frage gestellt, was passiert, wenn der verliehene Gegenstand verloren geht bzw. beschädigt wird. Die Basis ist jener Vertrag, der bei der Ausleihe geschlossen wird und als Quittung für das Geschäft dient. Hierfür müssen beide Nutzer die Anschriften freigeben und anschließend eine PDF-Datei über die Website downloaden. Des Weiteren wird erwähnt, dass Vertrauen ein sehr wichtiger Bestandteil der Sharing-Mentalität sei; falls etwas kaputt geht, sollte ein Ausgleich erfolgen, andernfalls sollte man sich beim Plattformbetreiber melden. Zudem gibt es die Möglichkeit von Bewertungs- und Meldefunktionen für alle Nutzer.<sup>49</sup>

## Lendico

Die Finanzbranche befindet sich nach den schweren Jahren der Finanzkrise weiterhin im strukturellen Wandel und wird zunehmend digitaler. Der JP Morgan Chef meinte einst, dass die Technologieunternehmen „*uns alle zum Frühstück verspeisen*“ wollen. Ein Bericht im Handelsblatt im Jänner 2016 erwähnte, dass im Zahlungsverkehr Paypal attackiert, beim mobilen Bezahlen greifen Apple und Google an und im Kreditgeschäft kommen zunehmend Online-Plattformen – wie zum Beispiel Lendico, Zopa, Smava, Auxmoney oder Lending Club – und nehmen den Banken Marktanteile ab. Falls die Finanzindustrie nicht schnell genug reagiert, droht ihr ein ähnliches Schicksal wie der Musikindustrie oder dem Buchhandel.<sup>50</sup>

---

<sup>47</sup> Vgl. Fairleihen (2015b), URL: <http://blog.fairleihen.de/2015/09/27/die-suche/>.

<sup>48</sup> Vgl. Fairleihen (2015c), URL: <http://blog.fairleihen.de/2015/11/25/2222/>.

<sup>49</sup> Vgl. Fairleihen (2015d), URL: <http://blog.fairleihen.de/fragen/>.

<sup>50</sup> Vgl. Schäfer (2016), S. 13.

Lendico ist eine international agierende „Peer-to-Peer“-Lending-Plattform für Privatpersonen und mittlerweile auch für Unternehmen. Die in Berlin ansässige Online-Plattform wurde im Dezember 2013 von der börsennotierten Gesellschaft Rocket Internet gegründet. Inspiriert wurde das Geschäftsmodell von der US-amerikanischen P2P-Plattform Lending Club und der britischen Plattform namens Zopa. Innerhalb der ersten 20 Monate wuchs das Unternehmen, welches anfangs in Deutschland agierte, auch international und ist derzeit in Österreich, Brasilien, den Niederlanden, Polen, Spanien und Südafrika tätig.<sup>51</sup> Südafrika ist beispielsweise für das Unternehmen interessant, weil es dort wenige Bankfilialen gibt und die Menschen es gewohnt sind, Bankgeschäfte online bzw. per App zu erledigen.<sup>52</sup>



Quelle: Vgl. Lendico (2016a), URL: <https://www.lendico.com/>

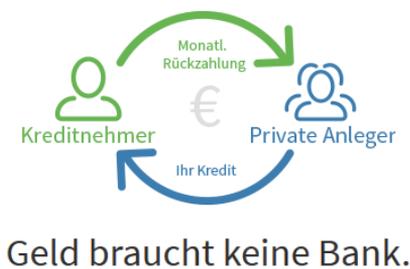
Der Kreditmarktplatz wirbt damit, dass Kreditnehmer und Anleger auf diese Art einfacher zusammenfinden und die Kreditvermittlung kostengünstiger ist als bei herkömmlichen Banken. Diese Ersparnisse sollen an die Benutzer der Plattform weitergegeben werden. Es können sich beispielsweise private Kreditnehmer bei Lendico registrieren und einen Privatkredit bis zu 30.000 Euro beantragen, dazu benötigt die Kreditplattform lediglich einige Dokumente wie Gehaltsabrechnungen und Kontoauszüge der letzten drei Monate sowie eine Kopie des Passes oder Personalausweises. Bei selbstständigen Personen benötigt Lendico für eine betriebswirtschaftliche Auswertung eine Einnahmen- und Ausgabenrechnung des letzten Jahres sowie einen Nachweis über die unternehmerische Tätigkeit. Das

<sup>51</sup> Vgl. Lendico (2016a), URL: <https://www.lendico.com/>.

<sup>52</sup> Vgl. Neuhaus (2014), URL: <http://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/die-bank-von-morgen-woran-berliner-start-ups-arbeiten/10042386.html>.

Kreditprojekt erscheint auf der Lendico-Plattform, sobald die Rahmenbedingungen des Kredites vom Kreditnehmer bestätigt wurden. Bei Prüfung des Bonitätsprofils berechnet Lendico eine einmalige Gebühr in Höhe von 0,25 % bis 4,5 % des Gesamtkreditbetrages. Die Lendico-Gebühr hängt laut Eigenangabe von der Laufzeit und dem Bonitätsrisiko ab und wird direkt vom Gesamtkreditbetrag abgezogen. Anleger können nach Veröffentlichung des Projektes auf der Plattform 14 Tage lang entscheiden, ob sie das Kreditprojekt unterstützen möchten. Vom Lendico-Konto aus kann man mitverfolgen, wie viele Anleger bereits in das Projekt investiert haben. Sobald der Anleger ein Gebot abgegeben hat, wird via E-Mail ein Unterbeteiligungsvertrag zugesandt. Um das Gebot abzuschließen, muss der Anleger diesen annehmen. Erst wenn ein Kreditprojekt innerhalb von zwei Wochen vollständig unterstützt wird, wird man per E-Mail aufgefordert, den gebotenen Betrag zu überweisen. Falls das Kreditprojekt nicht zu 100 % finanziert wurde, kommt kein Geschäft zustande.

Beispiel: Bei einem Kredit von 10.000 Euro wurde eine Lendico-Gebühr von 300 Euro ermittelt. Nachdem der Kreditvertrag unterschrieben wurde, überweist Lendico den Nettokreditbetrag in Höhe von 9.700 Euro auf das Konto des Kreditnehmers.<sup>53</sup>



Die Finanzexperten von Focus Money haben Lendico zum besten Kreditmarkt in Deutschland gewählt. Online und ohne Bankberater verbindet Lendico private Kreditnehmer mit Anlegern und macht so günstige Raten und attraktive Renditen möglich. Alles ganz einfach ohne zusätzliche Gebühren und versteckte Kosten.



Garantiert: ausgezeichnete Qualität

Quelle: Lendico (2016d), URL: [www.lendico.de](http://www.lendico.de)

Aus Anlegersicht lockt die Kreditvermittlungsplattform damit, dass man sein Geld „smart“ anlegen kann. Darunter versteht man unter anderem den Vorteil, dass man sich bereits ab 25 Euro (bis zu 10.000 Euro) ein eigenes Portfolio zusammenstellen kann. Lendico bringt Anleger mit Kreditnehmern zusammen und spart so die hohen Kosten traditioneller Banken, und diese Ersparnisse sollen in

<sup>53</sup> Vgl. Lendico (2016b), URL: <https://www.lendico.de/kreditnehmer-hilfe-16.html?faq>.

Form von attraktiven Renditen an die Anleger weitergegeben werden. In Bezug auf die Sicherheit beschreibt die Kreditplattform, dass Finanzexperten und Banker mit langjähriger Erfahrung in der Kredit- und Risikoanalyse Lendico aufgebaut und strikte Qualitätsstandards bei der Überprüfung der Kreditanträge etabliert haben. Die Anleger erhalten die Zins- und Tilgungszahlungen ihrer Kreditprojekte monatlich auf ihr Bankkonto, Lendico berechnet von der monatlichen Gesamtsumme aller Zahlungen aufgrund der Anlagen eine Service-Gebühr von 1,0 % und überweist die restlichen 99,0 % an den Anleger.

Beispiel: Die monatliche Gesamtsumme aller Zahlungen aufgrund der Investments beträgt 100 Euro. In diesem Fall überweist Lendico 99 Euro auf das Konto und behält die anfallende Service-Gebühr in Höhe von 1 Euro. Bei verspäteten Raten bzw. bei Zahlungsausfall eines Kreditnehmers übernimmt die Kreditvermittlungsplattform das Forderungsmanagement. Nach mehreren Mahnungen wird ein Inkassounternehmen beauftragt. Lendico verweist darauf, dass alle so erreichten Zahlungen an die Anleger weitergeleitet werden, weist aber auch auf ein generelles eventuelles Anlagerisiko hin. Um das Ausfallsrisiko zu minimieren, empfiehlt Lendico eine Streuung auf verschiedene Anlageprojekte.<sup>54</sup>

Während auf der österreichischen Website – [www.lendico.at](http://www.lendico.at) – zum Recherchezeitpunkt lediglich ein einziges Kreditprojekt angeboten wurde, und es auch keine Unternehmenskredite im Angebot gab, konnte man bei [www.lendico.de](http://www.lendico.de) aus 105 verschiedenen Kreditprojekten auswählen.<sup>55</sup>

Laut Geschäftsbericht von Rocket Internet hat Lendico 115 Mitarbeiter,<sup>56</sup> ein Kreditvolumen von über 100 Millionen Euro und einen Unternehmenswert in Höhe von 119,8 Millionen Euro. Während das im Jahr 2013 gegründete Unternehmen im ersten Halbjahr 2014 noch 252 Kredite vergab, waren es im zweiten Halbjahr bereits 874 Kreditprojekte.<sup>57</sup>

Die rechtlichen Rahmenbedingungen können international sehr unterschiedlich sein. Die österreichische Rechtslage besagt, dass die gewerbliche Kreditvergabe gemäß § 1 Abs 1 Z 3 Bankwesengesetz (BWG) ein Bankgeschäft darstellt, das kann somit auch Nutzer von Online-Plattformen betreffen. Die gewerbliche Kreditvermittlung einer Plattform kann gemäß § 1 Abs 1 Z 18 lit b BWG mit Gewerbeberechtigung vorgenommen werden. Wer als Kreditgeber agiert, ist die zentrale

<sup>54</sup> Vgl. Lendico (2016c), URL: <https://www.lendico.de/anleger-erste-schritte-5.html>.

<sup>55</sup> Online-Recherche vom 25.01.2016 sowohl bei [www.lendico.at](http://www.lendico.at) als auch bei [www.lendico.de](http://www.lendico.de).

<sup>56</sup> 115 Beschäftigte waren im Dezember 2014 tätig (vgl. Rocket Internet, 2015, S. 83).

<sup>57</sup> Vgl. Rocket Internet (2015), S. 83.

Frage bei Kreditplattformen, da eine gewerbliche Kreditvergabe grundsätzlich nur durch einen Konzessionierten vorgenommen werden darf.<sup>58</sup>

Bei der Frage, ob man als „Anleger“ die Zinsen selbst zu versteuern habe, antwortet [www.lendico.de](http://www.lendico.de), dass die Zinsen, die mit Anlagen bei Lendico erzielt werden, mit einem Steuersatz von 26,375 % zu versteuern sind. Des Weiteren wird beschrieben, dass die Partnerbank (Wirecard AG) jeden Monat alle Erträge der Anlagen auf das Anleger-Bankkonto überweist und einmal jährlich eine vollständige Übersicht der Zinserträge des vorhergehenden Jahres zugesandt wird. Lendico verweist darauf, keine Gewähr oder Haftung für die Gültigkeit dieser Angaben zu übernehmen.<sup>59</sup>

The image shows a screenshot of the Lendico website interface. On the left, there is a 'PRIVATKREDIT' (Private Credit) calculator. It includes input fields for 'Wie viel?' (1000), 'Wie lange?' (2 JAHRE), and 'Wofür?' ((AUS-) BILDUNG). A green progress bar is visible. To the right of the calculator, there are three green checkmarks: 'Günstige Raten', 'Keine versteckten Kosten', and 'Einfach online beantragen'. Below these, a large blue box displays '47€ Mtl. Rate' and 'RATE SICHERN'. A small note says 'Hat keinen Einfluss auf Ihren Schufa-Score!'. At the bottom left of the calculator, it says 'TÜV geprüfte Datensicherheit'. On the right side of the screenshot, there is a 'Firmenkredit' (Business Credit) offer. It features a 'Neu' (New) badge, a factory icon, and the text 'Firmenkredit ab 3,99%'. Below this, a green button says 'MEHR ERFAHREN' and a note states 'Kreditentscheidung innerhalb von 48 Stunden'.

Quelle: Vgl. Lendico (2016d), URL: [www.lendico.de](http://www.lendico.de)

Welche Auswirkungen der P2P-Kredit für Kreditnehmer, Anleger und die Kreditplattform selbst hat, wird anhand eines Beispiels illustriert: Eine Person benötigt für die Ausbildung einen Privatkredit in Höhe von 1.000 Euro. Die Laufzeit beträgt zwei Jahre. Aufgrund des angenommenen höheren Bonitätsrisikos beträgt die einmalige Gebühr 3,0 % und der jährliche Zinssatz wurde mit 8 % ermittelt. Das heißt, der Kreditnehmer würde in diesem Fall die Kreditsumme in Höhe von 970 Euro erhalten, die restlichen 30 Euro behält Lendico als Gebühr. Die jährliche Annuität beträgt 560,77 Euro und wird folgendermaßen berechnet:

$$1000 \cdot [(1,08^2) \cdot 0,08] / [(1,08^2) - 1] = 560,77.$$

<sup>58</sup> E-Mail-Anfrage an FMA (Finanzmarktaufsicht Österreich) vom 06.01.2016.

<sup>59</sup> Vgl. Lendico (2016e), URL: <https://www.lendico.de/anleger-hilfe-17.html?faq>.

Unter dieser jährlichen Annuitätenannahme beträgt die monatliche Rückzahlung bei einer zweijährigen Laufzeit 46,73 Euro. Die oben abgebildete Darstellung der Kreditermittlung bei [www.lendico.de](http://www.lendico.de) ergab ein sehr ähnliches Bild. Um als Kreditnehmer 970 Euro zu erhalten, bezahlt man in den kommenden 24 Monaten also in Summe 1.121,53 Euro. Das ergibt für die gesamte Laufzeit einen Aufschlag von 15,6 %.<sup>60</sup>

Aus Anlegerperspektive wird nun angenommen, es habe sich jemand am zuvor erwähnten Anlageprojekt mit 100 Euro beteiligt. Der monatliche Rückzahlungsbetrag in Höhe von 4,67 Euro<sup>61</sup> wird nun nach Abzug der Lendico-Service-Gebühr (1 % der Zins- und Tilgungszahlung) überwiesen, sodass der Anleger monatlich 4,62 Euro<sup>62</sup> erhält. Falls nun alles gut läuft und der Kreditnehmer nicht zahlungsunfähig wird, sollte der Anleger nach 24 Monaten in Summe 110,95 Euro erhalten.<sup>63</sup> Das ergibt für die gesamte Laufzeit (zwei Jahre) einen Aufschlag – vor Steuern – in Höhe von knapp 11,0 %.

Aus Anlegersicht sollte berücksichtigt werden, dass die Zinseinnahmen noch versteuert werden müssen. Inwieweit die Kapitaleinkünfte auch *tatsächlich* versteuert werden, wird wohl Behörden, Anleger, Geldinstitute und Politiker besonders interessieren.

Unter der weiteren Annahme, dass 10 Anleger mit jeweils 100 Euro diesen Kredit finanziert haben, kann vermutet werden, dass Lendico bei der Kreditvermittlung in Höhe von 1.000 Euro im Idealfall<sup>64</sup> mit 41,22 Euro<sup>65</sup> partizipiert. So würde die Kreditplattform – gemessen an diesen Annahmen – bei einem Kreditvolumen von 100 Millionen Euro<sup>66</sup> Umsatzerlöse von etwa 4,1 Millionen Euro erwirtschaften.

<sup>60</sup> Nebenrechnung:  $[(1121,53/970)-1]*100 = 15,6$ .

<sup>61</sup> Entspricht in diesem Fall einem Zehntel der monatlichen Gesamtrückzahlung, da der Anleger sich mit einem Zehntel am Kreditprojekt beteiligt hat.

<sup>62</sup> Nebenrechnung:  $[(46,73-0,47) = 46,26]$ .

<sup>63</sup> Nebenrechnung:  $[(46,26*24) = 1.110,24]$ .

<sup>64</sup> Der Idealfall meint hier, dass vom Kreditnehmer alle Zahlungen getätigt wurden.

<sup>65</sup> Der Betrag errechnet sich aus der Summe der einmaligen Lendico-Gebühr für die Kreditnehmer in Höhe von 3 %  $[1.000*3 \% = 30]$  und der kumulierten Lendico-Service-Gebühr für Anleger in Höhe von 1 %  $[0,04673*24*10 = 11,22]$ .

<sup>66</sup> Vgl. Rocket Internet (2015), S. 83.

**Doctors:**  
Patient financing that's easy and affordable. Now that's a medical breakthrough.

**Enroll Now**

Low fees for your practice, quality plans and high approval rates for your patients

**Patients:**  
Check your options in just minutes

Enter a practice name or doctor name

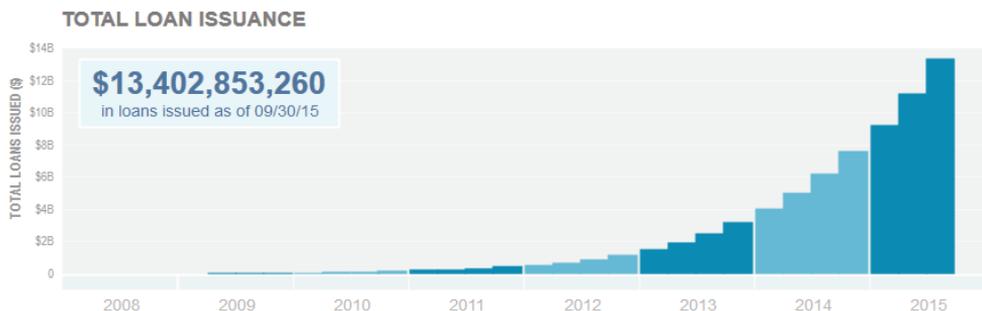
**Get Started**

Don't know your doctor yet?

