

## Zwischen Teilhabe und Marktanteilen: Entwurf einer Landkarte für die „Sharing Economy“

Michael Heiling\* und Simon Schumich\*\*

### Zusammenfassung

Unter dem Dachbegriff „Sharing Economy“, der als Hoffnungsträger für mehr soziale Verantwortung und Ressourcenschonung verwendet wird, entsteht auch eine zunehmende Kommerzialisierung privater Lebensbereiche sowie eine Landschaft äußerst diverser Online-Plattformen. Begrifflichkeiten wie „Pseudo-Sharing“ und „Share-Washing“ werden für die profitorientierte Ausprägung dieses Phänomens diskutiert. Jedenfalls ist augenscheinlich, dass viele Plattformen kein „echtes Sharing“ betreiben, also Ressourcen nicht ohne monetäre Gegenleistung zur Verfügung gestellt werden. In diesem Beitrag möchten wir der Frage nach der strukturellen Beschaffenheit von Organisationen nachgehen, die in Österreich im Bereich der sogenannten „Sharing Economy“ zu verorten sind. Die Resultate zeigen hinsichtlich der Eigentümerstruktur als auch der monetären bzw. nicht-monetären Abwicklung ein diverses Bild. Im Bereich der Dienstleistungsplattformen, auf denen im Wesentlichen menschliche Arbeit verteilt wird, ist jedoch eine Tendenz hin zur entgeltlichen Abwicklung und auch zur profitorientierten Organisation der PlattformbetreiberInnen zu erkennen. Diesem Bereich sollte besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden.

**Schlagwörter:** Sharing Economy, Digitalisierung, Plattformökonomie

### From “Sharing” to “Market Share”: Sketching the Framework of the “Sharing Economy”

#### Abstract

“Sharing Economy” is often used to promote more social responsibility as well as conserving resources. Nevertheless, the term is also used for increasing commercial uses as well as a diverse range of uprising for-profit online-platforms. Conceptions such as “pseudo-sharing” or “share-washing” are being discussed for the market-oriented type of this phenomenon. Be that as it may, many platforms don’t conduct in the sense of “real sharing”, i.e., not making resources available without monetary compensation. This article aims to examine the structure of organizations participating in the “Sharing Economy” in Austria. The results show a diversified picture due to various forms of governance and aims of the platforms. In the range of service platforms, which focus on the allocation of human labour, we identify a strong tendency towards profit-oriented platforms. We suggest that this field should be given special attention.

**Keywords:** Sharing Economy, Digitalization, Platform Economy

---

\* Michael Heiling, Arbeiterkammer Wien. E-Mail: [michael.heiling@akwien.at](mailto:michael.heiling@akwien.at)

\*\* Simon Schumich, Arbeiterkammer Wien. E-Mail: [simon.schumich@akwien.at](mailto:simon.schumich@akwien.at)

Dieser Artikel entstand auf Basis eines Kongressbeitrags für Momentum 2016 (Track Nr. 3 – Markt, Macht und Globalisierung) und steht unter der Creative Commons Lizenz „Namensnennung 4.0 International“. Ein Wiederabdruck der Texte oder Textpassagen ist auch ohne Rückfrage bei Angabe der Quelle jederzeit möglich. Die Autoren bedanken sich sehr herzlich bei den BegutachterInnen für die wertvollen Hinweise.

## 1. Einleitung

Die „Sharing Economy“<sup>1</sup> führte in den vergangenen Jahren zum Entstehen neuer MarktteilnehmerInnen und einer veränderten Verteilung von Markt und Macht (Parker et al. 2016a: 12). Unter dem Begriff der „Ökonomie des Teilens“ – der auch als Hoffnungsträger für mehr soziale Verantwortung und Ressourcenschonung genannt wird – entsteht unter Umständen auch eine zunehmende Kommerzialisierung privater Lebensbereiche und eine Landschaft diverser Online-Plattformen, deren veröffentlichte Daten „relativ wenig Auskunft über die tatsächliche ökonomische Größenordnung“ (Heiling/Kuba 2017: 40) geben. Neben einer nicht-monetären Ausprägungsform existieren jedenfalls auch profitorientierte Sharing-Economy-Plattformen (Botsman 2013) – bei denen teils die Frage nach der Umgehung von Regulierung gestellt werden muss. Es besteht die Gefahr, dass „Sharing-Modelle als Sozial- und Steuerdumpingmodelle funktionieren“ (Himpele 2016: 26). Gleichzeitig sind die weltweiten Investitionen in Unternehmen der „Sharing Economy“ im Jahr 2010 von 300 Millionen auf 6 Milliarden US-Dollar im Jahr 2014 angestiegen (Deloitte 2015: 4) und die Europäische Kommission sieht für die nächsten Jahre ein Wachstum des Umsatzvolumens von 30 auf fast 600 Milliarden Euro (Europäische Kommission 2016a: 2).