Quelle: Lending Club (2016a), URL: <https://www.lendingclub.com/patientsolutions/>

Dies kann somit durchaus ein lukratives Geschäft für die Kreditplattformbetreiber werden und dürfte sich auch auf traditionelle Kreditgeschäfte von Banken auswirken. Aufgrund der rasanten Entwicklung der Digitalisierung und der Sharing Economy im Bereich B2C könnte sich in weiterer Folge auch die Versicherungsbranche weiter transformieren.

In den USA bietet beispielsweise Lending Club Patient Solutions für Privatpersonen bereits P2P-Kredite für ärztliche Behandlungen an: egal ob für Haarerneuerung, Fertilitätsgutachten oder Fettabsaugung. Die jährlichen Zinsraten betragen laut Website zwischen 3,99 % und 24,99 % und sind abhängig von der Bonität des Patienten bzw. Kreditnehmers.<sup>67</sup>



Quelle: Lending Club (2016b), URL: <https://www.lendingclub.com/info/statistics.action>

<sup>67</sup> Vgl. Lending Club (2016a), URL: <https://www.lendingclub.com/patientsolutions/>.

Das 2006 gegründete US-amerikanische Unternehmen mit Sitz in San Francisco gehört zu den größten Peer-to-Peer-Kreditplattformen und hat seither ein vermitteltes Kreditvolumen von rund 13,4 Milliarden US-Dollar. Die Umsätze der ersten neun Monate haben sich im Jahr 2015 im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt und betragen 292,2 Millionen US-Dollar. Im Vorjahreszeitraum Jänner bis September 2014 waren es noch 143,9 Millionen US-Dollar.<sup>68</sup>

## Airbnb

Airbnb ist die weltweit führende Plattform im Online-Vermietungsmarkt. Weitere Anbieter sind zum Beispiel Wimdu, 9flats, Couchsurfing und Gloveler. Der Online-Marktplatz bringt Gastgeber (die Unterkünfte vermieten möchten) mit Gästen (die Unterkünfte mieten möchten) in Verbindung.<sup>69</sup>



Quelle: Airbnb (2016b), URL: <https://www.airbnb.de/>

Das Unternehmen wurde 2008 in San Francisco gegründet und weist bis dato eine erstaunliche Wachstumsgeschichte auf. Die ursprüngliche Idee von Brian Chesky und Joe Gebbia war es, im Rahmen der Design Konferenz im Jahr 2007 eine kurzfristige Unterkunft anzubieten, da die Hotels in der Umgebung kein Angebot mehr hatten bzw. der Unterkunftsmarkt zu gesättigt war. Zu dieser Zeit konnten die beiden Zimmerkollegen sich die Miete in ihrer Wohnung nicht leisten und offerierten an drei Personen eine Luftmatratze und ein Frühstück in ihrem Wohnzimmer. In der Anfangsphase des Unternehmens fokussierten sich die Airbnb-

<sup>68</sup> Vgl. Lending Club (2016c), URL: <http://ir.lendingclub.com/Cache/1500077327.PDF?Y=&O=PDF&D=&fid=1500077327&T=&iid=4213397>.

<sup>69</sup> Vgl. Airbnb (2016a), URL: <https://www.airbnb.de/terms>.

Gründer auf Events, bei denen alternative Übernachtungen knapp waren. Die Website „airbedandbreakfast.com“ wurde offiziell im August 2008 lanciert.<sup>70</sup>

Während sich das damalige Start-up-Unternehmen mit Müsli-Boxen finanzierte, kam in weiterer Folge das Gründerzentrum Y Combinator hinzu. Bis Juli 2011 konnte Airbnb bereits in Summe rund 120 Millionen US-Dollar von Investoren einsammeln.<sup>71</sup> Später folgten Investments in Höhe von 450 Millionen US-Dollar im Jahr 2014<sup>72</sup> und 1,5 Milliarden US-Dollar im Jahr 2015<sup>73</sup>.

Auf dem Weg zur größten Unterkunfts-Plattform hat Airbnb (mithilfe der Investorengelder) einige Unternehmen aufgekauft, um die Marktanteile zu erhöhen. Im Jahr 2011 übernahm Airbnb um etwa 100 Millionen US-Dollar die in Hamburg gegründete Unterkunftsplattform Accoleo. Damit verbunden war auch die erste Niederlassung außerhalb der USA.<sup>74</sup>

Nachdem im Laufe des Jahres 2012 Büros in Spanien, Frankreich, Italien, Dänemark, Russland und Brasilien eröffnet wurden, kam es in diesem Jahr auch zum Kauf des britischen Bettenportals Crashpadder. Das Unternehmen hat seine 7.000 Gastgeber aus 100 Ländern an Airbnb übergeleitet. Damit wurde Airbnb zum globalen Marktführer der Online-Vermietungsvermittlung.<sup>75</sup>

All diese Tätigkeiten führten somit dazu, dass das Unternehmen im Laufe der letzten acht Jahre einen immensen Wachstumsschub aufweisen konnte. Airbnb veröffentlichte im Sommer 2015 einen Bericht über die Übernachtungszahlen der Monate Mai bis Anfang September. Während im Sommer 2010 rund 47.000 Menschen mit Airbnb übernachtet haben, stieg die Gästeanzahl im Sommer 2015 weltweit auf fast 17 Millionen Gäste.<sup>76</sup>

---

<sup>70</sup> Vgl. Schonfeld (2008), URL: <http://techcrunch.com/2008/08/11/airbed-and-breakfast-takes-pad-crashing-to-a-whole-new-level/>.

<sup>71</sup> Vgl. Malik (2011), URL: <http://gigaom.com/2011/07/24/airbnb-gets-112-million-in-new-investment/>.

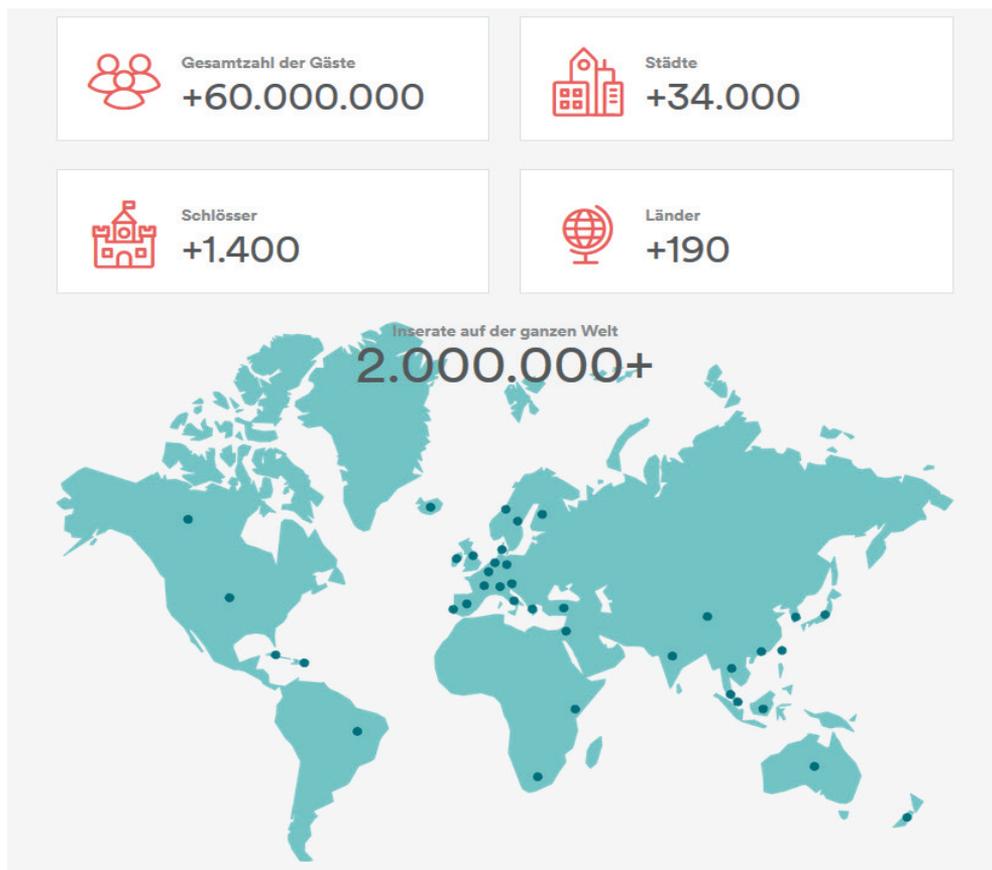
<sup>72</sup> Vgl. Novet (2014), URL: <http://skift.com/2014/04/18/airbnb-closes-massive-450-million-round-at-10-billion-valuation/>.

<sup>73</sup> Vgl. Clampet (2015), URL: <http://skift.com/2015/02/28/airbnbs-new-1-billion-funding-would-value-it-at-20-billion/>.

<sup>74</sup> Vgl. Wauters (2011), URL: <http://techcrunch.com/2011/06/01/airbnb-buys-german-clone-accoleo-opens-first-european-office-in-hamburg/>.

<sup>75</sup> Vgl. Rãth (2012), URL: <http://www.gruenderszene.de/news/crashpadder-airbnb>.

<sup>76</sup> Vgl. Airbnb (2015), URL: <http://blog.airbnb.com/wp-content/uploads/2015/09/Airbnb-Summer-Travel-Report-1.pdf>.



Quelle: Airbnb (2016c), URL: <https://www.airbnb.de/about/about-us>

Im Juni 2015 erschien eine Studie, die ihren Fokus darauf legte, welche zusätzlichen Effekte Airbnb für Mittelklasse-Einkommen zur Einkommenserhöhung bringt.

*„While middle-class incomes have stagnated, home sharing through the Airbnb platform can offer families the opportunity to earn supplemental income that can help make up for the fall in incomes over the past 15 years.“<sup>77</sup>*

Alleine in den USA steuerte Airbnb im Laufe der letzten sieben Jahre zur Einkommenssteigerung der Vermieter etwa 3,2 Milliarden US-Dollar bei. Die Studie zeigte, dass die Mehrheit der Airbnb-Hosts erwerbstätige Familien sind, die ihren

<sup>77</sup> Sperling (2015), S. 3, URL: [http://www.stgeorgeutah.com/wp-content/uploads/2015/07/MiddleClassReport-MT-061915\\_r1.pdf](http://www.stgeorgeutah.com/wp-content/uploads/2015/07/MiddleClassReport-MT-061915_r1.pdf).

Hauptwohnsitz für durchschnittlich 66 Tage pro Jahr vermieten. Das macht in etwa 7.530 US-Dollar zusätzliches Einkommen mit einer Immobilie – und dieses Zusatzeinkommen sei ein positiver Effekt von 0,5 % gemessen am konjunkturbereinigten Haushaltseinkommen der letzten 15 Jahre.<sup>78</sup> Ähnliche Berichte finden sich auch über andere Länder. Ob das zusätzliche Einkommen vor oder nach Steuer gerechnet wurde, wurde aus der Studie allerdings nicht ersichtlich.

Neben der Vermittlung von Privatpersonen (Peer-to-Peer) bietet Airbnb auch ein Angebot für Geschäftsreisende und Unternehmen (Peer-to-Business) an. Zu diesem Angebot gehören längere Aufenthalte, spezielle Wohnungsangebote für Geschäftsteams und Gruppenreisen. Als Service wird sowohl eine optimierte Reisekostenabrechnung (Reisekostenabwicklung via Airbnb) als auch ein „Priority-Status“ (eigene Kundenservice-Telefonleitungen für Geschäftsreisende) angeboten.<sup>79</sup>

Airbnb hatte laut Eigenangabe bisher mehr als 60 Millionen Gäste, bietet derzeit in mehr als 34.000 Städten in über 190 Ländern dieser Welt Unterkunftsvermittlungen an und es werden sogar mehr als 1.400 Schlösser zur Vermittlung angeboten. Zurzeit werden über 2 Millionen Inserate weltweit über Airbnb vermittelt.<sup>80</sup>

Unternehmen	Unternehmenswert
Hilton	27,84 Milliarden US-Dollar
Marriott	22,98 Milliarden US-Dollar
<b>Airbnb</b>	<b>20,00 Milliarden US-Dollar</b>
Starwood	13,79 Milliarden US-Dollar
Wyndham	11,03 Milliarden US-Dollar
Accor	10,82 Milliarden US-Dollar
InterContinental Hotel Group	10,54 Milliarden US-Dollar
Hyatt	8,98 Milliarden US-Dollar
Choice Hotels	3,65 Milliarden US-Dollar
HomeAway	2,93 Milliarden US-Dollar

*Quelle:* In Anlehnung an Clampet (2015), URL: <http://skift.com/2015/02/28/airbnbs-new-1-billion-funding-would-value-it-at-20-billion/>, Yahoo Finance

<sup>78</sup> Vgl. Roth (2015), URL: <http://publicpolicy.airbnb.com/new-report-impact-airbnb-middle-class-income-stagnation>.

<sup>79</sup> Vgl. Airbnb (2016d), URL: <https://www.airbnb.de/business-travel>.

<sup>80</sup> Vgl. Airbnb (2016c), URL: <https://www.airbnb.de/about/about-us>.

Der geschätzte Unternehmenswert von Airbnb betrug im Februar 2015 bereits 20 Milliarden US-Dollar. Zum Vergleich: Hilton wies zu diesem Zeitpunkt einen Marktwert von 27,8 Milliarden US-Dollar und Marriott einen Börsenwert von knapp 23 Milliarden US-Dollar aus. Da Airbnb keine börsennotierte Gesellschaft ist und keine Jahresabschlüsse veröffentlicht, ist die Nachvollziehbarkeit der Zahlen nur anhand von Annahmen möglich.

Wie sich der Unternehmenswert in Höhe von 20 Milliarden US-Dollar für Airbnb rechtfertigt, wird auf Grundlage einer Schätzung der Investmentbank Piper Jaffray (PJC) in weiterer Folge untersucht. Der PJC-Bericht rechnete hoch, dass Airbnb im Jahr 2014 etwa 40 Millionen Übernachtungen verzeichnete.<sup>81</sup>

Unter der Annahme einer durchschnittlichen Übernachtung pro Wohneinheit von 100 US-Dollar, kommt man im Jahr 2014 auf ein Gesamtbuchungsvolumen in Höhe von fast 4 Milliarden US-Dollar.<sup>82</sup> Bei Berücksichtigung einer 11%igen Vermittlungsgebühr errechnete die Investmentbank für Airbnb im Jahr 2014 Umsätze in Höhe von etwa 436 Millionen US-Dollar.

Airbnb: Prognose und Schätzung der Zahlen	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Nächtigungen pro Einheit (in Tausend)	580	4.000	12.000	24.000	39.600	61.380	85.932	111.712	139.640	167.567	192.703
Preis pro Übernachtung/Einheit	\$90	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100
Gesamtes Buchungsvolumen (in Mio. USD)	52	400	1.200	2.400	3.960	6.138	8.593	11.171	13.964	16.757	19.270
Vermittlungsrate (Durchschnitt)	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%
Umsätze für Airbnb (in Mio. USD)	6	44	132	264	436	675	945	1.229	1.536	1.843	2.120
Nächtigungswachstum (jährlich)	314%	590%	200%	100%	65%	55%	40%	30%	25%	20%	15%
Wachstum des Buchungsvolumens (jährlich)	273%	666%	200%	100%	65%	55%	40%	30%	25%	20%	15%
Umsatzwachstum (jährlich)	310%	666%	200%	100%	65%	55%	40%	30%	25%	20%	15%

*Quelle:* In Anlehnung an Piper Jaffray, zit. nach Rafat (2015), URL: <http://skift.com/2015/03/25/airbnbs-revenues-will-cross-half-billion-mark-in-2015-analysts-estimate/>

<sup>81</sup> Vgl. Clampet (2015), URL: <http://skift.com/2015/02/28/airbnbs-new-1-billion-funding-would-value-it-at-20-billion.>

<sup>82</sup> Nebenrechnung: [40 Millionen Übernachtungen · 100 US-Dollar].

Des Weiteren nahm die PJC-Annahme auch Umsatzsteigerungsraten an, die sich im Laufe der kommenden Jahre zwar reduzieren werden, jedoch immer noch für 2015 bis 2020 in der Bandbreite von 15 % bis 55 % jährlich bewegen. Unter dieser Planrechnung soll Airbnb im Jahr 2020 Umsätze in Höhe von etwa 2,1 Milliarden US-Dollar erwirtschaften.<sup>83</sup> Somit kann aus betriebswirtschaftlicher Sicht gesagt werden, dass der Unternehmenswert in Höhe von 20 Milliarden US-Dollar als außerordentlich hoch eingestuft wird, da erst im Jahr 2020 aller Voraussicht nach ein Zehntel des Airbnb-Unternehmenswerts als Umsatz ausgewiesen wird.

Im folgenden Schritt soll die Plausibilität der Daten untersucht werden: Jedes Mal, wenn eine Buchung getätigt wird, veranschlagt Airbnb den Gästen eine prozentuelle Service-Gebühr, mit der sich die Plattform finanziert. Die Gebühr für Gäste variiert und liegt zwischen 6 % und 12 % des Transaktionsvolumens. Je höher die Anzahl der gebuchten Nächte, desto geringer die Gebühr.<sup>84</sup> Des Weiteren bezahlen die Gastgeber eine Service-Gebühr in Höhe von 3 % des veranschlagten Preises.<sup>85</sup> So kann also im Schnitt bei einer durchschnittlichen Gästegebühr von 9 % bis 11 %<sup>86</sup> und einer 3%igen Gastgebergebühr in Summe eine 12–14%ige Transaktionsgebühr vermutet werden. Die nächste Frage beschäftigte sich mit der Höhe der durchschnittlichen Übernachtungskostenannahme bzw. „Room Rate“, da PJC einen Preis von 100 US-Dollar angenommen hat. Die eigene Online-Recherche für den Raum Berlin hat tatsächlich diese Höhe pro Nacht ergeben, wie die folgende Darstellung zeigt. Die durchschnittlichen Preise pro Nacht variierten je nach Gästeanzahl, Zeitraum und lagen in der Bandbreite zwischen 80 und 105 Euro. Somit erscheint eine tägliche „Room Rate“ in Höhe von 100 US-Dollar nachvollziehbar zu sein.

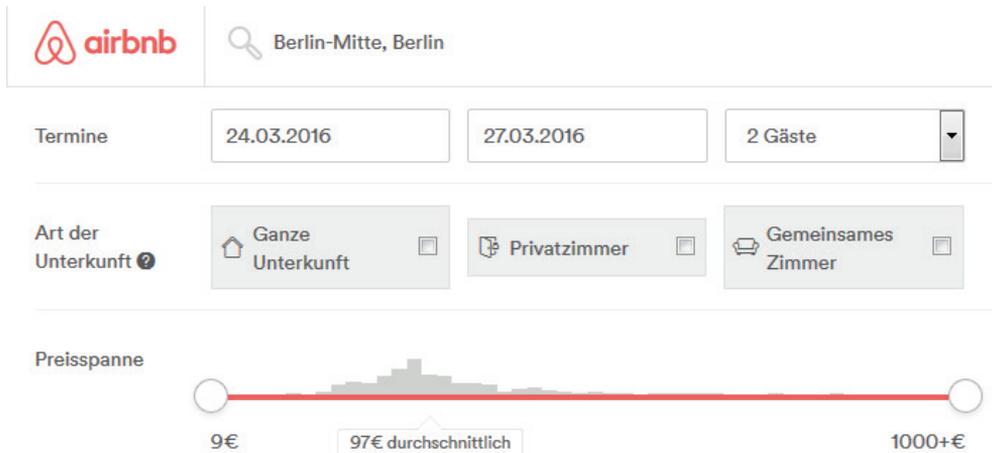
---

<sup>83</sup> Vgl. Rafat (2015), URL: <http://skift.com/2015/03/25/airbnbs-revenues-will-cross-half-billion-mark-in-2015-analysts-estimate/>.

<sup>84</sup> Vgl. Airbnb (2016f), URL: <https://www.airbnb.de/help/article/104/what-are-guest-service-fees>.

<sup>85</sup> Vgl. Airbnb (2016e), URL: <https://www.airbnb.de/help/article/63/what-are-host-service-fees>.

<sup>86</sup> Bei einer Eigenrecherche von 20 Unterkünften zu jeweils 3 Nächten in Berlin wurde eine durchschnittliche Gästegebühr von 10,9 % ermittelt (Abfrage am 04.02.2016).



airbnb Berlin-Mitte, Berlin

Termin(e) 24.03.2016 27.03.2016 2 Gäste

Art der Unterkunft Ganze Unterkunft Privatzimmer Gemeinsames Zimmer

Preisspanne 9€ 97€ durchschnittlich 1000+€

Quelle: Airbnb (2016g), URL: [https://www.airbnb.de/s/Berlin-Mitte--Berlin?checkin=24.03.2016&checkout=27.03.2016&guests=2&ss\\_id=lzhlx0r](https://www.airbnb.de/s/Berlin-Mitte--Berlin?checkin=24.03.2016&checkout=27.03.2016&guests=2&ss_id=lzhlx0r)

Im Hinblick auf die Situation in Berlin hat der Fachbereich Design an der FH Potsdam im Rahmen des Kurses „From Reading to Exploring – Visuelles Geschichtenerzählen im Datenjournalismus“ eine umfassende Datenwebsite mit dem Namen „AIRBNB vs. BERLIN“ veröffentlicht. Die Daten wurden am 11. Jänner 2015 bzw. am 25. Februar 2015 abgefragt.<sup>87</sup>

Sie zeigen, dass trotz Einführung des Zweckentfremdungsverbots, Wohnungen bei Airbnb – oft nicht ganz legal – gewerblich vermietet werden, da die Kurzzeitvermietung oft lukrativer ist als eine reguläre Vermietung. Mit dem ursprünglichen Gedanken der Plattform, dem Teilen von nicht genutztem Wohnraum an Besucher, hat das oft nicht mehr viel zu tun. 10 % der Airbnb-Vermieter (etwa 1.200 Personen) haben mehr als ein Zimmer bzw. eine Wohnung in Berlin angeboten. Im Schnitt stellte ein Airbnb-Nutzer 1,3 Inserate online – dies waren sogar mehr Angebote pro Nutzer als beispielsweise in New York. So kann daraus geschlossen werden, dass die Plattform durchaus von Personen benutzt wird, die deutliche Gewinnabsichten haben.

Im Zusammenhang mit der Tätigkeit von Airbnb und anderen Online-Plattformen hat die Steuerverwaltung schwerpunktmäßig ein Interesse daran, dass die Anbieter der Häuser/Wohnungen/Zimmer ihre steuerlichen Pflichten erfüllen und die Einnahmen/Gewinne aus der Vermietungstätigkeit der Besteuerung im Rahmen der Ertragsteuern (Einkommen- und Körperschaftsteuer), der Umsatzsteuer und

<sup>87</sup> Vgl. FH Potsdam (2015), URL: <http://airbnbvsberlin.de/>.

ggf. existierenden Gemeindesteuern (Beherbergungs-/Tourismusabgabe bzw. in Berlin der Übernachtungsteuer) zugeführt werden.

#### **Erfahrungen aus der Senatsverwaltung für Finanzen in Berlin<sup>88</sup>**

Die Erfahrungen aus der Praxis haben ergeben, dass über die Online-Recherche auf den Plattformen kaum verwertbare Informationen zu Vermietern erlangt werden können, da die Nutzer von Internet-Vermietungsplattformen zum Teil die Möglichkeit haben, ihre Zimmer/Wohnungen/Häuser mittels Pseudonymen anzubieten.

Da in erster Linie eine Besteuerung der Vermietungsvorgänge angestrebt wird, sind die Vermittlungsplattformen nach deutschem Steuerrecht nicht als mitwirkungspflichtige Beteiligte im Besteuerungsverfahren im Sinne von § 90 der Abgabenordnung (AO) anzusehen. Sie sind vielmehr als andere (dritte) Personen gemäß § 93 AO zur Auskunft verpflichtet, sofern dem Auskunftersuchen der Steuerverwaltung ein konkreter Sachverhalt in einem Einzelfall zugrunde liegt. Auskunftersuchen „ins Blaue hinein“ sind unzulässig.

Soweit die Ermittlung von bisher unbekanntem Besteuerungsfällen Gegenstand des Verfahrens ist, fällt dies nach deutschem Steuerrecht in den Zuständigkeitsbereich der Steuerfahndung (§ 208 Abs. 1 Nr. 3 AO). Auskunftersuchen zu möglichen steuerlich relevanten Sachverhalten sind dann von den entsprechenden zuständigen Dienststellen an die Vermittlungsplattformen zu richten.

Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass sich ein Auslandsbezug bei den Ermittlungen ergeben kann, wenn zum Beispiel das im Inland ansässige Portal lediglich Dienstleistungen im Verwaltungsbereich für ein weiteres Portal durchführt, das die eigentliche Vermittlungstätigkeit im Ausland ausübt. Auskunftersuchen haben in diesen Fällen nur dann Aussicht auf Erfolg, wenn mit dem betreffenden Staat Verwaltungsabkommen wie zum Beispiel Amtshilfeabkommen oder Doppelbesteuerungsabkommen bestehen.

Daneben besteht auf kommunaler Ebene noch die Möglichkeit, ein Zweckentfremdungsverbot für Wohnraum einzuführen. Dies ist in Berlin durch das Zweckentfremdungsverbot-Gesetz, für welches die Zuständigkeit bei der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Umwelt liegt, geschehen. Bei Berücksichtigung von entsprechenden Melde- und Genehmigungspflichten für die Vermieter/Eigentümer des fremd genutzten Wohnraums sowie einer Befugnis zur Datenlieferung von der hierfür zuständigen Behörde an die Steuerverwaltung (diese Befugnis soll

---

<sup>88</sup> E-Mail-Antwort vom 08.02.2016 von der Senatsverwaltung für Finanzen in Berlin.

im Wege einer Gesetzesänderung geschaffen werden) kann somit negativen Effekten auf dem Wohnungsmarkt entgegengewirkt werden.<sup>89</sup>

Mit dem Trend des „Pseudo-Sharing“ entstehen je nach Region und Nation verschiedene Herausforderungen, die sowohl in wirtschaftlicher als auch in rechtlicher Hinsicht als problematisch eingeschätzt werden können. Diese Probleme betreffen beispielsweise mögliche negative Effekte auf dem Wohnungsmarkt:

*„Steigende Mieten gehören für die meisten Berliner bereits längst zum Alltag. Seit einigen Jahren steigen die Mieten in der Hauptstadt so schnell wie in fast keiner anderen deutschen Stadt. Dadurch werden reguläre Mietwohnungen dem Markt entzogen. Seit Mai 2014 ist es in Berlin zwar gesetzlich verboten, eine Mietwohnung ohne Genehmigung als Ferienwohnung zu vermieten (Stichwort: „Zweckentfremdungsverbot“), allerdings ist die Dunkelziffer wohl noch immer sehr hoch. Die bei weitem bekannteste und bei Touristen beliebteste Plattform ist Airbnb ... Berlin ist die unangefochtene Airbnb-Hochburg in Deutschland. In Berlin werden mehr Wohnungen und Zimmer über die Plattform vermietet als in Hamburg, München, Köln und Frankfurt zusammen. Auf Grundlage von Daten, die Airbnb offen zugänglich macht, werden in Berlin derzeit an einem Tag rund 11 700 Wohneinheiten zur Miete angeboten. Werden nur komplette Wohnungen und keine Zimmer gezählt, so kommt man immerhin auf 7 714 Angebote. Damit ist etwa jede 240. der knapp 1,9 Millionen Berliner Wohnungen auf Airbnb zu finden. Nach den neuesten von Airbnb im Dezember 2014 veröffentlichten Daten liegt diese Zahl sogar noch höher.“<sup>90</sup>*

Im Hinblick auf steuerliche Regularien und Informationen bietet die Website von Airbnb nur sehr allgemeine Informationen, welche Steuern Gastgeber möglicherweise zu bezahlen haben. Es wird die Kommunalsteuer, die Mehrwertsteuer sowie die US-Einkommenssteuer namentlich erwähnt. Bei spezifischeren Fragen wird empfohlen, einen Steuerberater zu konsultieren. Des Weiteren ist Airbnb in Ländern der EU, Schweiz, Norwegen, Island, Südafrika und Japan dazu verpflichtet, eine Mehrwertsteuer bzw. die japanische Konsumsteuer auf die Service-Gebühr einzuheben.<sup>91</sup>

Für die einzelnen Länder und Städte kommt durch die zunehmende „Plattformisierung“ zudem auch auf betroffene Gesetze ein Veränderungsbedarf zu. Diese Veränderungen können u.a. das Mietrecht, das Meldegesetz, das Versicherungsrecht, Steuern- und Abgaben, die Gewerbeordnung und Sicherheitsstandards be-

<sup>89</sup> E-Mail-Antwort vom 08.02.2016 von der Senatsverwaltung für Finanzen in Berlin.

<sup>90</sup> Vgl. FH Potsdam (2015), URL: <http://airbnbsberlin.de/>.

<sup>91</sup> Vg. Airbnb (2016h), URL: <https://www.airbnb.de/help/article/481/how-do-taxes-work-for-hosts>.

treffen. In Bezug auf Steuern und Abgaben wird kritisiert, dass die jeweiligen Behörden aufgrund datenschutzrechtlicher Barrieren ihre Kontrolltätigkeit nicht im vollen Ausmaß durchführen können. In dieser Hinsicht erscheinen eine nationale sowie internationale Regelung – vor allem hinsichtlich der Transparenz – sehr sinnvoll, weil sonst ein System zur Steuerhinterziehung und Sozialabgabenbetrug entstehen kann, das geduldet und dadurch indirekt sogar noch gefördert wird.

## Helpling

Helpling ist ein 2014 gegründeter Online-Marktplatz von Rocket Internet (Begründer: Benedikt Franke und Philip Huffmann) und beschäftigt sich mit der Vermittlung von Reinigungskräften. Die Plattform bewirbt die schnelle Vermittlung („in 60 Sekunden zu Ihrer Reinigungskraft“) einer passenden Reinigungskraft, die „Helpling“ genannt wird. Laut Eigenangabe durchlaufen alle vermittelnden Helplinge einen mehrstufigen Auswahlprozess. Dieser beinhaltet unter anderem ein polizeiliches Führungszeugnis, einen Personalausweis und einen Gewerbeschein. Der Service wird derzeit in 14 Ländern angeboten.

Wie bei den anderen betrachteten Plattformen handelt es sich auch bei diesem Online-Marktplatz nicht um ein selbstständiges Reinigungsunternehmen, Helpling vermittelt lediglich das Zusammenkommen von Personen bzw. Unternehmen und selbstständigen Reinigungskräften.

**Helpling** AA vileda | [Blog](#) [So geht's](#) [Preise](#) [Hilfe](#) [Login](#)

### Qualität und Sicherheit

- Schnell und einfach buchen
- Geprüfte und versicherte Reinigungskräfte
- Sichere Online-Bezahlung
- Kundendienst erreichbar an 7 Tagen

**In 60 Sekunden zu Ihrer Reinigungskraft**

**Jetzt Reinigung buchen**

Quelle: Vgl. Helpling (2016b), URL: <https://www.helpling.de/>

Nachdem man die gewünschten Daten wie Ort und Zeit sowie Dauer und gewünschte Zusatzservices ausgewählt hat, ermittelt Helpling anhand der Kriterien die passende Reinigungskraft. Danach kann der vorgeschlagene Helpling gebucht werden. Nach Auftrags erledigung bzw. der Reinigung gibt es für User die Möglichkeit, die Reinigung zu bewerten.<sup>92</sup>

Das Unternehmen wurde im Jänner 2014 gegründet, ging Ende März online und begann im Laufe desselben Jahres mit der Expansion in andere Länder wie Österreich, Schweden, die Niederlande, Frankreich, Brasilien, Spanien und Kanada. Laut Eigenangaben wurde am 9. Juli 2014 bereits das 10.000 Appartement gereinigt. Im Dezember 2014 war Helpling in 200 Städten aktiv und beschäftigte 258 Personen. Ende März 2015 hatte das Unternehmen einen Wert von knapp 108 Millionen Euro; zu diesem Zeitpunkt erhielt Helpling finanzielle Mittel in Höhe von 46,5 Millionen Euro. Das Bruttotransaktionsvolumen betrug bis Ende Dezember 2014 rund 3,1 Millionen Euro bei etwa 227.000 Reinigungsstunden. Das entspricht einem durchschnittlichen Stundensatz von 13,66 Euro.<sup>93</sup>

Im August 2015 startete Helpling mit der Business-App „Helpling Partner“ für Haushaltshilfen. Mithilfe der App ist es für die Helplinge möglich, ihr gesamtes Reinigungsgewerbe vollständig über das Smartphone zu organisieren.<sup>94</sup>

Des Weiteren ist Helpling bei Kooperationsideen sehr kreativ. Im Sommer 2015 gab es zum Beispiel in Berlin eine Kooperation mit Uber, da die beiden Unternehmen eine große Überschneidung der Zielgruppen aufweisen. Das Ziel der Kooperation war es, den eigenen Service bei den jeweiligen Kundengruppen bekannter zu machen.<sup>95</sup>

<sup>92</sup> Vgl. Helpling (2016a), URL: <https://www.helpling.de/so-gehts>.

<sup>93</sup> Vgl. Rocket Internet (2015), S. 21 f, 82.

<sup>94</sup> Vgl. Helpling (2015b), URL: <http://helpling.pr.co/109267-putzportal-helpling-startet-app-fur-reinigungskrafte-das-cockpit-fur-selbststandige>.

<sup>95</sup> Vgl. Helpling (2015c), URL: <http://helpling.pr.co/108237-helpling-und-uber-kooperieren>.

### Unsere Kooperationspartner

Diese Partner sind bereits von Helpling überzeugt und arbeiten mit uns zusammen:



Quelle: Helpling (2016c), URL: <https://www.helpling.de/kooperation>

Im Dezember 2015 verkündete Helpling, das Geschäft in Österreich zu pausieren und sich auf die Kernmärkte zu fokussieren, da die relative Entwicklung und Größe des Marktes in Österreich momentan nicht profitabel genug erscheinen. Helpling verweist daneben aber auch auf weitere ungelöste Herausforderungen auf dem Markt für haushaltsnahe Dienstleistungen und nennt beispielsweise den Schwarzmarkt, den mangelnden Zugang zu Dienstleistern und die Intransparenz des Marktes.<sup>96</sup> Auf die Möglichkeit des Dienstleistungsschecks ist jedoch nicht weiter eingegangen worden; dieser dürfte die Marktattraktivität im Bereich der neuen Selbstständigen bzw. angemeldeten Reinigungskräfte mit Gewerbeschein geschmälert haben.

In Deutschland wirbt Helpling damit, rasch und unkompliziert zu einem Stundenpreis ab 12,90 Euro<sup>97</sup> die Wohnung reinigen zu lassen. In diesem Fall muss man jedoch regelmäßige Buchungsaufträge erteilen. Bei einer einmaligen Buchung fällt ein Stundenpreis in Höhe von 14,90 Euro an.