Die Diversität der Plattformen ist sehr hoch und betrifft mittlerweile verschiedenste Bereiche – von Wohnen über Mobilität bis hin zu Reinigungsdiensten gibt es Online-Plattformen, die sowohl gemeinnützig als auch profitorientiert agieren können. Es werden private, kommerzielle aber auch öffentliche AnbieterInnen und NachfragerInnen miteinander vernetzt. Die beschriebene rasante Entwicklung der „Sharing Economy“ hat auch damit zu tun, dass immer mehr unterschiedliche Konzepte unter einem Dachbegriff subsummiert werden (Scholl et al. 2015: 7). In der

Debatte gibt es Kontroversen um diesen Begriff der „Sharing Economy“ – viele Unternehmen ordnen sich diskursiv in diese neue, „smarte“ Wirtschaftsentwicklung ein, bei genauerer Betrachtung der Geschäftsmodelle wird allerdings nicht „geteilt“. Begrifflichkeiten wie „Pseudo-Sharing“ und „Share-Washing“ werden diskutiert – jedenfalls ist augenscheinlich, dass Unternehmen Plattformen betreiben, auf denen nicht „geteilt“ wird und dabei bewusst einen positiv besetzten Begriff verwenden, um „Teilen“ zu suggerieren (Schweighofer 2016: 220). Nicht nur aufgrund der Dynamik dieser Entwicklungen ist es herausfordernd, ein abgeschlossenes Bild des Phänomens „Sharing Economy“ zu erhalten, nicht zuletzt deshalb, weil viele profitorientierte Unternehmen, die als Teil der „Sharing Economy“ wahrgenommen werden, aufgrund ihres Geschäftsmodells (wenig Beschäftigte, geringe Umsätze bei hohen Gewinnspannen) immanent zu klein sind, um ihre Jahresabschlüsse und Bilanzen in Österreich veröffentlichen zu müssen (Heiling/Kuba 2017: 37). Andere – wie etwa die Plattform Airbnb – firmieren überhaupt nicht in Österreich und betreiben Plattformen von anderen Standorten aus. Auch existiert in der Leistungs- und Strukturdatenerhebung der Statistik Austria keine entsprechende „Sharing-Branche“. Insofern stellt sich die Frage, wie Organisationen der sogenannten „Sharing Economy“ in Österreich beschaffen und ausgeprägt sind. Mit diesem Beitrag soll auf Basis bestehender Arbeiten ein grundlegender qualitativer Überblick über die strukturelle Beschaffenheit in Österreich zugänglicher Sharing-Plattformen geschaffen werden. Dazu wird einleitend der Begriff der „Sharing Economy“ kritisch diskutiert, danach werden mögliche Gemeinsamkeiten und Abgrenzungskategorien dieses Phänomens vorgeschlagen. Auf Basis dieser vorgeschlagenen Kategorien wird eine Landkarte in Österreich zugänglicher „Sharing-Economy“-Plattformen erarbeitet und ausgewählte Organisationen werden in diese Landkarte eingeordnet. Schließlich werden aus den neuen Erkenntnissen Thesen abgeleitet.

Methodisch teilt sich dieser Beitrag somit in einen konzeptiven Teil – in dem auf Basis der Analyse von Gemeinsamkeiten und Unterscheidungsmerkmalen von Organisationen der „Sharing Economy“ eine Matrix vorgeschlagen wird – und in einen inhaltsanalytischen Teil, in dem auf Basis von (a) Eigendarstellungen der Organisationen auf deren Websites und (b) Daten des Firmenbuches der Republik Österreich die zur Einteilung der Organisationen in die vorgeschlagene Matrix notwendigen Strukturmerkmale erhoben

1 In die Kategorie der „Sharing Economy“ werden mitunter auch Organisationen und Plattformen eingereicht, die einen Weiterverkauf genutzter Dienstleistungen organisieren (vgl. etwa Scholl et al. 2015: 8) oder die entgeltliche Vermittlung von Gütern und Dienstleistungen als Geschäftsmodell haben, aber nicht unbedingt ein gemeinsames Nutzen oder ein Teilen von Ressourcen im eigentlichen Sinne ermöglichen (vgl. etwa Schweighofer 2016: 220). Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, wird der Begriff der „Sharing Economy“ in diesem Artikel unter Anführungszeichen gesetzt.

werden. Danach werden die erhobenen Daten mit dem vorgeschlagenen Konzept zusammengeführt, um ein qualitatives Bild von Organisationen der „Sharing Economy“ in Österreich darzustellen.

## 2. Begriffe und Grundkonzepte der „Sharing Economy“

Der Begriff „Share Economy“ wurde bereits in den 1980er-Jahren verwendet und bezog sich damals auf konjunkturelle Untersuchungen (Weitzmann 1984: 3). Demnach wäre eine Wirtschaft, die erfolgsabhängige und flexible Vergütungen bezahlt, besser in der Lage, eine Stagnation zu verhindern. Der Begriff „Share“ bezog sich hier also weniger auf „Teilen“, denn auf „Unternehmensanteil“ bzw. maximal auf das „Teilen“ von Gewinnen und Verlusten zwischen Betrieb und Beschäftigten.