Der Preiskalkulator auf der Website berechnet für eine 45 m<sup>2</sup> große Wohnung etwa zwei Stunden Reinigungszeit. Bei einer 75 m<sup>2</sup> großen Wohnung beläuft sich die Reinigungszeit auf 3,5 Stunden.<sup>98</sup>

Da wirtschaftliche Daten sehr intransparent sind und auch die Vermittlungsprovision von Helpling nicht eruiert werden konnte, kann man anhand einiger Parameter und Schätzungen die wirtschaftliche Situation des Unternehmens sowie der selbstständigen Helplinge lediglich vermuten.

<sup>96</sup> Vgl. Helpling (2015a), URL: <http://helpling.pr.co/118019-helpling-pausiert-sein-geschaeft-in-osterreich>.

<sup>97</sup> Der Preis bezieht sich auf eine Basisreinigung.

<sup>98</sup> Vgl. Helpling (2016d), URL: <https://www.helpling.de/preise>.

Unter der Annahme, dass in Deutschland eine Reinigungsstunde bei einer einmaligen Buchung 14,90 Euro kostet und dem Helpling bis zu maximal 13,50 Euro pro Stunde vergütet werden, kann eine Vermittlungsgebühr von 10 bis 20 % gemessen am Buchungsvolumen vermutet werden, die Helpling erhält. Da das Unternehmen erst seit dem zweiten Halbjahr 2014 aktiv ist und der Geschäftsbericht 2015 noch nicht vorliegt, wird mit den verfügbaren Zahlen des Geschäftsberichtes von Rocket Internet fortgefahren.<sup>99</sup>

Im zweiten Halbjahr 2014 konnte Helpling in Summe ein Transaktionsvolumen von knapp 3 Millionen Euro erwirtschaften und 213.000 Reinigungsstunden auflisten. Unter der Annahme einer 20%igen Steigerung ergibt sich für das Jahr 2015 ein hochgerechnetes Transaktionsvolumen von 7,2 Millionen Euro bei 511.000 Reinigungsstunden. Pro Reinigungsstunde ergibt sich ein durchschnittlicher Satz von rund 14,09 Euro.

Es gibt keine Zahlen der maßtäglich solo-selbstständigen Reinigungskräfte sowie Aufschlüsselungen der einzelnen Länder. Wenn vom gesamten Transaktionsvolumen in Höhe von 7,2 Millionen Euro nun Helpling etwa 1 Million Euro erhalte, dann bekämen die Helplinge etwa 6,2 Millionen Euro.

Eine Stundenaufschlüsselung sieht je nach Szenariobetrachtung folgendermaßen aus: Das Bruttoeinkommen der Reinigungskraft liegt in der Bandbreite von 10,32 bis 13,41 Euro. Nach Abzug von angenommenen 20 %, welche die Lohnnebenkosten bzw. Arbeitgeberbestandteile zum Bruttoentgelt darstellen, verbliebe dem Helpling ein Bruttoentgelt in Höhe von 8,26 bis 10,73 Euro. Der gesetzliche Mindestlohn für Arbeitnehmer liegt in Deutschland bei 8,50 Euro.<sup>100</sup>

Modellberechnung/Stunde	Best-Case (in Euro)	Worst-Case (in Euro)
Gesamter Zahlungsbetrag	14,90	12,90
Helpling-Gebühr <sup>1</sup>	- 1,49	- 2,58
Bruttoeinkommen des Helplings	13,41	10,32
Annahme: Abzüglich 20 % Lohnnebenkosten	- 2,68	- 2,06
Bruttoentgelt: Vergleich zu normalen Beschäftigung	10,73	8,26

Quelle: Eigene Darstellung und Berechnung

<sup>99</sup> Vgl. Rocket Internet (2015), S. 82.

<sup>100</sup> Best-Case: 10 % Gebühr; Worst-Case: 20 % Gebühr.

Des Weiteren darf auch nicht vernachlässigt werden, dass die Wegzeit zur Reinigungsstelle nicht berücksichtigt wird. Helpling verrechnet nur die tatsächliche Putztätigkeit, jedoch keine Wegzeiten. Falls man drei Wohnungen zu je zwei Stunden reinigt und Wegzeiten von insgesamt zwei weiteren Stunden hat, dann bekommt man für eine achtstündige Tätigkeit lediglich sechs Stunden bezahlt. Somit „verwässert“ On-Demand-Working den Stundensatz bei gleicher Zeitauslastung im Vergleich zu einem normalen Arbeitsverhältnis.

Welches Potenzial bietet sich bei der Sharing Economy somit für die Reinigungswelt? Das ist schwer abzuschätzen – unter der hypothetischen Annahme, dass in Wien etwa 300.000 Privatwohnungen permanent (wöchentlich zu je zwei Stunden) gereinigt werden, beliefe sich das gesamte Volumen auf das Jahr hochgerechnet auf etwa 31,2 Millionen Arbeitsstunden.<sup>101</sup>

Falls es die Reinigungsportale schaffen, in den nächsten Jahren nicht unrealistische 20 % des Volumens zu ergattern, würden alleine für die Reinigungs-Sharing-Economy in Wien über 6 Millionen Arbeitsstunden anfallen. Unter der weiteren Annahme eines jährlichen Stundenpensums eines Vollzeitbeschäftigten – also 230 Tage zu je 8 Stunden = 1.840 Stunden pro Jahr – ergibt sich ein Beschäftigungseffekt von etwa 3.261 Vollzeitbeschäftigten für Wien. Da es sich um Arbeit-on-Demand handelt und Reinigungsaufträge nicht acht Stunden pro Tag in einer Wohneinheit benötigen, liegt diese Schätzung im unteren Bereich.

Dienstleistungsplattformen wie Helpling können die inoffizielle Beschäftigung im Reinigungsbereich eindämmen, haben jedoch auch theoretisch das Potenzial eines breiteren Ausbaus der parallelen Schwarzarbeit, wenn beispielsweise eine Reinigungskraft und ein privater Auftraggeber zusammengefunden haben. Es ist durchaus vorstellbar, dass nach einer erfolgreichen Onlinevermittlung die Plattform nicht mehr benutzt wird, um sich die Provision in weiterer Folge (inoffiziell) aufzuteilen.

## MyHammer

MyHammer ist eine Online-Plattform, die Handwerks- und Dienstleistungsaufträge sowohl für Privatpersonen als auch für Unternehmen vermittelt. Die Online-Plattform ist in Deutschland, Großbritannien und Österreich tätig. Das Unternehmen ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft und beschäftigte im Jahr 2014 insgesamt 52 Mitarbeiter.<sup>102</sup> 70,1 % der mitgeteilten Stimmrechtsanteile hält die

---

<sup>101</sup> Nebenrechnung:  $[300.000 * 2h * 52 \text{ Wochen} = 31,2 \text{ Millionen Arbeitsstunden}]$ .

<sup>102</sup> Vgl. MyHammer (2015a), S. 36.

Mehrheitsaktionärin Holtzbrinck Digital GmbH, ein Unternehmen der Stuttgarter Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck.<sup>103</sup>

## MyHammer

Sie sind Handwerker? Bitte hier entlang

### Handwerker - Finden Sie einen Fachmann in Ihrer Nähe!

Stellen Sie Ihren Auftrag kostenlos ein und erhalten Sie unverbindlich Angebote von Handwerkern.



★★★★★  
4,7 von 5 Sternen



### Finden Sie Handwerker für Ihren Auftrag

Maler, Lackierer

Ihr Auftrag in einem Satz (max. 100 Zeichen)

3 Räume streichen

Angebote erhalten

- ✓ Geprüfte Qualitätshandwerker
- ✓ Aussagekräftige Firmenprofile
- ✓ Bewertungen anderer Auftraggeber

"Der richtige Handwerker war schnell gefunden und das Preis-Leistungsverhältnis hat gestimmt."

— Ines H., Berlin

#### Für Auftraggeber:

Sie suchen einen Handwerker? Finden Sie bundesweit direkt den passenden Handwerker für Ihren Auftrag in Ihrer Nähe.

[Zur Handwerkersuche >](#)

#### Für Handwerker:

MyHammer mit dem Starter-Paket für nur **19,90 € pro Monat** unverbindlich testen.

[Zum Angebot >](#)

Quelle: MyHammer (2016), URL: <https://www.my-hammer.de/>

Im Fokus des Geschäftsmodells liegt das schnelle und unkomplizierte Zusammenbringen der Verbraucher mit einem passenden Handwerker. Bei MyHammer können potenzielle Auftraggeber rasch und kostenlos einerseits Handwerker für Baumaßnahmen, Reparaturen, Wohnungsrenovierungen oder Umzüge gezielt nach Branche, Qualifikation, Region oder Bewertung suchen und kontaktieren oder andererseits ihren Auftrag kurz beschreiben, veröffentlichen und von interessierten Anbietern kalkulierte Angebote erhalten. Auf der Basis des online generierten Preises und der verfassten Qualifikation werden Aufträge vergeben. Im Anschluss können sich sowohl Auftraggeber als auch Auftragnehmer gegenseitig bewerten.

<sup>103</sup> Vgl. MyHammer (2015a), S. 32.

Die Online-Plattform bietet für Handwerker und Dienstleister zu einem Basispreis von 59,90 Euro pro Monat u.a. eine Auftrags-Flatrate, eine Festpreis-Garantie ohne versteckte Kosten und ein Branchenverzeichnis an. Die Plattformnutzung für Auftraggeber ist kostenlos.<sup>104</sup>

Im Laufe des Jahres 2015 fokussierte sich das Unternehmen darauf, den Bestand an qualifizierten Handwerkern und Dienstleistern sowie die Reichweite bei privaten Endkunden zu erhöhen. Der dritte Quartalsbericht spricht von Fortschritten bei der Umsetzung dieser Ziele. In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2015 wurden über die Website in Summe rund 7.900 Starterpakete an Neukunden verkauft. Die Zahl der Bestandskunden belief sich Ende September 2015 auf 15.700, was einem Wachstum von 15 % gegenüber dem Vorjahr entsprach. Die positive Entwicklung des Kundenbestandes – und zeitversetzt auch der Paketumsätze – ergab für das Unternehmen in den ersten drei Quartalen 2015 Umsatzerlöse in Höhe von etwa 5,8 Millionen Euro. Im Endeffekt konnte bis zum 30. September 2015 ein positives Betriebsergebnis in Höhe von 285.000 Euro erwirtschaftet werden, ein Jahr zuvor lag das EBIT noch im tiefroten Bereich bei –1 Million Euro. Jedoch drehte sich das Jahresergebnis für die ersten drei Quartale 2015 aufgrund des negativen Finanzergebnisses in den negativen Bereich und lag bei etwa –10.000 Euro.<sup>105</sup>

Die Kapitalstruktur von MyHammer ist alles andere als stabil zu bezeichnen. Das buchmäßige Eigenkapital ist negativ, jedoch werden die bedingten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 2,4 Millionen Euro als temporäres Eigenkapital behandelt, weil sie ausschließlich aus dem vertraglich definierten Überschuss von mehr als 2 Millionen Euro zurückgezahlt werden müssen.<sup>106</sup> Nichtsdestotrotz kann von keiner stabilen Kapitalstruktur gesprochen werden.

Anders als bei anderen Plattformen macht es den Anschein, dass sich MyHammer nicht über Vermittlungs- bzw. Servicegebühren finanziert. Die Plattform wirbt wie auch andere Sharing-Economy-Player mit dem Vertrauen. Egal ob Malerarbeiten, Baumaßnahmen oder Renovierungen – man könne kostenlos den gewünschten Auftrag ausschreiben und sich Angebote einholen, während MyHammer-Handwerker laut Eigenangabe ihre Qualifikation nachweisen. Der positive Effekt für Handwerker liegt bei der Vielfalt der angefragten Aufträge und der Möglichkeit eines eigenen Firmenprofils im Internet. Mehr als eine halbe Million Auftraggeber besuchen die Website pro Monat, davon sind etwa 60 % Eigenheimbesitzer.<sup>107</sup>

---

<sup>104</sup> Vgl. MyHammer (2015a), S. 32 f.

<sup>105</sup> Vgl. MyHammer (2015b), S. 7 ff.

<sup>106</sup> Vgl. MyHammer (2015b), S. 14.

<sup>107</sup> MyHammer (2016), URL: <https://www.my-hammer.de/>.

## Car2Go

Im Bereich der Mobilität ermöglicht die Sharing Economy einen massiven Umbruch der traditionellen Personenbeförderung. Aufgrund der neuen Technologien (Apps zur Lokalisierung und Reservierung von verfügbaren Autos oder Fahrrädern) entstehen vor allem in Städten zahlreiche Angebote in allen Bereichen der Sharing Economy. Plattformen ermöglichen einfache und schnelle Mitfahrgelegenheiten zwischen Privatpersonen (P2P), die sowohl gemeinnützig als auch profitorientiert agieren. Anbieter wie Uber ermöglichen es Privatpersonen, mit ihrem eigenen PKW Personenbeförderungen durchzuführen. So entstehen neue Plattformen, die zum großen Teil direkt mit dem stark reglementierten Taxi- und dem klassischen Mietwagengewerbe konkurrieren.

Es gibt aber mittlerweile auch eine Vielzahl von Carsharing-Unternehmen, die B2C-Leistungen – vor allem in Städten – anbieten. Bei jenen B2C-Carsharing-Unternehmen handelt es sich hauptsächlich um Kooperationen von Automobilherstellern und Mietwagenunternehmen. Die Konzepte und Angebote der jeweiligen Carsharing-Plattformen unterscheiden sich im Detail jedoch erheblich. Manche Unternehmen bieten lediglich Stadtfahrten an, andere stellen flexible und kostenlose Park- und Abstellmöglichkeiten zur Verfügung. Aber auch preislich gibt es hinsichtlich der inkludierten Leistungen (Kilometer, Versicherung, Parkgebühren usw.) unterschiedlichste Formen.

Name des Anbieters	Unternehmenskonzept	Gebiet	Geschäftsart
Car2Go <sup>108</sup>	Autovermietung von Daimler und Europcar	30 Städte weltweit	B2C, (B2B)
DriveNow <sup>109</sup>	Autovermietung von BMW und Sixt	10 Städte	B2C, (B2B)
Multicity <sup>110</sup>	Autovermietung von Peugeot Citroen und DB Rent	Berlin	B2C, (B2B)
Flinkster <sup>111</sup>	Autovermietung von der Deutschen Bahn	Deutschland, Niederlande	B2C, (B2B)
Greenwheels <sup>112</sup>	Autovermietung von Volkswagen	Deutschland, Niederlande	B2C, (B2B)

<sup>108</sup> Vgl. Car2Go (2016), URL: <https://car2go.com/de/berlin/>.

<sup>109</sup> Vgl. DriveNow (2016), URL: <https://de.drive-now.com/>.

<sup>110</sup> Vgl. Multicity (2016), URL: <https://www.multicity-carsharing.de/>.

<sup>111</sup> Vgl. Flinkster (2016), URL: <https://www.flinkster.de/>.

<sup>112</sup> Vgl. Greenwheels (2016), URL: <https://www.greenwheels.com/de/>.

Name des Anbieters	Unternehmenskonzept	Gebiet	Geschäftsart
Zipcar <sup>113</sup>	Autovermietung von Avis	Weltweit	B2C, (B2B)
Tamyca <sup>114</sup>	Online-Plattform zur Mietung/ Vermietung von Autos	Deutschland	P2P, (B2B), (B2C)
Drivy <sup>115</sup>	Online-Plattform zur Mietung/ Vermietung von Autos	Frankreich, Deutschland	P2P
Blablacar <sup>116</sup>	Online-Plattform zur Mitfahrgelegenheit	22 Länder	P2P
Uber <sup>117</sup>	Online-Plattform zur Mitfahrgelegenheit	Weltweit	P2P, B2C, (B2B)

Quelle: Unternehmenswebsites; eigene Darstellung

Die Tabelle gibt einen Überblick zu einigen wichtigen Sharing-Economy-Unternehmen im Bereich Personenbeförderung, Autovermietung und Mitfahrgelegenheit u.a. im deutschsprachigen Raum. Bei allen Anbietern handelt es sich um profitorientierte Plattformen bzw. Unternehmen. Während Autovermietungsplattformen die Umsätze auf Basis der Verleihdauer bzw. der gefahrenen Kilometer erwirtschaften, verdienen die Online-Vermittlungsplattformen zum Teil durch Versicherungsprovisionen bzw. durch Provisionen des Vermietehonorars. Zum Beispiel wird bei Tamyca bei einer erfolgreich vermittelten Vermietung eine Provision von 15 % auf das Vermietehonorar erhoben.<sup>118</sup>

Bei Car2Go handelt es sich um einen Carsharing-Anbieter des deutschen Automobilherstellers Daimler in Kooperation mit dem Mietwagenunternehmen Europcar, der seinerseits an 30 Standorten in Europa und Nordamerika aktiv ist. Die ersten Pilotprojekte starteten 2008 und gingen ab 2010 in die Umsetzungsphase. Car2Go ist laut Eigenangaben das bisher das größte Carsharing-Unternehmen mit insgesamt 13.500 Fahrzeugen (der Marke Smart) und Marktführer im Segment des Free-Floating-Carsharing.<sup>119</sup>

<sup>113</sup> Vgl. Zipcar (2016), URL: <http://www.zipcar.de/>.

<sup>114</sup> Vgl. Tamyca (2016a), URL: <https://www.tamyca.de/>.

<sup>115</sup> Vgl. Drivy (2016), URL: <https://www.drivy.de/>.