Die gegenwärtige Bedeutung des Begriffs „Share Economy“ (oft synonym zu „Sharing Economy“) in Bezug auf neue internetbasierte Modelle entwickelte sich erst zu Beginn des 21. Jahrhunderts. Die Internetagentur SinnerSchrader veranstaltete 2009 eine Konferenz, die den Begriff „Share Economy“ im Kontext der Internetnutzung verwendete. Damit bezog man sich zunächst darauf, dass Inhalte und Wissen nicht nur von einem Rezipienten/einer Rezipientin (EmpfängerIn) konsumiert werden, sondern RezipientInnen auch zunehmend zu DistributorInnen bzw. AnbieterInnen wurden (Rochet/Tirole 2004: 40). Der Boom des digitalisierten Teilens von Gebrauchsgütern und Dienstleistungen als weiterer Schritt habe ebenfalls ab den 2000er-Jahren (SinnerSchrader 2009: 22) begonnen. Das betraf anfangs Formen begrenzter Nutzung von Musik und in nächster Folge auch das Teilen von Mobilität und Software- bzw. Cloudlösungen. Die Computermesse CeBIT machte im Jahr 2013 die „Shareconomy“ zu ihrem Schwerpunkt und thematisierte die Zunahme der Bedeutung des Teilens von Gütern und Dienstleistungen über organisierte Internetplattformen. Das Konzept der „(Online)-Plattform“ ist dabei für das Funktionieren der „Sharing Economy“ zentral. Unter einer Plattform versteht die Europäische Kommission „Mittler, die [...] Anbieter und Nutzer zusammenbringen und Transaktionen zwischen ihnen ermöglichen“ (Europäische Kommission 2016b: 3). Im Zusammenhang mit modernen Kommunikationstechnologien steht der Begriff grundsätzlich für einen Online-Raum zur Vermittlung bzw. Zusammenführung von Produkten, Dienstleistungen

und Technologien, Unternehmen und Privatpersonen. In der „Sharing Economy“ übernehmen zunehmend diese digitalen Plattformen als MittlerInnen oder IntermediärInnen die Koordination von Vermittlungs- und Arbeitstätigkeiten (Leimeister et al. 2016: 16). Hinsichtlich ihrer schematischen Struktur bestehen digitale Plattformen aus zwei Teilen: Einem „Kern“ (Programm, Algorithmus) und einer „Peripherie“ (Schnittstellen und NutzerInnen). Das „Ökosystem“ der Plattform sind oft unabhängige TeilnehmerInnen in der Peripherie der Plattform. Gäbe es diese nicht, gäbe es auch keine Transaktionen, ungeachtet dessen, wie der Kern der Online-Plattform beschaffen ist. Diese explizite Inklusion der RandteilnehmerInnen unterscheidet das Konstrukt des Ökosystems von anderen netzwerkzentrierten Organisationsstrukturen wie beispielsweise Clustern, Innovationsnetzwerken oder Industrienetzwerken, welche auf die Produktions- oder EndnutzerInnenseite fokussieren (Autio/Thomas 2014: 205).

Die Basis der „Sharing Economy“ ist die Verfügbarmachung von nicht ausgelasteten Ressourcen (Gütern und Dienstleistungen) auf monetärer und nicht-monetärer Basis (Botsman 2013). Individuen erhalten verschiedene Formen von Kompensationen für die Neuverteilung dieser Ressourcen bzw. die Ermöglichung des Zugangs zu Ressourcen. Die Abwicklung erfolgt über eine digitale Plattform, die von einer Organisation betrieben wird (Mair/Reischauer 2017: 2). Dabei werden nicht nur die Grenzen des Arbeitslebens ausgeweitet und überschritten, sondern es werden Ressourcen, die von privaten Haushalten nicht zur Gänze genutzt werden (wie etwa Wohnraum oder Fahrzeuge, aber auch Lebensmittel) durch (oftmals profitgetriebene) Plattformen mobilisiert (Bauer/Gegenhuber 2015: 670). Die Nutzung von ansonsten „brachliegenden“ Ressourcen kann grundsätzlich auch aus gemeinwohlorientierter Perspektive vielversprechend erscheinen, gepaart mit Erwerbsabsicht und den (Arbeits-)Ressourcen von Individuen entsteht aber mitunter eine Rationalisierung und Ökonomisierung von Ruhezeiten, Erholungszeiten und der privaten Sphäre. Das Potenzial dieser Verfügbarmachung wird dabei durch die fortschreitende Digitalisierung – durch die Reduktion der Grenzkosten von Kommunikation und Information unabhängig von dem physischen Standort der Plattform und der zuletzt stark steigenden Anzahl von InternetnutzerInnen – vergrößert. Im Endausbau einer solchen Vision steht quasi die ganze Welt auf beiden Seiten der Plattform zur Verfügung (Schweig-

hofer 2016: 221) – ständig, überall und ohne zusätzliche Transaktionskosten. Da sich in dieser Konstellation meist einander unbekannte PlattformteilnehmerInnen gegenüberstehen, benötigt es auch bestimmte Formen der Vertrauensbildung. In der „Sharing Economy“ erfolgt dies regelmäßig durch – auch für andere TeilnehmerInnen einsehbar – „Ratings“ und Bewertungen (Schmidt 2017: 12; Huws 2016: 8).