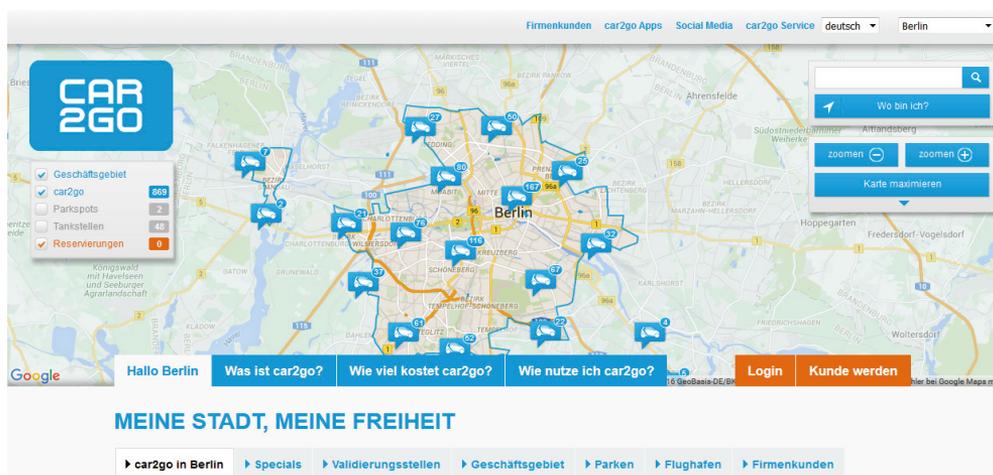
<sup>116</sup> Vgl. Blablacar (2016), URL: <https://www.blablacar.de/>.

<sup>117</sup> Vgl. Uber (2016), URL: <https://www.uber.com/>.

<sup>118</sup> Vgl. Tamyca (2016b), URL: <https://www.tamyca.de/carsharing-preise>.

<sup>119</sup> Im Unterschied zur klassischen Autovermietung, bei der man ein Fahrzeug an einem festgelegten Ort anmietet und typischerweise nach einem oder mehreren Tagen zurückgibt, ist beim „Free Floating Car“ eine Nutzung frei geparkter Fahrzeuge im Stadtbereich mit Minutentaktung möglich.

Die Unternehmensphilosophie von Car2Go ist eine neue Definition des individuellen Innenstadtverkehrs. Überall und jederzeit sollen zu günstigen Minutenpreisen Fahrzeuge gemietet werden können. Das Finden und Buchen der Fahrzeuge kann online im Web-Interface oder per App auf dem Smartphone erfolgen. Die Miete wird über eine Telematik-Einheit im Fahrzeug abgewickelt. Bis Mitte Juni 2015 wurden die insgesamt 13.500 Fahrzeuge<sup>120</sup> von über einer Million Kunden bereits mehr als 32 Millionen Mal angemietet. Die wesentlichen Merkmale von Car2Go sind u.a. die rasche Verfügbarkeit über das gesamte Stadtgebiet, die Flexibilität (Open-end- und One-way-Mieten), die Einfachheit sowie die Kostentransparenz (keine Vertragsbindung, keine Mindestmietdauer). Die Abrechnung erfolgt im Minutentakt und beinhaltet gefahrene Kilometer, Versicherung, Kraftstoff und üblicherweise auch die Parkgebühren.<sup>121</sup>



Quelle: Car2Go (2016), URL: <https://car2go.com/de/berlin/>

Daimler rechnet damit, dass in den nächsten zehn Jahren rund 60 % der Weltbevölkerung in Städten leben. Aufgrund der digitalen Technologien möchte der Automobilhersteller mit den damit verbundenen Entwicklungen neue Geschäftspotenziale aufbauen. Diese bestehen etwa in der Erweiterung von Mobilitätsdienstleistungen für den privaten, geschäftlichen und öffentlichen Bereich. Dazu zählen unter anderem Car2Go, CharterWay, Bus Rapid Transit (BRT) oder die Mobilitätsplattform „moovel“. Mithilfe von moovel soll es möglich sein, indi-

<sup>120</sup> Davon gibt es etwa 1.200 Fahrzeuge in Berlin und 800 Fahrzeuge in Wien.

<sup>121</sup> Vgl. Car2Go (2015), URL: [https://car2go.com/common/data/locations/europe/deutschland/pr\\_bereich/06\\_2015\\_juni/20150619\\_car2go\\_Smartphone\\_basierte\\_Miete\\_setzt\\_sich\\_durch\\_de.pdf](https://car2go.com/common/data/locations/europe/deutschland/pr_bereich/06_2015_juni/20150619_car2go_Smartphone_basierte_Miete_setzt_sich_durch_de.pdf).

viduelle und öffentliche Mobilitätsangebote optimal miteinander zu verbinden und über ein Bezahlssystem abzurechnen.

Bis Ende 2014 verzeichneten die Mobilitätsangebote von moovel mehr als eine Million Kunden. Das Geschäft mit innovativen Mobilitätsdienstleistungen für den Individualkunden hat Daimler in einer eigenen Gesellschaft, der moovel GmbH, innerhalb des Geschäftsfeldes Daimler Financial Services gebündelt. Des Weiteren wurden 2014 zur Stärkung des internationalen Mobilitätsmarktes die Unternehmen des mytaxi-Anbieters Intelligent Apps GmbH und des US-amerikanischen Mobilitätsanbieters RideScout zugekauft.<sup>7</sup> Für Daimler Financials wurden im Laufe des Jahres 2014 so viele Finanzierungsvereinbarungen abgeschlossen wie noch nie.

Da zum Segment der Daimler Financial Services u.a. Mercedes-Benz Bank, Mercedes-Benz Financial, Daimler Truck Financial, moovel und Car2Go zählen, waren keine offiziellen Wirtschaftsdaten zum Carsharing verfügbar. Das gesamte Segment Financial Services erwirtschaftete 2014 Umsätze in Höhe von 15,9 Milliarden Euro, bei einem EBIT von rund 1,4 Milliarden Euro bei knapp 8.900 Beschäftigten. Der gesamte Daimlerkonzern hatte Ende 2014 fast 280.000 Beschäftigte, einen Umsatz von 129,9 Milliarden Euro bei einem EBIT von 10,8 Milliarden Euro.<sup>122</sup>

Im Fall von Car2Go kann man lediglich auf Basis von Presseberichten und Zeitungen Folgendes vermuten: Das Carsharing-Angebot von Car2Go ist Marktführer und an einigen Standorten bereits profitabel geworden. Zudem kann man mit der Plattform moovel unterschiedliche Mobilitätsoptionen wie Car2Go, Bus, Bahn oder Taxi vergleichen, buchen und bezahlen.<sup>123</sup> Die Umsätze von Car2Go wurden für das Jahr 2014 auf etwa 100 Millionen Euro geschätzt. Ab 2016 sollte dann Car2Go durchgehend profitabel sein.<sup>124</sup>

Die immer stärker werdenden Investitionen in Carsharing und Mobilitätsplattformen sorgen auch zwischen Daimler und der Taxibranche für Spannungsverhältnisse. Das Engagement von Daimler beim Taxi-App Betreiber mytaxi möchte der Branche einiges an Wertschöpfung abnehmen. Für jede vermittelte Fahrt müssen Taxifahrer 7 % ihres Umsatzes an mytaxi als Vermittlungsprovision abtreten. Ein Daimler Manager erläuterte: *„Es gibt Dinge, die man machen muss, um im Spiel zu bleiben.“*<sup>125</sup>

---

<sup>122</sup> Vgl. Daimler (2015), S. 171.

<sup>123</sup> Vgl. Daimler (2015), S. 41 f.

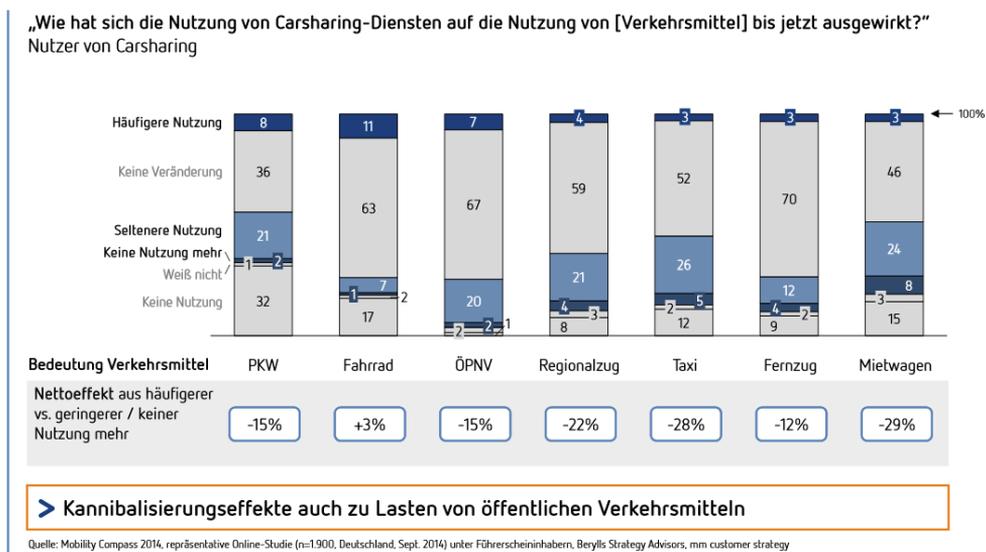
<sup>124</sup> Vgl. Manager Magazin (2014), URL: <http://www.manager-magazin.de/unternehmen/auto-industrie/carsharing-car2go-wird-fruehestens-nach-2016-gewinne-schreiben-a-1003021.html>.

<sup>125</sup> Vgl. Hecking (2016), URL: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/daimler-legt-sich-wegen-mytaxi-und-car2go-mit-taxibranche-an-a-1074271.html>.

Laut einem Pressebericht aus dem Jahr 2013 meinte Daimler, bis zum Jahr 2020 mit Mobilitätsdienstleistungen wie Carsharing und mytaxi einen Umsatz von 800 Millionen bis 1 Milliarde Euro generieren zu können. Es sei eine Umsatzrendite in Höhe von 10 % realistisch.<sup>126</sup>

Daimler sah bereits 2013 das Geschäft mit der Mobilität in den Innenstädten vor einem historischen Umbruch und hielt bis 2020 alleine für Europas Carsharing-Markt einen Umsatz von 7 Milliarden Euro für realistisch. Sie sprachen davon, dass bis zum Ende dieses Jahrzehnts die Zahl der Gesamtkunden, die sich regelmäßig Mietautos für kürzere Strecken teilen, bei etwa 15 Millionen Menschen liegen könnte. Daimler rechnete jedoch grundsätzlich mit einem Zusatzgeschäft, das nicht unbedingt den herkömmlichen Absatz von Autos in Privatbesitz schmälert.<sup>127</sup>

## Deutliche Veränderungsbewegungen im Mobilitätsmix



Quelle: Berylls Strategy Advisors (2015), URL: [http://www.berylls.com/media/informationen/downloads/presse/150216\\_Berylls\\_Carsharing\\_-PM\\_Slides.pdf](http://www.berylls.com/media/informationen/downloads/presse/150216_Berylls_Carsharing_-PM_Slides.pdf)

<sup>126</sup> Vgl. Wirtschaftsblatt (2013), URL: [http://wirtschaftsblatt.at/home/nachrichten/dossiers/green\\_economy/1510816/print.do](http://wirtschaftsblatt.at/home/nachrichten/dossiers/green_economy/1510816/print.do).

<sup>127</sup> Vgl. Manager Magazin (2013), URL: <http://www.manager-magazin.de/unternehmen/autoindustrie/a-878835.html>.

Im Rahmen einer Studie der Unternehmensberatung Berylls wurden die Auswirkungen durch die Nutzung von Carsharing-Diensten auf andere Verkehrsmittel erforscht – es ergaben sich negative Nettoeffekte zulasten fast aller anderen Verkehrsmittel. Die stärksten Nettoverlusteffekte betreffen die Mietwagen- und Taxibranche, gefolgt vom öffentlichen Nahverkehr, aber auch die Nutzung eines eigenen PKWs wird zunehmend geringer. Andere Trends der Ergebnisse weisen darauf hin, dass Carsharing-Nutzer für eine intensivere Nutzung bereit sind und vor allem im Bereich des Urlaubs, des täglichen Arbeitsweges sowie für familiäre Zwecke noch ein erhebliches Potenzial für die Sharing Economy im Bereich der Mobilität besteht.<sup>128</sup>

---

<sup>128</sup> Vgl. Berylls Strategy Advisors (2015), URL: [http://www.berylls.com/media/informationen/downloads/presse/150216\\_Berylls\\_Carsharing\\_-PM\\_Slides.pdf](http://www.berylls.com/media/informationen/downloads/presse/150216_Berylls_Carsharing_-PM_Slides.pdf).

## 5. Digitalisierung aus ArbeitnehmerInnensicht

---

Im Zuge digitaler Transformationsprozesse auf gesellschaftlicher, wirtschaftlicher und organisationaler Ebene werfen auch Arbeitnehmerbelange – u.a. mit Themen wie beispielsweise Arbeit 4.0, Crowdsourcing, Neue Selbstständigkeit – noch viele Fragen für Wirtschaft, Politik und Gesellschaft auf. Welche Auswirkungen und Anforderungen hat eine stärker vernetzte, digitalisierte und flexible Arbeitswelt an die Arbeitsorganisation und auf die soziale Absicherung? Welche Chancen eröffnen neue Organisationsformen und welche Arbeits- bzw. Arbeitszeitmodelle können in diesem Zusammenhang genutzt werden? Welcher Nutzen ergibt sich für die Gesellschaft, die Unternehmen und die Beschäftigten? Welche Risiken sind mit Arbeit 4.0 verbunden? Was bedeutet Arbeit 4.0, wenn man erwerbslos ist? Welche Anforderungen werden künftig an die Facharbeiter gestellt? Wie müssen die Strategien und Instrumente der Arbeitsmarktpolitik und Ausbildungspolitik ausgerichtet und weiterentwickelt werden? Welche Herausforderungen ergeben sich aus den Entwicklungen für gewisse Branchen und benachteiligte Gruppen und welche Rolle spielen dabei die Sozialpartner?

Um einige dieser Fragen aufzugreifen, beschäftigt sich dieses Kapitel mit gewerkschaftlichen Forderungen der IG Metall Berlin im Zuge der Digitalisierung, dem Transformationsprozess hin zur Digitalisierung der Arbeitswelt, der Miteinbeziehung der Belegschaft sowie mit sozial verträglichen Crowdfunding-Bedingungen und der Rolle von Crowdsourcing-Plattformen in der Sharing Economy.

### Gewerkschaftliche Forderungen

Die IG Metall Berlin widmete sich bei der Betriebsrätefachtagung im September 2015 dem Thema „Gute Arbeit in der digitalisierten Arbeitswelt“. Um den urgewerkschaftlichen Anspruch – die Maschine dient dem Menschen und nicht umgekehrt – gerecht zu werden, müsse aus dem *technischen* Fortschritt ein *gesellschaftlicher* Fortschritt entstehen. Dazu sei es notwendig, sich gemeinsam mit Politik, Wirtschaft und Wissenschaft an der Gestaltung digitaler Arbeitswelten zu beteiligen.

In diesem Rahmen wurden fünf Kernbotschaften verfasst:<sup>129</sup>

---

<sup>129</sup> Vgl. IG Metall (2015).

1. Die Gestaltung der Arbeits- und Technikprozesse soll gemeinsam mit den Beschäftigten geschehen. Man braucht dazu Forschungsressourcen, um die Technologien menschengerecht im engen Austausch mit den Beschäftigten zu entwickeln.
2. Unternehmen, Gewerkschaften, Politik und Wissenschaft müssen die Digitalisierung der Arbeitswelt als gemeinsames Zukunftsprojekt im Rahmen einer Innovationsstrategie erkennen, das Beiträge zur Lösung zentraler gesellschaftlicher Fragen anbietet.
3. Die Mitbestimmung muss als Gestaltungselement in den Unternehmen gestärkt werden, da nur bei Miteinbeziehung von Gewerkschaften, Betriebsräten und Beschäftigten auch die industrielle Wertschöpfung human und nachhaltig profitabel gestaltet werden kann.
4. Es braucht eine nachhaltige Bildungspolitik, die für die Menschen sowie für die Gesellschaft gestaltet wird.
5. Der Beschäftigtendatenschutz muss gewährleistet bleiben und die heutige Rechtslage muss für die digitalen Veränderungen weiterentwickelt werden. Arbeitnehmerrechte müssen in der digitalen Arbeitswelt gestärkt werden.

Bei der Debatte über die Berliner Industriepolitik wurde von einer notwendigen Förderung von industriellem Wachstum und der Schaffung von neuen Arbeitsplätzen in Berlin gesprochen, da nachhaltige Beschäftigungspolitik wichtiger sei als ein reiner Technologietransfer zwischen Start-ups und kleineren Betrieben oder Handwerksunternehmen. Berlin brauche eine starke, innovative Industrie als Motor der Wirtschaftsentwicklung. Dabei stehen sowohl Neuansiedelungen als auch die gezielte Unterstützung der Innovationskraft vorhandener Betriebe im Fokus der industriepolitischen Debatte. Die Industrie in Hamburg sei im Vergleich zu Berlin um ein Viertel größer und präge die dortige Wirtschaftsstruktur. Dadurch ziehen hochwertige Dienstleistungen nach und damit verbunden stehe auch das größere Steueraufkommen, um mehr politische Gestaltungsspielräume für eine dynamische, soziale und smarte Stadtentwicklung zu ermöglichen.

Die Hauptchance in Berlin wird aufgrund des vorhandenen Fachkräftepotenzials gesehen, da die Bedeutung von gut ausgebildeten Fachkräften und Akademikern auch in den nächsten Jahren ständig zunehmen wird. Eine zentrale Aufgabe der Berliner Industriepolitik für die nächsten Jahre wird in der verstärkten Kooperation zwischen innovativen Industriebetrieben und Hochschulen liegen, um die Hochschul- und Forschungseinrichtungen für eine dynamische Industrieentwicklung fit zu machen und den Ausbau vernetzter Wertschöpfungsketten nachhaltig zu stärken.<sup>130</sup>

---

<sup>130</sup> Vgl. IG Metall (2015).