In der technischen Entwicklung und diesen vertrauensbildenden – aber auch Kontrolle ermöglichenden – Maßnahmen für einander zunächst unbekannte TeilnehmerInnen steckt auch ein wesentliches Positionierungspotenzial für größere Plattformen in der „Sharing Economy“. Je größer die Anzahl der TeilnehmerInnen einer Plattform, desto größer sind die positiven „Netzwerkeffekte“ (Shapiro/Varian 1999: 14), von denen sowohl die NutzerInnen als auch die Verfügungsberechtigten über den „Kern“ der Plattform profitieren. Damit ist gemeint, dass die Anzahl der potenziellen Beziehungen in einem Netzwerk (bzw. auf einer Plattform) mit jedem neuen Teilnehmer/jeder neuen Teilnehmerin um die Anzahl der bestehenden TeilnehmerInnen steigt. Mit anderen Worten: Wird auf einer Wohnungsplattform nur eine zusätzliche Wohnung angeboten, steigt die Anzahl der theoretisch vermittelbaren Mietverträge um die Anzahl der zu diesem Zeitpunkt auf der Plattform gemeldeten NutzerInnen, da mit jedem/jeder ein potenzieller Mietvertrag geschlossen werden könnte. In Verbindung mit den durch die Digitalisierung erheblich gesunkenen Transaktionskosten macht dies auch das kleinteilige und kurzfristige Teilen, Leihen und Vermieten von Gütern und Dienstleistungen lohnenswert.

Dieser Effekt kann aber auch zu erhöhter Marktdominanz einzelner Plattformen führen, da es für NutzerInnen wenig rational erscheint, einem kleineren Netzwerk beizutreten, wenn sie unter sonst gleichen Bedingungen ein größeres „Ökosystem“ nutzen könnten. Gleichzeitig sind aber auch für AnbieterInnen die Transaktionskosten bei der Nutzung mehrerer Plattformen grundsätzlich gering. Diese beiden Effekte formen zurzeit noch Marktsegmente, in denen trotz einer Begünstigung der jeweils größeren Plattformen im Sinne eines „The-Winner-Takes-it-All-Prinzips“ (Schweighofer 2016: 221) meist mehrere konkurrierende Plattformen existieren (etwa Airbnb, Wimdu, 9flats, Couchsurfing bei Unterkünften).

Nicht nur aufgrund dieses derzeitigen Entwicklungsstadiums ist das Feld der Plattformen noch sehr divers und vor allem auch divers zu kategorisieren.

So etwa stellt Schmidt (2016: 6f) nicht weniger als 18 Unterkategorien alleine für kommerzielle Plattformen (inklusive Arbeitsplattformen zur Vermittlung von bezahlten Dienstleistungen) dar.

Die große Diversität und die noch jungen und vielzähligen Kategorisierungsvorschläge sind Indiz dafür, dass die Digitalisierung in vielfältiger Weise Geschäftsmodelle, Beschäftigungsformen und Machtverhältnisse in der Wirtschafts- und Arbeitswelt verändert. Die Vernetzung durchdringt alle Lebensbereiche und lässt Grenzen verschwimmen (Flecker et al. 2016: 18). Dort, wo Grenzen verschwimmen, werden aber unter Umständen neue Grenzen gezogen – weswegen es in der derzeitigen Entwicklungsphase besonders interessant ist, typologische Ansätze für das Phänomen der „Sharing-Economy-Plattformen“ zu diskutieren. Im nächsten Kapitel (3) werden typologische Abgrenzungen diskutiert und entsprechende Kategorien vorgeschlagen.

### 3. Typologische Abgrenzungen in der „Sharing Economy“

Die grundsätzliche Frage, ob die „Sharing Economy“ denn überhaupt ein neues Phänomen sei, wird mitunter verneint (etwa Himpele 2016: 24), da es bereits seit langer Zeit Nachbarschaftshilfen, Genossenschaften, Maschinenringe oder Büchereien gibt. Sichtbar ist aber jedenfalls eine Dynamisierung und eine Neuordnung dieses Phänomens, die jedoch vielmehr in einer technischen Entwicklung bestehen. Die Zuhilfenahme der digitalen Technik und Infrastruktur (insbesondere vernetzte mobile Endgeräte) war jene Innovation, welche die Organisation von Sharing-Economy-Praktiken im erheblichen Maße ermöglicht und angetrieben hat (Dobusch/Schüßler 2014: 34). Unter diesen und den weiter oben beschriebenen Gesichtspunkten ist die „Sharing Economy“ ein neues Phänomen, das neue Fragen aufwirft und Debatten über eine Kategorisierung rechtfertigt.

Mit den Differenzierungen und Abgrenzungen innerhalb der „Sharing Economy“ haben sich bereits eine Reihe von AutorInnen (siehe Tabelle unten, in Anlehnung an Scholl 2015: 8) auseinandergesetzt. Die unterschiedlichen Abgrenzungsvorschläge vergegenwärtigen, dass aufgrund der Diversität der Aktivitäten eine Abgrenzung und Systematisierung schwierig ist (Schor 2014).