Im Juni 2016 hat sich auch die Hauptversammlung der Bundesarbeitskammer zu folgenden Zielen im Sinne einer gerechten Gestaltung des digitalen Wandels für die Arbeitnehmer bekannt und forderte diesbezüglich folgende Punkte:<sup>131</sup>

- Schaffung neuer und Ausbau bestehender rechtlicher Rahmenbedingungen für die digitale Arbeitswelt, die auch für neue Arbeitsformen – wie zB Crowdwork oder Online-Arbeitsvermittlungsplattformen – weiterhin gute Arbeitsbedingungen, faire Entlohnung, Mitbestimmungsrechte und soziale Absicherung garantieren. Diese müssen sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene durchgesetzt werden. Dazu gilt es auch Vernetzungs- und Organisationsstrategien von „Plattformarbeitern“ bzw Crowdworkern aktiv zu fördern und zu unterstützen.
- Aktive Gestaltung der Auswirkungen der Digitalisierung auf die „traditionelle“ Arbeitswelt im Sinne der Arbeitnehmer und Nutzung der Potentiale für die Verbesserung von Arbeitsbedingungen.
- Vorausschauende Begleitung von branchenspezifischen Veränderungen der Arbeitsrealitäten bzw. von strukturellen Veränderungen zwischen einzelnen Branchen.
- Entwicklung von Maßnahmen zur Nutzung der Potentiale der digitalen Technologien zur Sicherung und Steigerung von Beschäftigung sowie Maßnahmen zur Abfederung potentiell negativer Beschäftigungseffekte der Digitalisierung.
- Produktivitätsgewinne sollen für innovative Modelle der Arbeitszeitverkürzung zum Beispiel in Form von Bildungsfreistellungen (wie im Kollektivvertrag der Elektroindustrie) genutzt werden.
- Bildungsoffensive 4.0 – digitale Kompetenzen müssen zu einem integralen Bestandteil der Basisbildung und spezifischen Berufsaus- und -weiterbildung gemacht werden. Außerdem muss es zu einem flächendeckenden Ausbau der digitalen Infrastruktur an den Schulen und Bildungseinrichtungen kommen.
- Nutzung neuer Potenziale im Bildungsbereich im Sinne einer Verbreiterung des Zugangs zu Wissen und Bildungsressourcen. In diesem Sinne braucht es auch sozial verträgliche Finanzierungsmodelle für Lernsoftware und digitale Lernbegleiter.
- Stärkung des digitalen Beschäftigungsschutzes sowie des Datenschutzes für Arbeitnehmer und Verbraucher und des Verbraucherschutzes für Internetnutzer.
- Durchsetzung gerechter Beiträge von Digitalisierungsgewinnern zur Sicherung und zum Ausbau der Finanzierung der Sozialsysteme.

---

<sup>131</sup> Vgl. Bundesarbeitskammer (2016).

- Sicherung und Ausbau bestehender betrieblicher und überbetrieblicher Mitbestimmungsrechte auch in der digitalen Welt. Die Umstellung der österreichischen Wirtschaft auf die digitale Zukunft kann gesamtheitlich nur unter aktiver Einbindung der Beschäftigten und ihrer Vertretungen erfolgreich sein.
- Neue Technologien müssen für jeden zugänglich sein. Das Erlernen des Umgangs mit neuer Hardware und Software muss in jeder Lebensphase möglich sein, der Nutzen dieser Technologien im Sinne und Interesse aller stehen.

### Der Transformationsprozess

Bei der Diskussion um die Thematik der Digitalisierung der Arbeitswelt wird in der Industrie oft von einer „CPS<sup>132</sup>-gesteuerten Produktion“ gesprochen. Diese bezieht sich zum größten Teil noch auf Modellfabriken. Darunter versteht man Produkte und Produktionsmittel, die nicht nur fähig sind, Informationen zu speichern und auszutauschen, sondern auch über eine autonome Vernetzungs- und Entscheidungsfähigkeit verfügen. Produkte und Produktionsmittel kommunizieren mithilfe des Internets. So kann ein Produkt über ein Gedächtnis verfügen und ohne menschliches Zutun eigenständig seinen Weg durch die Produktion suchen oder anderen Maschinen mitteilen, was es einmal werden soll. Dadurch treffen auch Maschinen im Rahmen der Produktionskette autonome Entscheidungen. Unter Berücksichtigung der Arbeitnehmerbelange werden im Zuge des Transformationsprozesses folgende Überlegungen getätigt:

1. Die weitere Digitalisierung der Industrie wird nicht von heute auf morgen stattfinden und benötigt für den Prozess vor allem die Miteinbeziehung der Menschen. Es werden auch Beschäftigte benötigt, die Systeme und Abläufe planen, warten, optimieren und neu programmieren. Ganz ohne Einflussmöglichkeiten der Menschen werden sich neue Produkte und Trends nicht anpassen können.
2. Es geht auch darum, den Menschen in die „Industrie 4.0“-Debatte miteinzubinden. In einer Smart Factory sind unterschiedliche Rollen der Arbeitskraft vorstellbar: Die Arbeitnehmer können zum autonomen Entscheider, Anpasser oder lediglich zum Kontrolleur der Technologie werden. Man kann Beschäftigte von Routinetätigkeiten entlasten und ihnen mithilfe von Job-Enrichment, Job-Rotation und Innovation den Sinn der Arbeit durch Handlungs- und Entscheidungsspielräume ins Gedächtnis rufen. Weitere Handlungsfelder und Beschäftigungsbedarf ergeben sich auch hinsichtlich der Prozesssicherheit, der Online-Sicherheit, des Datenschutzes und des Gesundheitsschutzes.<sup>133</sup>

---

<sup>132</sup> CPS steht für Cyber-Physische Systeme.

<sup>133</sup> Vgl. Gerst (2015), S. 250 ff.

3. Im Zuge der weiteren Autonomisierung in der Produktion kann ein Verlust der menschlichen Steuerungskompetenz vonstattengehen. Dieser kann den Verlust an Erfahrungswissen mit sich bringen und sollte bei der Debatte nicht vernachlässigt werden. Der Versuch, Prozesse durch Automatisierung sicherer zu gestalten, führt dazu, dass es im Notfall auf den kreativen bzw. spontanen Eingriff des Menschen ankommen kann. Wenn die Menschen verlernt haben, aktiv zu steuern und ihnen der unmittelbare Zugang zur Technologie fehlt, dann besteht die Gefahr, dass auf den Bedarf der Neuausrichtung nicht rechtzeitig reagiert werden kann.
4. In Bezug auf die veränderte Organisationsstruktur besteht im Rahmen der Mitbestimmung ein verstärkter Handlungsbedarf: Die Sicherstellung von Entscheidungsspielräumen im Arbeitsprozess, die Datenverwaltung, die Zeitsouveränität und faire Verdienstmöglichkeiten werden eine wichtigere Rolle spielen. Aber auch die Beschäftigungssicherheit und Qualität der Arbeit wird für langfristig orientierte, erfolgreiche und innovative Unternehmen ein wesentlicher Erfolgsfaktor sein.
5. Beim Wechsel einer Produktionsstraße zur Industrie 4.0 kann der Betriebsrat im Rahmen der Mitbestimmung das verbindende Glied im Transformationsprozess sein und für eine sozial ausgewogene Balance sorgen. Wichtige Fragen hinsichtlich der operativen Umsetzung, also was die Maschinen tun sollen und wie die Beschäftigten Arbeitsschritte kontrollieren und anpassen können, sind wichtige Fragen des Innovationsprozesses. Aber auch Sicherheitsaspekte müssen im betrieblichen Prozess gewährleistet und Erfahrungen evaluiert werden. Interne Umschulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen können zum Beispiel in den Bereichen Logistik, Service, Wartung, Adaption und Kontrolle der Produkte notwendig werden. Die Arbeitsplatzsicherheit, das Aufbauen von Vertrauen untereinander und der schrittweise, menschengerechte Einstieg in die Welt von Cyber-Physischen Systemen werden einen wichtigen Beitrag für eine nachhaltige Unternehmenspolitik leisten.
6. Bei Änderungen der Investitionspolitik oder bei Rationalisierungsmaßnahmen könnte man, wie auch bei der Debatte um Corporate Social Responsibility (CSR), die unternehmenspolitische Stellung weiter ausbauen. Beispielsweise könnte man bei der Vergabe von Werk- und Dienstleistungsaufträgen Lösungen diskutieren, die eine faire und transparente Stakeholder-Basis gewährleisten. Regelungen für Outsourcing oder Crowdfunding-Maßnahmen können somit innerbetrieblich geschaffen werden. Um jedoch faire Wettbewerbsbedingungen aufrecht zu erhalten, sollten Vergütungen zumindest beim gesetzlichen bzw. kollektivvertraglichen Mindestlohn liegen. Bei einer Verwischung von wirtschaftlicher und persönlicher Abhängigkeit könnten ebenfalls Kriterien zur Miteinbeziehung der Randbelegschaft festgelegt werden.

Die Ausweitung der Mitbestimmung, die sich entlang der elektronisch vermittelten und vernetzten Dienstleistungen und Produktion orientiert, kann ebenfalls zu einem nachhaltigen Unternehmens- und Gesellschaftskonzept führen. So ließe sich das Aushöhlen bestehender Mitbestimmungstatbestände vermeiden. Vermutlich wird damit auch eine Ausweitung des Betriebsbegriffs notwendig sein. Den Auftraggeber träge damit mittelbar nicht nur die Verantwortung für eigene Arbeitnehmer, sondern auch für Beschäftigte, die in den umliegenden Unternehmensstrukturen eingebunden sind.

*„Die persönliche Abhängigkeit von einem Arbeitgeber, aus der sich im Arbeitsrecht das Bestehen eines Arbeitsverhältnisses ableitet, besteht – außer für diejenigen, die als echte Selbstständige anzusehen sind – letztlich auch für die Beschäftigten, die auf Grundlage von anderweitigen Dienst- oder Werkverträgen nur für einen Auftraggeber tätig sind. Um deren Rechte zu wahren, wäre es sinnvoll, die Vertretungsbefugnis der Betriebsräte auszuweiten und die Begrenzung auf Arbeitnehmer im arbeitsrechtlichen Sinne aufzuheben. Als Vorbild kommt die Ausweitung der Zuständigkeiten der Betriebsräte auf Leiharbeitnehmer in Betracht.“<sup>134</sup>*

### Crowdworking und Online-Plattformen

Unter Crowdworking versteht man eine Arbeitsform, bei der die Ausführung von Online-Aufgaben durch eine Vielzahl von dezentralen Crowdworkern erfolgt. Das Zustandekommen von Aufträgen findet auf Online-Marktplätzen statt, die zwischen Auftraggebern und Arbeitern vermitteln. Zahlreiche Untersuchungen zeigen, dass es sich bei Crowdworking häufig um Lohn- und Sozialdumping handelt und der Werkvertrag globalisiert wird.<sup>135</sup>

Crowdworker brauchen bessere sozialversicherungsrechtliche Absicherungen. Sie sind schließlich – zumindest über die Plattformen – in einem wirtschaftlichen Abhängigkeitsverhältnis. Wie kann man nun faire arbeits- und sozialrechtliche Standards für die neue Arbeitsform gestalten? Können alternative Sozialversicherungsmodelle für Crowdworker greifen, zum Beispiel in Anlehnung an die Deutsche Künstlersozialkasse? Oder braucht man ein nationales Gesetz für Neue Selbstständige, wie es in Spanien existiert? Auf diese Weise wäre es möglich, gewisse Rechte und Pflichten, aber auch soziale Absicherungen und Arbeitsschutz zu regeln. Innerbetrieblich oder im Kollektivvertrag könnte man die Möglichkeit schaffen, Mindesthonorare als allgemein verbindlich festzuschreiben. Crowdworking birgt innovative Möglichkeiten für Beschäftigte und Unternehmen. Wenn

<sup>134</sup> Wedde/Spoo (2015), S. 36.

<sup>135</sup> Vgl. Müller-Gemmeke (2015), S. 356 ff.

sich jedoch die Arbeitswelt verändert, dann müssen sich alleine aus gesellschafts- und volkswirtschaftlicher Sicht die Rahmenbedingungen anpassen, um die Beschäftigten zu schützen. Da es sich bei Crowdworking um ein globales Phänomen handelt, das keine nationalen Grenzen kennt, wird es vonnöten sein, dass man langfristig gemeinsame internationale Regelungen schafft. Auch die Wirtschaft ist auf das Vertrauen der Gesellschaft als Ganzes angewiesen.<sup>136</sup>

Die räumliche Flexibilität mobiler Arbeit trifft auch die zeitliche und organisatorische Ebene im Betrieb. Betriebsöffnungszeiten bestimmen die Arbeitszeitabhängigkeit nicht mehr so stark. Für die betriebliche Mitbestimmung ergibt sich eine Fülle neuer Herausforderungen. Betriebsräte haben gesetzliche Informations-, Beratungs- und Gestaltungsrechte in Hinblick auf den Gesundheitsschutz und die Verhütung von Arbeitsunfällen.<sup>137</sup> Auf dieser Grundlage könnten auch bestimmte Mindeststandards für mobile Arbeit gesetzt werden. Ein weiteres interessantes Forschungsfeld ist die Erschließung von unkonventionellen Organisationsformen beim Crowdworking. Gibt es bereits Gruppen, die sich informell in sozialen Medien zusammenfügen und welche Möglichkeiten bietet dabei die Digitalisierung? Bei Crowdworking könnte man etwa – wie bei Leiharbeit – die Möglichkeit ergreifen, kollektive Rechte hinsichtlich der betrieblichen Restbelegschaften geltend zu machen und Beschäftigungsverhältnisse außerhalb von Arbeitsverträgen (in der Kernbelegschaft) weiter ausdehnen.<sup>138</sup>

Auf die Frage, welche Regularien dazu benötigt werden und was Plattform-Betreiber tun können, um bessere Arbeitsbedingungen für Crowdworking zu schaffen, kamen im Zuge von persönlichen Gesprächen mit Arbeitnehmervertretungsorganisationen in Berlin einige Überlegungen in Betracht:

Unaufrichtige Online-Plattformen, die korrekt erledigte Aufgaben als ungültig markieren oder nicht vergüten, müssen reguliert werden. Und zwar, indem man für faire Mindestpreise sorgt und Überprüfungsmechanismen einrichtet, die abgegebene Aufgaben unabhängig bewerten.

In Bezug auf Langzeitziele sind zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen soziale Sicherungsmechanismen anzustreben. Zum Beispiel könnte der Plattform-Betreiber eine Betriebsrente oder betriebseigene Krankengeldregelungen einführen. Die Entwicklung von Features, mit denen sich diejenigen Arbeiten besser auffinden lassen, die zu den Fähigkeiten und Interessen eines Arbeiters passen, würde die Einkommensmöglichkeiten der Crowdworker erhöhen.<sup>139</sup>

<sup>136</sup> Vgl. Müller-Gemmeke (2015), S. 363.

<sup>137</sup> Vgl. Wedde/Spoo (2015), S. 32 f.

<sup>138</sup> Vgl. Wedde/Spoo (2015), S. 34.

<sup>139</sup> Vgl. Barth (2015), S. 128 f.

Viele Online-Plattformen werben mit „Sharing“, teilen jedoch wenig eigene Daten mit der Öffentlichkeit. Wenn es die Möglichkeit gibt, auf der Plattform Geld zu verdienen, dann sollten zumindest verbindliche, transparente Daten vorliegen – möglicherweise könnte auch eine Zertifizierung von einer institutionellen Stelle erfolgen. Viele Plattformen sind international tätig und daher schwer lokal „einzufangen“. In vielerlei Hinsicht findet für die Geschäftstätigkeit in einem Land eine Wertschöpfungsgenerierung statt, obwohl es kein registriertes Unternehmen gibt.

Jegliche Form der Regulierung kann nur greifen, wenn sie auch kontrolliert wird. Dabei sollte auf gewerberechtliche, unternehmensrechtliche, sozialrechtliche und datenschutzrechtliche Aspekte eingegangen werden. Es sollte aber auch überprüft werden, welche bereits bestehenden Gesetze für Plattformen gelten und wie diese Regelungen anzuwenden sind. Die Sharing Economy lebt vom gegenseitigen Vertrauen. Falls dieses weiter in die „Pseudo-Sharing“-Spirale gerät, wissen weder Konsumenten auf der einen noch Crowdworker auf anderen Seite, was Sache ist. Es geht aber auch um das Vertrauen der Gesellschaft, das eine gewisse Regulierung sowie gesetzliche Leitplanken notwendig macht. Dadurch könnte man in dieser Hinsicht ebenfalls mehr Vertrauen und faire Wettbewerbsbedingungen schaffen.

Unter Umständen könnte man auch Zertifizierungsüberlegungen – wie beispielsweise ein „Fair-Trade-Siegel“ – für Online-Plattformen andenken. Vor allem der profitorientierte Peer-to-Peer-Bereich ist noch eine rechtliche Grauzonenlandschaft. Die Abgrenzung von gewerblicher und privater Tätigkeit und die damit verbundenen Haftungsfragen lassen Konsumenten (Nachfrager) und Anbietern (Privatpersonen) noch freies Spiel; zum Teil finden in diesem Bereich auch unfaire „Spielregeln“ am Markt statt.

## 6. Zusammenfassung

---

### Vertrauen und Digitalisierung sind Treiber der Sharing Economy

Der Erfolg der Sharing Economy beruht darauf, dass fremde Personen mithilfe von Plattformen zueinander Vertrauen entwickeln und Güter und Dienstleistungen günstiger, einfacher, schneller und mit geringem Aufwand über das Internet tauschen, verkaufen oder verschenken können. Es geht dabei um gemeinschaftliche oder gewinnorientierte Online-Plattformen, die sehr unterschiedliche Zwecke und Ziele verfolgen. Während es bereits seit jeher Nachbarschaftshilfen, Genossenschaften, Maschinenringe oder Büchereien gibt, ermöglicht die Digitalisierung neben der orts- und zeitunabhängigeren Nutzungsmöglichkeit auch vertrauensbildende Mechanismen zwischen fremden Menschen.

### Breite Ausprägungen in der Sharing Economy

Unter dem Begriff Sharing Economy versteht man – neben dem Tauschen und Teilen zwischen Privatpersonen (P2P) – Geschäftsmodelle von Unternehmen für ihre Kunden (B2C oder B2B). In diesem Fall geht es vielmehr um Economy als um Sharing – mit Investorenerwartungen, Gewinnmaximierung, Kostenminimierung und Umsatzgenerierung. Die unterschiedlichen Bereiche der Sharing Economy breiten sich über verschiedenste Wertschöpfungsketten quer durch viele traditionelle Branchen aus. Durch die Verschwommenheit des Begriffs Sharing Economy wird auch die Abgrenzung von privater und gewerblicher Tätigkeit seitens der Politik beantwortet werden müssen. Während bei der Bereitstellung von Gütern oder Dienstleistungen zwischen Privatpersonen viele rechtliche Regelungen nicht greifen (zum Beispiel Verbraucherschutz, Steuerrecht, Arbeits- und Sozialrecht), muss künftig über eine Regelung von bestimmten Bereichen (zum Beispiel Umsatzgrenze oder Ähnliches) nachgedacht werden. Aber auch der Megatrend der Individualisierung lädt weiterhin dazu ein, dass viele Start-ups gegründet werden, die ihr Image (Digital Branding) vor allem in der Digitalisierung etablieren möchten. Viele Unternehmen richten ihre Fühler in Richtung New Economy aus, kaufen Start-ups und beschäftigen sich mit dem zunehmenden Trend des Teilens. Beispielsweise nahm der Automobilhersteller Daimler keine Rücksicht auf die Taxiunternehmen, indem er nun mithilfe der gekauften Taxi-Apps der Branche

Vermittlungsprovisionen abgrast.<sup>140</sup> In der Automobilbranche entdecken immer mehr Unternehmen die Notwendigkeit der Sharing Economy in ihrem Portfolio. Auch andere Branchen (zum Beispiel Versicherungen) sind vom Trend bzw. der Transformation betroffen. Und darüber hinaus sind Daten ein wichtiger „Rohstoff“ geworden: Big Data wird immer stärker die unternehmerischen Entscheidungen prägen. Aber auch Branchen, wie beispielsweise die Maschinen- und Metallbranche, die Gesundheitsindustrie oder Finanzdienstleister bieten zunehmend bedarfsgerechtere Produkte an, die auf personalisierten Daten basieren.

### **Steigendes Investorenkapital, Beratungen und Erwartungen in der Sharing Economy**

Immer mehr Venture-Capital-Investoren und Unternehmensberatungen springen auf das Zugpferd der Sharing Economy auf. Unter Venture Capital versteht man in der Regel außerbörsliches Beteiligungskapital, das eine Beteiligungsgesellschaft (Venture-Capital-Gesellschaft) einem als riskant geltenden Unternehmen bereitstellt. Beteiligungen sind mit einem sehr hohen Risiko verbunden, das bis zu einem Totalverlust des eingesetzten Kapitals führen kann. In der Regel wird jedoch nicht nur das Kapital, sondern auch betriebswirtschaftliches oder technisches Know-how zur Verfügung gestellt. Zum Teil müssen die Unternehmensziele an Investorenvorgaben angepasst werden. Somit greifen Venture-Capital-Unternehmen auch gerne in die operativen unternehmerischen Tätigkeiten ein, zum Beispiel beim Aufbau von Personal- und Geschäftsbeziehungen oder der strategischen Unternehmensführung. Darüber hinaus erhalten die Kapitalgeber häufig Informations-, Kontroll- und Mitspracherechte, die über die üblichen Rechte aus einer Beteiligung hinausgehen.

### **Dynamische und noch instabile Unternehmensbiografien in der Sharing Economy**

Abhängig vom Lebenszyklus des finanzierten Unternehmens kann zwischen Seed Stage Capital, Early Stage Capital und Later Stage Capital unterschieden werden. Bei letzterer Finanzierung befindet sich das Unternehmen bereits im Wachstumsmodus. Das Risiko des Kapitalverlustes verringert sich, jedoch ist der Kaufpreis für die Beteiligung höher. Zum Beispiel befinden sich manche Marktwerte auf einem sehr hohen Niveau (zum Beispiel Uber, Airbnb). Bei einer eventuellen Exitphase seitens des Investors – die je nach Strategie der Venture-Capital-Gesellschaft ausfällt – wird der Austritt bzw. Verkauf angestrebt und der Kapitalgeber zieht sich

---

<sup>140</sup> Vgl. Hecking (2016), URL: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/daimler-legt-sich-wegen-mytaxi-und-car2go-mit-taxibranche-an-a-1074271.html>.

aus dem Unternehmen zurück. Die Anteile können an die Börse gebracht, an andere Unternehmen verkauft werden oder das Unternehmen erwirbt seine Anteile des Risikokapitalgebers zurück (zum Beispiel Management Buy Out). Falls sich das Unternehmen am Markt nicht behauptet, kann es im schlimmsten Fall auch liquidiert werden.

## **Faire und sozial verträgliche Marktbedingungen schaffen**

Weitere Fragen, die wir uns als Gesellschaft im Zuge der zunehmenden Digitalisierung stellen müssen, drehen sich um faire Marktbedingungen im Zuge des digitalen Transformationsprozesses. Unter diesem Aspekt ist es von wesentlicher Bedeutung, die Meinungen der Sozialpartner zu hören und regulatorische Bestrebungen zum Schutz der Beschäftigten zu ergreifen. Des Weiteren geht es aber auch um die Absicherung des Steuer- und Sozialsystems. Falls die Digitalisierung zur Abnahme der Beschäftigten in Industriebetrieben führt, kann auch die Mitbestimmung immer weniger Arbeitnehmer unmittelbar miteinbeziehen. Durch die fortschreitende Digitalisierung und den gesellschaftlichen Trend zu mehr Mikrounternehmen, kann es zur Entwertung von Arbeit in der klassischen Betriebsform kommen. Das neue Outsourcing könnte mithilfe von Crowdworking vonstattengehen. Crowdworking betrifft derzeit noch eine Minderheit (aber stark steigende Anzahl) von neuen Solo-Selbstständigen, deren Löhne, Arbeitsbedingungen, Arbeitnehmerrechte und soziale Absicherung dem freien Spiel der Marktkräfte überlassen werden. Der nachhaltige wirtschaftliche Erfolg von Unternehmen wird zunehmend von ihrer Fähigkeit abhängen, gute und motivierende Arbeitsbedingungen für Arbeitnehmer zu schaffen, aber auch Möglichkeiten für lebenslanges Lernen zu erschließen und Pausen einzulegen. Hier muss die betriebliche Mitbestimmung gute Lösungen anbieten, da sie sonst an Akzeptanz verliert. Zudem lädt das europäische Gesellschaftsrecht zur Umgehung ein, weil internationale Regelungen die Umgehung nationaler Gesetze fördern.<sup>141</sup>

## **Mitbestimmung stärken, Beschäftigte miteinbeziehen**

Welche Möglichkeiten hat man auf virtueller Ebene, um arbeitende Menschen im Wandel der Digitalisierung zu organisieren? Erste Ansätze, um die Crowd-Bewegung einzufangen, ist die Initiative der IG Metall, die eine Plattform ([www.fair-crowdwork.de](http://www.fair-crowdwork.de)) ins Leben gerufen hat. Sie ermöglicht neben der Bewertung von Crowdworking-Plattformen auch rechtliche Unterstützungsleistungen auf Grundlage der individuellen Arbeitsrechtsberatung. Um jedoch das kollektive Arbeitsrecht anzupassen und die klassische Mitbestimmung in die neuen Beschäftigungs-

<sup>141</sup> Vgl. Hans Böckler Stiftung (2015), S. 12.

formen zu integrieren, ist die Frage des Arbeitnehmerbegriffs ein Schlüsselement. Des Weiteren kann man sich die Frage stellen, wer wirtschaftlich von wem wie stark abhängig ist und in weiterer Folge dadurch auch in eine persönliche Abhängigkeit kommt. Diese Verknüpfung könnte den Arbeitnehmerbegriff neu auslegen und die Absicherung auch über Plattformen ermöglichen.

Zurzeit ist noch ungewiss, wie Arbeitsplattformen genau einzustufen sind. Sollten sie als temporäre Arbeitsagenturen gesehen werden, sind es soziale Unternehmen, Zusteller von Dienstleistungen, Werbeträger oder Beschäftigungsagenturen? Viele der Plattformen haben sich zum Teil mit der Abgrenzung der Crowdworker abgesichert. Eine Voraussetzung von Helping ist beispielsweise der Gewerbeschein für Reinigungskräfte. Doch kann es in diesem Fall nicht trotzdem zu einer persönlichen Abhängigkeit kommen? Falls es sich nur um fiktive Änderungen der Beschäftigungsbegrifflichkeit handelt, dann könnte man Regularien herausarbeiten, die bei Dienstleistungsplattformen eine persönliche Abhängigkeit sichtbar machen – und so auch die Betreiber der Plattformen in die Pflicht nehmen. Diese Überprüfungsaufgabe könnte beispielsweise auf offizieller (institutioneller) Ebene erfolgen und (wie bei der Entwicklung des freien Dienstverhältnisses) eine Verpflichtung zur Sozialversicherung seitens der Plattform vorschreiben. So würde es auch bei einem zunehmenden Trend das kontinentaleuropäische Sozialversicherungssystem nicht überlasten.

Die digitale Transformation birgt Chancen und Risiken. Es kann durchaus dazu kommen, dass sich das Einkommen und der Lebensstandard in der gesamten Welt verbessern. Man kann über neue Produkte und Dienstleistungen verfügen. Die Produktivität und Effizienz kann aufgrund zurückgehender Kosten für Transport, Kommunikation oder Handel die Entstehung neuer Märkte forcieren und ein beschleunigtes Wirtschaftswachstum bringen. Bis dato profitieren jedoch diejenigen Menschen am meisten, die es sich leisten können, an der technologischen Innovation teilzuhaben. Der digitale Wandel kann daher auch zu größerer Ungleichheit führen. Das Risiko der Spaltung des Arbeitsmarktes zwischen geringen Kenntnissen/niedriger Bezahlung und guter Ausbildung/hohem Einkommen kann zu weiteren wachsenden sozialen Spannungen führen. Somit stellt die einhergehende Ungleichheit der sozialen Bedingungen eine ebenso hohe Herausforderung dar und benötigt faire und soziale Innovationen.<sup>142</sup>

---

<sup>142</sup> Vgl. Schwab (2016), URL: <http://www.handelsblatt.com/politik/international/davos/davos-2016-die-vierte-industrielle-revolution/12836622-all.html>.

*„Creativity always comes as a surprise to us; therefore we can never count on it and we dare not believe in it until it has happened. In other words, we would not consciously engage upon tasks whose clearly requires that creativity be forthcoming. Hence, the only way in which we can bring our creative resources fully into play is by misjudging the nature of the task, by presenting it to ourselves as more routing, simple, undemanding of genuine creativity than it will turn out to be.“*

Albert O. Hirschman



## 7. Literaturverzeichnis

---

- Airbnb (2015): Airbnb Summer Travel Report: 2015, URL: <http://blog.airbnb.com/wp-content/uploads/2015/09/Airbnb-Summer-Travel-Report-1.pdf>, Zugriff am: 01.02.2016.
- Airbnb (2016a): Nutzungsbedingungen, URL: <https://www.airbnb.de/terms>, Zugriff am: 01.02.2016.
- Airbnb (2016b): Willkommen zu Hause, Miete einzigartige Unterkünfte von lokalen Gastgebern in mehr als 190 Ländern, URL: <https://www.airbnb.de/>, Zugriff am: 01.02.2016.
- Airbnb (2016c): Über uns, URL: <https://www.airbnb.de/about/about-us>, Zugriff am: 02.02.2016.
- Airbnb (2016d): Airbnb Business, Verreise für die Arbeit, fühl dich wie zu Hause, URL: <https://www.airbnb.de/business-travel>, Zugriff am: 04.02.2016.
- Airbnb (2016e): Welche Gebühren werden für Gastgeber fällig?, URL: <https://www.airbnb.de/help/article/63/what-are-host-service-fees>, Zugriff am: 04.02.2016.
- Airbnb (2016f): Was sind die Airbnb Service-Gebühren für Gäste?, URL: <https://www.airbnb.de/help/article/104/what-are-guest-service-fees>, Zugriff am: 04.02.2016.
- Airbnb (2016g): Airbnb Suchanfrage für Berlin Mitte im Zeitraum vom 24.03.2016 bis 27.03.2016, URL: [https://www.airbnb.de/s/Berlin~Mitte--Berlin?checkin=24.03.2016&checkout=27.03.2016&guests=2&ss\\_id=lzhlx0rn](https://www.airbnb.de/s/Berlin~Mitte--Berlin?checkin=24.03.2016&checkout=27.03.2016&guests=2&ss_id=lzhlx0rn), Zugriff am: 05.02.2016.
- Airbnb (2016h): Welche Steuern zahlen Gastgeber?, URL: <https://www.airbnb.de/help/article/481/how-do-taxes-work-for-hosts>, Zugriff am: 05.02.2016.
- Andersson, Magnus/Hjalmarsson, Anders/Avital, Michel (2013): Peer-to-Peer Service Sharing Platforms: Driving Share and Share Alike on a Mass-Scale. Completed Research Paper. Thirty Fourth International Conference on Information Systems, 2013, Milan.
- Barth, Vanessa (2015): Fünf Fragen an Phuoc Tran-Gia, In: Brenner, Christiane (Hrsg.): Crowdwork – zurück in die Zukunft?, Perspektiven digitaler Arbeit, Bund-Verlag, Frankfurt am Main.
- Bartik, Herbert/Lutter, Johannes/Antalovsky, Eugen (2015): The Big Transformers, Sharing- und On-Demand-Economy auf dem Vormarsch, Konsequenzen und Handlungsoptionen für die öffentliche Hand im Personentransport-

- und Beherbergungswesen, Europaforum Wien, Februar 2015 im Auftrag der Stadt Wien, MA 23 – Wirtschaft, Arbeit und Statistik, Wien.
- Baums, Ansgar (2015): Analyse, Was sind digitale Plattformen, in: Baums, Ansgar/Schössler, Martin/Scott, Ben (Hrsg.): Industrie 4.0: Wie digitale Plattformen die Wirtschaft verändern – und wie die Politik gestalten kann, Kompendium Digitale Standortpolitik, Band 2, Erste Auflage, Oktober 2015, Berlin, S. 12–25.
- Baums, Ansgar/Schössler, Martin/Scott, Ben (2015): Industrie 4.0: Wie digitale Plattformen die Wirtschaft verändern – und wie die Politik gestalten kann, Kompendium Digitale Standortpolitik, Band 2, Erste Auflage, Oktober 2015, Berlin.
- Benner, Christiane (2015): Amazonisierung oder Humanisierung der Arbeit durch Crowdsourcing? Gewerkschaftliche Perspektiven in einer digitalen Arbeitswelt, In: Brenner, Christiane (Hrsg.): Crowdwork – zurück in die Zukunft?, Perspektiven digitaler Arbeit, Bund-Verlag, Frankfurt am Main.
- Berylls Strategy Advisors (2015): Car Sharing – Der große Durchbruch steht noch bevor, eine Endkundenstudie, Februar 2015, URL: [http://www.berylls.com/media/informationen/downloads/presse/150216\\_Berylls\\_Carsharing\\_-PM\\_Slides.pdf](http://www.berylls.com/media/informationen/downloads/presse/150216_Berylls_Carsharing_-PM_Slides.pdf), Zugriff am: 17.02.2016.
- Blablacar (2016): Blablacar, URL: <https://www.blablacar.de/>, Zugriff am: 16.02.2016.
- Botsman, Rachel/Rogers, Roo (2011): What's mine is yours: How collaborative consumption is changing the way we live, Collins, London.
- Botsman, Rachel (2013): The sharing Economy Lacks a Shared Definition, URL: <http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>, Zugriff am: 12.01.2016.
- Bundesarbeitskammer (2016): Antrag Nr. 12, Fraktion sozialdemokratischer GewerkschafterInnen an die 159. Hauptversammlung der Bundesarbeitskammer am 22. Juni 2016, Den digitalen Wandel gerecht gestalten.
- Car2Go (2015): Generation Smartphone: Die App-basierte Miete bei car2go setzt sich durch, URL: [https://car2go.com/common/data/locations/europe/deutschland/pr\\_bereich/06\\_2015\\_juni/20150619\\_car2go\\_Smartphone\\_basierte\\_Miete\\_setzt\\_sich\\_durch\\_de.pdf](https://car2go.com/common/data/locations/europe/deutschland/pr_bereich/06_2015_juni/20150619_car2go_Smartphone_basierte_Miete_setzt_sich_durch_de.pdf), Zugriff am: 17.02.2016.
- Car2Go (2016): Car2Go, URL: <https://car2go.com/de/berlin/>, Zugriff am: 16.02.2016.
- Clampet, Jason (2015): Airbnb's New \$1 Billion Funding Would Value It At \$20 Billion, Skift, 28 February 2015, URL: <http://skift.com/2015/02/28/airbnbs-new-1-billion-funding-would-value-it-at-20-billion/>, Zugriff am: 02.02.2016.
- Daimler (2015): Daimler Geschäftsbericht 2014, Stuttgart, URL: <http://www.daimler.com/dokumente/investoren/berichte/geschaeftsberichte/daimler/daimler-ir-geschaeftsbericht-2014.pdf>, Zugriff am: 16.02.2016.