Im deutschsprachigen Raum hat das Forschungsprojekt „Peer-Sharing“ in Bezug auf die Ausprägung-

Tabelle 1: Differenzierungen der „Sharing Economy“

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

Quelle: In Anlehnung an Scholl et al. 2015: 8

gen der „Sharing Economy“ einige Differenzierungen unterschiedlicher AutorInnen analysiert und fasste wie oben dargestellt, deren Arbeiten auf drei wesentlich sichtbare Ausprägungen zusammen (Scholl et al. 2015: 8): Erstens: Eine Verlängerung der Nutzungsdauer von materiellen Gütern durch Tausch, Verschenken und Weiterverkauf. Die Nutzung des (gebrauchten) Gutes ist dabei in der Regel an den Eigentumswechsel geknüpft. Zweitens: Eine eigentumslose intensivere Nutzung eines materiellen Gutes – mit oder ohne Entgelt – und ohne Eigentumserwerb des anfragenden Nutzers/der anfragenden Nutzerin. Und drittens: Der Handel oder Tausch von immateriellen Gütern bzw. Dienstleistungen (jenseits konventioneller Dienstleistungsmärkte). Auch diese Einteilung ist selbstverständlich nicht unumstritten. Die Europäische Kommission etwa verwendet den Begriff „Collaborative Economy“ und räumt ein, dass „Sharing Economy“ häufig als Synonym verwendet wird (Europäische Kommission 2016a: 3). In dieser Konzeption von „Collaborative Economy“ sind „Transaktionen [...] in der Regel nicht mit Eigentumsübertragung verbunden“ (ebd.) – Plattformen wie Ebay oder auch Foodsharing wären also nach der Europäischen Kommission nicht Bestandteil dieses Phänomens.

Ein anderer Zugang zur Kategorisierung der „Sharing Economy“ wäre, sie zwischen verschiedenen AkteurInnen einzugrenzen. Zwischen Unternehmen und Privatpersonen („Business-to-Customer“, B2C), zwischen Unternehmen und anderen Unternehmen („Business-to-Business“, B2B) sowie zwischen Privatpersonen untereinander („Peer-to-Peer“, P2P). Auch diese Einteilung ist umstritten: Botsman (2013) schränkt die „Sharing Economy“ ein und meint, dass es sich bei Business-to-Business-Modellen (B2B) nicht um eine Ausprägung der „Sharing Economy“ handelt. Publikationen von Unternehmensberatungen sehen

hingegen die Definition der „Sharing Economy“ deutlich unkritischer und umfassender. Deloitte (2015: 5) sieht in ihr „nichts anderes als eine moderne Form von Markt- und Tauschwirtschaft“ und reiht sie als Teil der „Collaborative Economy“, als „Übergriff für jegliche Form von direktem Güter- und Dienstleistungsaustausch unter via Onlineplattformen vernetzten Individuen und Unternehmen“, ein. Besonders gefragt seien in diesem Kontext Dienstleistungen.

Die Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. meint in dieser Definitionsfrage deutlich kritischer, dass es sich bei Dienstleistungsplattformen wie etwa TaskRabbit, Helpling oder Mila um einfache Dienstleistungsvermittlungen handelt, bei denen nicht geteilt wird. Daher verschleierte der Begriff „Sharing“, dass es sich oft um selbstständige Personen mit prekären Arbeitsverhältnissen handelt. In Anlehnung an „Greenwashing“-Praktiken wäre damit diese Art von „Sharing Economy“ als „Sharewashing“ zu bezeichnen (Verbraucherzentrale Bundesverband 2015: 18).

Ein weiteres Abgrenzungsmerkmal wäre die Frage, ob das auf der Plattform vermittelte Objekt ortsungebunden vermittelt werden kann, ob also ein Gut einer physischen Abholung bedarf (etwa im Falle von Car-sharing oder Foodsharing) oder eine Dienstleistung ortsgebunden – die Kategorie der „ortsgebundenen Dienstleistungen“ verwendet etwa Schmid (2017: 5) – verrichtet werden muss (wie etwa HeimwerkerInnenleistungen oder Reinigungsdienstleistungen). Im Falle von Medien- und Informationsplattformen wie Wikipedia oder Youtube (auf denen digitale Inhalte geteilt werden) wäre dies nicht der Fall, ebenso wenig bei Plattformen wie Clickworker oder Upwork, die digitale Arbeit oder so genanntes „Crowdwork im engeren Sinn“ (Risak 2017a: 21) vermitteln. Die ortsungebundenen Dienste sind für die orts- und zeitabhängige Regulierung wohl noch schwerer zu fassen. Fragen der

lokalen und kommunalen (etwa Hill 2016: 3) Steuer-, Zulassungs- und Regulierungspolitik betreffen häufig ortsgebundene Dienste wie Uber oder Airbnb, was aber nicht bedeutet, dass Fragen des Arbeitsrechtes, der Entlohnung und der gewerkschaftlichen Organisation nicht ebenso (wie auch im Bereich der digitalen Arbeit) zu erörtern sind.

Für die weitere Betrachtung und Kategorienbildung wird in dieser Arbeit eine breite – umfassende – Perspektive von ortsgebundener „Sharing Economy“ (also inklusive ortsgebundener Dienstleistungsvermittlung und profitorientierter Ausprägung bis hin zum „Sharewashing“) verwendet. Gerade aber wenn eine solche Perspektive verwendet wird, erscheint es umso notwendiger, klare Abgrenzungen zwischen einzelnen Ausprägungen der „Sharing Economy“ zu treffen, um ein mögliches „Sharewashing“ oder versteckte „Arbeitsvermittlung auf Abruf“ identifizieren zu können.

Als entsprechende Demarkationslinien für diese Kategorienbildung empfehlen sich a) die Frage nach dem auf der Plattform gehandelten/vermittelten Objekt (Gut oder Dienstleistung) und b) die Frage nach der „Marktorientierung/Nicht-Marktorientierung“ der jeweiligen Plattform. Diese beiden Kategorien werden in den nächsten beiden Abschnitten genauer erörtert.

### 3.1 „Sharing“ von Gütern oder Dienstleistungen

Die Kategorisierung der in Wirtschaftsprozessen erstellten Produkte in Güter und Dienstleistungen ist allgemein anerkannt und grundlegend, Betriebe werden gemeinhin als Wirtschaftseinheiten definiert, mit dem Ziel „Güter und Dienstleistungen herzustellen und abzusetzen“ (Wöhe/Döring 2013: 27). In volkswirtschaftlicher Hinsicht ist der Zugang, die gesamte wirtschaftliche Aktivität in Gütererstellung, Güterverarbeitung und Dienstleistungen einzuteilen, Teil der herrschenden Lehre. Vor diesem Hintergrund ergibt es auch Sinn, Plattformen dahingehend zu klassifizieren, ob das vermittelte Produkt ein Gut oder eine Dienstleistung ist. Dies sollte nicht nur aus einem rein analytischen Interesse heraus geschehen, sondern weil die gesonderte Betrachtung von Dienstleistungsplattformen auch die Kategorie der „Arbeit“ involviert und somit für Debatten über die „zahlreichen neuen Phänomene in der Arbeitswelt“ wie „neue Formen der Arbeitserbringung“ (Risak 2017a: 14) besonders interessant ist und Dienstleistungsplattformen auch

über die oben bereits beschriebenen Eigenschaften von Plattformen strukturell diskursive Gemeinsamkeiten (Heiling/Kuba 2017: 33), wie das Vermeiden von Begriffen wie „Arbeit“ oder „ArbeitnehmerIn“, aufweisen.

### 3.2 Marktliche und nicht-marktliche „Sharing Economy“

Ähnlich wie Scholl et al. (2015: 12) die „Art der Gegenleistung“ als Unterscheidungsmerkmal innerhalb der „Sharing“-Geschäftsmodelle anspricht, unterscheidet Dobusch (2016: 21f.) in diesem Zusammenhang zwischen (primär) „marktlicher“ und (primär) „nicht-marktlicher“ Ausgestaltung, also zwischen einer Form der „Sharing Economy“, bei der eine monetäre Gegenleistung dargeboten wird, und einer, bei der diese Gegenleistung ausbleibt. Keine monetäre Gegenleistung heißt freilich nicht automatisch keine Gegenleistung, ein anderes Produkt als Gegenleistung würde aber vielmehr der Idee des Tauschens (und somit auch des „Sharings“) entsprechen. Als Abgrenzungsmerkmal bietet sich somit die „Geldform“ der Gegenleistung und nicht die grundsätzliche Gegenleistung an. Mit anderen Worten: Wenn im Rahmen der Nachbarschaftshilfe (wobei hier auch die Vermittlung über eine Plattform möglich ist) wechselseitig Reinigungsdienstleistungen und Betreuungsdienstleistungen oder Reparaturdienstleistungen ausgetauscht werden, so konsumieren beide Seiten eine Leistung. Der Gegenfluss wäre jedoch wiederum eine (Tausch-)Leistung und somit nicht geldförmig oder monetär.

Erkennbar ist, dass hinter Plattformen „oftmals [...] finanzkräftige EigentümerInnen und InvestorInnen“ (Heiling/Kuba 2015: 28) stehen. Die Frage, wie „marktorientiert/marktlich“ eine Plattform handelt, könnte somit auch anhand der EigentümerInnen analysiert werden. Die Organisationsform eines Unternehmens und die Rechtsform der Kapitalgesellschaft etwa würde tendenziell für eine profitorientierte EigentümerInnenperspektive sprechen (Weisbrod 1998: 47). Daneben existiert die Möglichkeit der Rechtsform einer Personengesellschaft (bei der nicht zwischen KapitaleignerInnen und Geschäftsführung getrennt wird), einer Genossenschaft oder eines Vereins. Diese Einteilung gibt keine abschließende Information darüber, ob die Organisationsform/Rechtsform „marktlich“ ausgerichtet ist, sie kann aber einen Hinweis darauf geben.

Tabelle 2: In die Analyse aufgenommene Onlineplattformen

Kategorie	Analysierte Unternehmen (Onlineplattformen)
Unterkünfte	Wimdu, 9flats, Airbnb, EasyWG, Couchsurfing, Kurzzeitwohnen
Service	BookATiger, Helpling
Mode	Frents, Kleiderkreisel, Mädchenflohmarkt
Essen	Foodsharing
Mobilität	Caruso, Uber, Zipcar, Drivy, Car2Go, DriveNow

Quelle: In Anlehnung an Antalovsky et al. 2015: 5

Tabelle 3: Gut oder Dienstleistung/Monetäre Abwicklung

Governance und Eigentümerschaft	Gut/Tausch	Gut/Monetär	Dienstleistung/Tausch	Dienstleistung/Monetär
	Verein			
Personengesellschaft/Genossenschaft				
Kapitalgesellschaft – Person oder nicht feststellbar				
Kapitalgesellschaft – Kapital				