- Deloitte (2015): Sharing Economy: Teile und verdiene! Wo steht die Schweiz?, URL: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ch/Documents/consumer-business/ch-de-cb-sharing-economy-teile-und-verdiene.pdf>, Zugriff am: 12.01.2016.
- DriveNow (2016): DriveNow, URL: <https://de.drive-now.com/>, Zugriff am: 16.02.2016.
- Drivy (2016): Drivy, URL: <https://www.drivy.de/>, Zugriff am: 16.02.2016.
- Fairleihen (2013): Warum fairleihen.de?, URL: <http://blog.fairleihen.de/2013/07/26/warum-fairleihen-de/>, Zugriff am: 20.01.2016.
- Fairleihen (2015a): Hausaufgaben gemacht, URL: <http://blog.fairleihen.de/2015/09/17/hausaufgaben-gemacht/>, Zugriff am: 20.01.2016.
- Fairleihen (2015b): Die Suche, <http://blog.fairleihen.de/2015/09/27/die-suche/>, Zugriff am: 20.01.2016.
- Fairleihen (2015c): 2222, URL: <http://blog.fairleihen.de/2015/11/25/2222/>, Zugriff am: 20.01.2016.
- Fairteilen (2015d): Fragen, URL: <http://blog.fairleihen.de/fragen/>, Zugriff: 20.01.2016.
- Fairleihen (2016a): Nutzungsbedingungen, URL: <https://www.fairleihen.de/nutzungsbedingungen.html>, Zugriff am: 20.01.2016.
- Fairleihen (2016b): Fairleihen, URL: <https://www.fairleihen.de/index.html>, Zugriff am: 20.01.2016.
- FH Potsdam (2015): AIRBNB vs. BERLIN, Was sagen die Daten? Projekt im Rahmen des Kurses „From Reading to Exploring – Visuelles Geschichtenerzählen im Datenjournalismus“ im Wintersemester 2014/15 am Fachbereich Design an der FH Potsdam, URL: <http://airbnbvsberlin.de/>, Zugriff am: 04.02.2016.
- Flinkster (2016): Flinkster, URL: <https://www.flinkster.de/>, Zugriff am: 16.02.2016.
- Foodsharing (2016a): Teile Lebensmittel, anstatt sie wegzuerwerfen!, URL: <https://foodsharing.de/>, Zugriff am: 19.01.2016.
- Foodsharing (2016b): Schon 3.183.144 KG gerettet!, URL: <https://foodsharing.de/#gerettet>, Zugriff am: 19.01.2016.
- Foodsharing (2016c): Gesamt-Statistik, URL: <https://foodsharing.de/statistik>, Zugriff am: 19.01.2016.
- Foodsharing (2016d): Essenskörbe, URL: <https://foodsharing.de/essenskoerbe/find/>, Zugriff: 19.01.2016.
- Foodsharing (2016e): Partner, URL: <https://foodsharing.de/partner>, Zugriff am: 19.01.2016.
- Gawer, Annabelle/Cusumano, Michael (2008): How Companies Become Platform Leaders, MIT Sloan Management Review, URL: <http://sloanreview.mit.edu/article/how-companies-become-platform-leaders/>, Zugriff am: 03.02.2016.

- Gerst, Detlef (2015): Industrie 4.0 als Herausforderung für den Gesundheitsschutz, In: Schröder, Lothar/Urban, Hans-Jürgen (Hrsg.): Gute Arbeit, Ausgabe 2015, Qualitative Tarifpolitik – Arbeitsgestaltung – Qualifizierung, Bund Verlag, Frankfurt am Main, S. 245–257.
- Goodwin, Tom (2015): The Battle Is For The Consumer Interface, Posted 3 March 2015, URL: <http://techcrunch.com/2015/03/03/in-the-age-of-disintermediation-the-battle-is-all-for-the-customer-interface/#.17gtqz:0sCd>, Zugriff am: 29.02.2016.
- Greenwheels (2016): Greenwheels, URL: <https://www.greenwheels.com/de/>, Zugriff am: 16.02.2016.
- Hans Böckler Stiftung (2015): Mitbestimmung 2035, Vier Szenarien, Ein Projekt der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Abteilung Mitbestimmungsförderung der Hans-Böckler-Stiftung mit Begleitung vom Institut für prospektive Analysen (IPA), Setzkasten, Düsseldorf.
- Hecking, Mirijam (2016): Für MyTaxi und Car2Go: Warum Daimler sein Taxi-Geschäft riskiert, Bericht vom 27.01.2016, URL: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/daimler-legt-sich-wegen-mytaxi-und-car2go-mit-taxi-branche-an-a-1074271.html>, Zugriff am: 17.02.2016.
- Helpling (2015a): Helpling pausiert sein Geschäft in Österreich, Pressemitteilung vom 16.12.2015, URL: <http://helpling.pr.co/118019-helpling-pausiert-sein-geschäft-in-osterreich>, Zugriff am: 08.02.2016.
- Helpling (2015b): Putzportal Helpling startet App für Reinigungskräfte: Das Cockpit für Selbstständige, Pressemitteilung vom 27.08.2015, URL: <http://helpling.pr.co/109267-putzportal-helpling-startet-app-fur-reinigungskrafte-das-cockpit-fur-selbststandige>, Zugriff am: 08.02.2016.
- Helpling (2015c): Helpling und UBER kooperieren, Pressemitteilung vom 13.08.2015, URL: <http://helpling.pr.co/108237-helpling-und-uber-kooperieren>, Zugriff am: 08.02.2016.
- Helpling (2016a): Häufige Fragen, URL: <https://www.helpling.de/so-gehts>, Zugriff am: 08.02.2016.
- Helpling (2016b): Helpling, URL: <https://www.helpling.de/>, Zugriff am: 09.02.2016.
- Helpling (2016c): Kooperation, URL: <https://www.helpling.de/kooperation>, Zugriff am: 09.02.2016.
- Helpling (2016d): Preise, URL: <https://www.helpling.de/preise>, Zugriff am: 09.02.2016.
- IG Metall (2015): Industrie 4.0 – Gute Arbeit in der digitalisierten Arbeitswelt, Positionspapier der Betriebsrätefachtagung vom 07. September 2015, IG Metall Berlin, URL: [http://www.igmetall-berlin.de/uploads/media/Positionspapier\\_BR\\_Fachtagung.pdf](http://www.igmetall-berlin.de/uploads/media/Positionspapier_BR_Fachtagung.pdf), Zugriff am: 12.01.2016.

- Lendico (2016a): Connecting borrowers and investors online, URL: <https://www.lendico.com/>, Zugriff am: 22.01.2016.
- Lendico (2016b): Fragen & Antworten für Kreditnehmer, URL: <https://www.lendico.de/kreditnehmer-hilfe-16.html?faq>, Zugriff am: 25.01.2016.
- Lendico (2016c): Jetzt bringt Lendico Anlegern die Renditen zurück, URL: <https://www.lendico.de/anleger-erste-schritte-5.html>, Zugriff am: 26.01.2016.
- Lendico (2016d): Der direkte Weg zu Ihrem günstigen Kredit, URL: <https://www.lendico.de/>, Zugriff am: 26.01.2016.
- Lendico (2016e): Fragen & Antworten für Anleger, URL: <https://www.lendico.de/anleger-hilfe-17.html?faq>, Zugriff am: 26.01.2016.
- Lending Club (2016a): Lending Club Patient Solutions, Doctors: Patient financing that's easy and affordable. Now that's a medical breakthrough., URL: <https://www.lendingclub.com/patientsolutions/>, Zugriff am: 27.01.2016.
- Lending Club (2016b): Lending Club Statistics, URL: <https://www.lendingclub.com/info/statistics.action>, Zugriff am: 27.01.2016.
- Lending Club (2016c): Lending Club Reports Third Quarter 2015 Results, URL: <http://ir.lendingclub.com/Cache/1500077327.PDF?Y=&O=PDF&D=&fid=1500077327&T=&iid=4213397>, Zugriff am: 27.01.2016.
- Lisi, René (2013): Shareconomy, Definition & Bedeutung, Shareconomy Blog, URL: <http://shareconomyblog.net/2013/06/03/shareconomy-definition-bedeutung/>, Zugriff am: 11.01.2016.
- Malik, Om (2011): Airbnb gets \$112M in new investments, Gigaom vom 24. Juli 2011, <http://gigaom.com/2011/07/24/airbnb-gets-112-million-in-new-investment/>, Zugriff am: 01.02.2016.
- Manager Magazin (2013): Car2Go erzielt in drei Städten Gewinne, Online-Bericht vom 21.01.2013, URL: <http://www.manager-magazin.de/unternehmen/autoindustrie/a-878835.html>, Zugriff am: 17.02.2016.
- Manager Magazin (2014): Car2Go bleibt länger defizitär als geplant, Bericht vom 14.11.2014, URL: <http://www.manager-magazin.de/unternehmen/autoindustrie/carsharing-car2go-wird-fruehestens-nach-2016-gewinne-schreiben-a-1003021.html>, Zugriff am: 17.02.2016.
- Multicity (2016): Multicity, URL: <https://www.multicity-carsharing.de/>, Zugriff am: 16.02.2016.
- MyHammer (2015a): Geschäftsbericht der MyHammer Holding AG 2014, URL: [https://www.myhammer-holding.de/cms/upload/MyHammer\\_GB2014\\_WEB.pdf](https://www.myhammer-holding.de/cms/upload/MyHammer_GB2014_WEB.pdf), Zugriff am: 11.02.2016.
- MyHammer (2015b): MyHammer Zwischenmitteilung innerhalb des zweiten Halbjahres 2015, URL: [https://www.myhammer-holding.de/cms/upload/Zwischenmitteilung\\_2\\_2015.pdf](https://www.myhammer-holding.de/cms/upload/Zwischenmitteilung_2_2015.pdf), Zugriff am: 11.02.2016.
- MyHammer (2016): Finden Sie Handwerker für Ihren Auftrag, URL: <https://www.my-hammer.de/>, Zugriff am: 11.02.2016.

- Müller-Gemmeke (2015): Wir brauchen soziale Leitplanken in der neuen Arbeitswelt, Was der Wandel von Arbeitsformen für unsere Gesellschaft bedeutet, In: Brenner, Christiane (Hrsg.): Crowdwork – zurück in die Zukunft? Perspektiven digitaler Arbeit, Bund-Verlag, Frankfurt am Main.
- Novet, Jordan (2014): Airbnb Closes Massive \$450 Million Round at 10 Billion Valuation, Venture Beat, 18 April 2014, URL: <http://skift.com/2014/04/18/airbnb-closes-massive-450-million-round-at-10-billion-valuation/>, Zugriff am: 01.02.2016.
- Neuhaus, Carla (2014): Die Bank von morgen, Woran Berliner Start-ups arbeiten, in: Der Tagesspiegel Online vom 15.06.2014, URL: <http://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/die-bank-von-morgen-woran-berliner-start-ups-arbeiten/10042386.html>, Zugriff am: 26.01.2016.
- Ouishare (2016): The Collaborative Economy, URL: [http://ouishare.net/en/about/collaborative\\_economy/](http://ouishare.net/en/about/collaborative_economy/), Zugriff am: 25.01.2016.
- Porter, Michael E. (1980): Competitive Strategy, Techniques for Analysing Industries and Competitions, Free Press, New York.
- Rafat, Ali (2015): Airbnb's Revenues Will Cross Half Billion Mark in 2015, Analysts Estimate, Skift, 25 March 2015, URL: <http://skift.com/2015/03/25/airbnbs-revenues-will-cross-half-billion-mark-in-2015-analysts-estimate/>, Zugriff am: 04.02.2016.
- Räth, Magdalena (2012): Crashpadder geht an Airbnb, Gründerszene vom 21. März 2012, URL: <http://www.gruenderszene.de/news/crashpadder-airbnb>, Zugriff am: 02.02.2016.
- Rocket Internet (2015): Annual Report 2014, URL: <https://www.rocket-internet.com/sites/default/files/investors/Rocket%20Annual%20Report%202014.pdf>, Zugriff am: 26.01.2016.
- Roth, Anita (2015): New Report: The Impact of Airbnb on Middle Class Income Stagnation, URL: <http://publicpolicy.airbnb.com/new-report-impact-airbnb-middle-class-income-stagnation/>, Zugriff am: 02.02.2016.
- Runia, Peter/Wahl, Frank/Geyer, Olaf/TheWißen, Christian (2007): Marketing, Eine prozess- und praxisorientierte Einführung, 2. Auflage, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München.
- Schäfer, Daniel (2016): Digital Finance vor der Revolution, In: Handelsblatt Topic, Nr. 13, 20. Januar 2016.
- Schumpeter, Josef A. (1997): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Eine Untersuchung über Unternehmervergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 9. unveränderte Auflage, Duncker & Humblot Verlag, Berlin.

- Schumpeter, Josef A. (2005): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 8. unveränderte Auflage, Narr Francke Attempto Verlag, Tübingen.
- Scholl, Gerd/Behrendt, Siegfried/Flick, Christian/Gossen, Maike/Henseling, Christine/Richter, Lydia (2015): Peer-to-Peer Sharing, Definition und Bestandsaufnahme, PeerSharing Arbeitsbericht 1, Studie des Forschungsprojekts „Peer-Sharing – Internetgestützte Geschäftsmodelle für gemeinschaftlichen Konsum als Beitrag zum nachhaltigen Wirtschaften“, September 2015, Berlin.
- Schonfeld, Erick (2008): AirBed And Breakfast Takes Pad Crashing To A Whole New Level, TechCrunch, Posted on 11 August 2008, URL: <http://techcrunch.com/2008/08/11/airbed-and-breakfast-takes-pad-crashing-to-a-whole-new-level/>, Zugriff am: 01.02.2016.
- Schor, Juliet (2014): Debating the Sharing Economy, URL: <http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>, Zugriff am: 11.01.2016.
- Schor, Juliet/Fitzmaurice, Connor (2015): Collaborating and connecting: The Emergence of a Sharing Economy. In: Reisch, Lucia/Thøgersen, John (Hrsg.): Handbook on Research on Sustainable Consumption, Cheltenham, UK: Edward Elgar, S. 410–425.
- Schwab, Klaus (2016): Die Vierte Industrielle Revolution, Handelsblatt vom 20.01.2016, URL: <http://www.handelsblatt.com/politik/international/davos/davos-2016-die-vierte-industrielle-revolution/12836622-all.html>, Zugriff am: 20.01.2016.
- Sperling, Gene (2015): How Airbnb Combats Middle Class Income Stagnation, URL: [http://www.stgeorgeutah.com/wp-content/uploads/2015/07/Middle-ClassReport-MT-061915\\_r1.pdf](http://www.stgeorgeutah.com/wp-content/uploads/2015/07/Middle-ClassReport-MT-061915_r1.pdf), Zugriff am: 02.02.2016.
- Startnext Crowdfunding (2012), Foodsharing, URL: <https://www.startnext.com/foodsharing>, Zugriff am: 19.01.2016.
- Staun, Harald (2013): Der Terror des Teilens. FAZ, 22.12.2013, URL: <http://www.faz.net/aktuell/feuilleton/debatten/shareconomy-der-terror-des-teilens-12722202.html>, Zugriff am: 11.01.2016.
- Tamyca (2016a): Tamyca, URL: <https://www.tamyca.de/>, Zugriff am: 16.02.2016.
- Tamyca (2016b): Preise, URL: <https://www.tamyca.de/carsharing-preise>, Zugriff am: 16.02.2016.
- Uber (2016): Uber, URL: <https://www.uber.com/>, Zugriff am: 16.02.2016.
- Verbraucherzentrale Bundesverband (2015): Teilen, Haben, Teilhaben, Verbraucher in der Sharing Economy, Diskussionspapier, 29. Juni 2015, Berlin.
- Vogelpohl, Thomas/Simons, Arno (2015): Kontroversen ums Teilen, Ein Überblick über das online gestützte Peer-to-Peer Sharing als gesellschaftliche Innovation und eingehende allgemeine spezifische Kontroversen, PeerSharing Arbeitsbericht 2, Studie des Forschungsprojekts „Peer-Sharing – Internetge-

stützte Geschäftsmodelle für gemeinschaftlichen Konsum als Beitrag zum nachhaltigen Wirtschaften“, Dezember 2015, Berlin.

Wauters, Robin (2011): Airbnb buys German clone Accoleo, opens first European office in Hamburg, TechCrunch, 01 June 2011, URL: <http://techcrunch.com/2011/06/01/airbnb-buys-german-clone-accoleo-opens-first-european-office-in-hamburg/>, Zugriff am: 02.02.2016.

Wedde, Peter/Spoo, Sibylle (2015): Mitbestimmung in der digitalen Arbeitswelt, in: Verdi (Hrsg.): Gute Arbeit und Digitalisierung, Prozessanalysen und Gestaltungsperspektiven für eine humane digitale Arbeitswelt, BGZ-Druckzentrum, Berlin.

Wedde, Peter/Wedde Irene (2015): Schöne neue „share economy“?, Friedrich Ebert Stiftung, März 2015, Berlin.

Weitzman, Martin (1984): The share economy, Conquering Stagflation, Harvard Publication Press, Boston.

Zangemeister, Christof (1976): Nutzwertanalyse in der Systemtechnik – Eine Methodik zur multidimensionalen Bewertung und Auswahl von Projektalternativen, Dissertation an der Technischen Universität Berlin 1970, 4. Auflage, Witteman-Verlag, München.

Zipcar (2016): Zipcar, URL: <http://www.zipcar.de/>, Zugriff am: 16.02.2016.

## Simon Schumich

Simon Schumich studierte berufsbegleitend internationale Wirtschaftsbeziehungen (B.A.), Human Resource Management (M.A.) und absolvierte einen außeruniversitären sozialwissenschaftlichen Lehrgang (SOQUA).

Er war Jugendsprecher und wirtschaftspolitischer Referent in der AK Burgenland und ist seit 2013 als Betriebswirt und Betriebsräteberater der Arbeiterkammer Wien tätig. In dieser Funktion berät er BetriebsrätInnen und ArbeitnehmerInnenvertreter in wirtschaftlichen Angelegenheiten (Bilanz- und Branchenanalysen), schult im Rahmen des IFAM-Instituts Mitglieder im Aufsichtsrat und beschäftigt sich mit dem Schwerpunkt Digitalisierung in der Arbeitswelt.



Der Autor sammelte Projekt- und Auslandserfahrung in Deutschland, Belgien, Tschechien und Estland.