Quelle: Eigene Darstellung

#### 4. Stichprobe und Methode

Als Stichprobe der Untersuchung dienen jene Unternehmen, die erstens von Antalovsky et al. (2015: 5) im Rahmen einer Studie im Auftrag der MA 23 der Stadt Wien als „ausgewählte Player“ der „Sharing Economy“ in Österreich und Deutschland identifiziert wurden und zweitens auch tatsächlich für den österreichischen Markt zugänglich sind oder waren. Im Bereich der Dienstleistungen wurden lediglich Plattformen in die Stichprobe mitaufgenommen, die ortsgebundene Dienstleistungen vermitteln, bei denen die Dienstleistung also zwar online vermittelt, aber nicht online durchgeführt wird. „Crowdfinancing-Plattformen“ und Plattformen, die „Crowdwork im engeren Sinn“ vermitteln, fallen somit nicht in diese Stichprobe, weil sie für Fragen der nationalen, lokalen und kommunalen Regulierungspolitik nicht im selben Ausmaß fassbar sind.

Zunächst wird für jede Plattform dargestellt, ob es sich beim „geteilten“ oder „gehandelten“ Objekt um ein physisches Gut oder um eine Dienstleistung handelt. Die weitere Frage, ob diese Plattformen eher der „marktlichen“ oder eher der „nicht-marktlichen“ „Sharing Economy“ zuzuordnen sind, wird dabei anhand der Kriterien „Governance und Eigentümerschaft“ sowie „Monetärer Gegenfluss“ wie folgt dargestellt.

##### 4.1 Governance und Eigentümerschaft

Grundsätzlich kommen wie oben angesprochen für eine Organisation einer Plattform a) Kollaborative

Formen (z.B. Verein), b) Personengesellschaften oder c) Kapitalgesellschaften in Frage – wobei für Kapitalgesellschaften noch unterschieden werden kann, ob die EigentümerInnen der entsprechenden Kapitalgesellschaft natürliche Personen sind oder wiederum Kapitalgesellschaften. Diese letzte Unterscheidung ist insbesondere deswegen relevant, weil Plattform-BetreiberInnen (also jene Organisation, die die Schnittstelle zu den PlattformteilnehmerInnen bildet) und wirtschaftliche PlattformeigentümerInnen in durchaus unterschiedlichen Interessen handeln können und die EigentümerInnen in letzter Konsequenz die „Inhaber der geistigen Eigentumsrechte der Plattform und Entscheider über Zugangs- und Nutzungsrechte“ (Parker et al. 2016b: 24) sind. Darüber hinaus beeinflusst auch die Art der Rechtsform und Besitzverhältnisse das Verhalten der Organisationen (Greenwood et al. 2011).

##### 4.2 Monetäre Leistung oder Tauschleistung

Zweitens kann untersucht werden, ob auf der Plattform zwischen den TeilnehmerInnen ein Geldfluss existiert oder ob echtes Teilen oder zumindest ein „echter Tausch“ im Sinne von Gut gegen Gut oder Dienstleistung gegen Dienstleistung vorliegt.

Die beiden Kriterien können natürlich grundsätzlich beliebig kombiniert werden, ebenso wie die Abgrenzungskategorie „Marktlichkeit/Nicht-Marktlichkeit“ beliebig mit der Abgrenzungskategorie „Gut/Dienstleistung“ kombiniert werden kann. So ist beispielsweise denkbar, dass eine Plattform, auf der zwischen den PlattformteilnehmerInnen kein

monetärer Gegenfluss entsteht, von einer Kapitalgesellschaft betrieben wird und die Wertschöpfung beispielsweise durch die Verarbeitung oder den Weiterverkauf von NutzerInnenendaten generiert wird. Andererseits erscheint es natürlich möglich, dass etwa eine Ferienwohnungsplattform für die NutzerInnen

monetär ausgestaltet ist (es wird Miete gezahlt), das Geschäftsmodell an sich aber nicht gewinnorientiert ist und von einem Verein zur Förderung seiner Mitglieder betrieben wird. Auf Basis der vorgeschlagenen Abgrenzungskategorien und deren Kombinationsmöglichkeiten entsteht die folgende Matrix:

Tabelle 4: Charakteristika der untersuchten Onlineplattformen lt. Eigendarstellung und Firmenbuch

Bezeichnung der Plattform	Gut/Dienstleistung	Monetäre Abwicklung	Organisations- bzw. Rechtsform	Eigentümer (Rechtsform)
Wimdu	Dienstleistung (Wohnen)	Ja	Wimdu GmbH (Kapitalgesellschaft)	Rocket Internet SE <sup>2</sup> (Kapitalgesellschaft)
Easy WG	Dienstleistung (Wohnen)	Ja	W3 Ltd, Jersey (Kapitalgesellschaft)	N/A (kein Eintrag im Firmenbuch) <sup>3</sup>
Kurzzeitwohnen.at	Dienstleistung (Wohnen)	Ja	Kurzzeitwohnen GmbH (Kapitalgesellschaft)	P. Porsche (natürliche Person)
9flats	Dienstleistung (Wohnen)	Ja	9flats GmbH, Hamburg (Kapitalgesellschaft)	9flats LTE Ltd, Singapur (Kapitalgesellschaft)
Airbnb	Dienstleistung (Wohnen)	Ja	Airbnb Ireland Ltd. (Kapitalgesellschaft)	Airbnb Inc., USA <sup>4</sup> (Kapitalgesellschaft)
CouchSurfing	Dienstleistung (Wohnen)	Nein	CouchSurfing International Inc (Kapitalgesellschaft)	N/A (Kein Eintrag im Firmenbuch) <sup>5</sup>
Book A Tiger	Dienstleistungen (Reinigung)	Ja	Book A Tiger Austria GmbH (Kapitalgesellschaft)	BAT Households Services GmbH, Berlin (Kapitalgesellschaft)
Helping	Dienstleistungen (Reinigung)	Ja	Helping Austria GmbH (Kapitalgesellschaft)	Helping SA Luxemburg (Kapitalgesellschaft)
Frents	Güter (Bekleidung, Bücher, Alltagsgeräte)	Teils	Frents GmbH, Berlin (Kapitalgesellschaft)	Gründer, natürliche Personen (lt. Eigenangabe)
Mädchenflohmarkt	Güter (Bekleidung)	Ja	Mädchenflohmarkt GmbH (Kapitalgesellschaft)	Natürliche Personen (lt. Eigenangabe)
Kleiderkreisel	Güter (Bekleidung)	Teils	Kleiderkreisel GmbH (Kapitalgesellschaft)	Vinted Inc, UK (Kapitalgesellschaft, lt. Eigenangabe)
Foodsharing	Güter (Lebensmittel)	Nein	Foodsharing e.V. (Verein)	-
Caruso	Güter (Autos)	Ja	Caruso Carsharing eGen (Genossenschaft)	-
Car2Go	Güter (Autos)	Ja	Car2Go Österreich GmbH (Kapitalgesellschaft)	Car2Go Europe GmbH (Kapitalgesellschaft)
Drivy	Güter (Autos)	Ja	Drivy Austria GmbH (Kapitalgesellschaft)	Drivy SAS, Frankreich (Kapitalgesellschaft)
Zipcar	Güter (Autos)	Ja	Zipcar Austria GmbH (Kapitalgesellschaft)	Zipcar Inc, USA (Kapitalgesellschaft)
Drive Now	Güter (Autos)	Ja	Drive Now Austria GmbH (Kapitalgesellschaft)	DriveNow GmbH, Deutschland (Kapitalgesellschaft)
UBER	Dienstleistung (Mitfahrgelegenheit)	Ja	Uber Austria GmbH (Kapitalgesellschaft)	UBER Int Holdings, Niederlande (Kapitalgesellschaft)

<sup>2</sup> Die Wimdu GmbH mit Sitz in Berlin betreibt die Plattform, auf der Kurzzeitunterkünfte entgeltlich vermietet werden. Im Jahresbericht des börsennotierten Risikokapitalgebers Rocket Internet SE wird die Wimdu GmbH als Teil des Portfolios gelistet (vgl. Rocket Internet 2016: 133 bzw. 221).

<sup>3</sup> Hier liegt kein Eintrag im österreichischen Firmenbuch vor, da die Plattform lt. Impressum von einer Kapitalgesellschaft aus Jersey betrieben wird.

<sup>4</sup> Airbnb gibt es in Österreich als Gesellschaft nicht, es existiert kein Eintrag im Firmenbuch der Republik Österreich. Vertragspartner für zahlende Airbnb-KundInnen ist die Airbnb Ireland Ltd. Dahinter steht wiederum die Airbnb Inc. mit Sitz in San Francisco, an der neben den Gründern auch Risikokapitalgesellschaften beteiligt sind.

<sup>5</sup> Hier liegt kein Eintrag im österreichischen Firmenbuch vor, da die Plattform lt. Impressum von einer Kapitalgesellschaft aus den USA betrieben wird.

Quelle: Eigene Darstellung

Tabelle 5: Einteilungsmatrix ausgewählter „Sharing Economy“-Organisationen

		Gut oder Dienstleistung/Monetäre Abwicklung			
		Gut/Tausch	Gut/Monetär	Dienstleistung/Tausch	Dienstleistung/Monetär
Governance und Eigentümerschaft	Verein	Foodsharing			
	Personengesellschaft/Genossenschaft		Caruso		
	Kapitalgesellschaft – Person oder nicht eruierbar	Frents	Mädchenflohmarkt, Frents	Couchsurfing	EasyWG Kurzzeitwohnen
	Kapitalgesellschaft – Kapital	Kleiderkreisel	Car2Go, Zipcar, Kleiderkreisel, DriveNow, Drivy		Wimdu, Uber, Airbnb, Helpling, BookATiger, 9flats

Quelle: Eigene Darstellung

Um die einzelnen in der Stichprobe enthaltenen Organisationen der „Sharing Economy“ in diese Übersichtsmatrix einordnen zu können, müssen in Folge für jede einzelne Organisation die folgenden Fragen beantwortet werden:

- Sind die vermittelten (Haupt-)Ressourcen auf den Plattformen Güter oder Dienstleistungen?
- Fließt zwischen den PlattformteilnehmerInnen für die Nutzung der Ressource eine monetäre Gegenleistung?
- Wird die Plattform als Unternehmen oder als Verein/Genossenschaft/Kooperative organisiert?
- Wenn die Plattform als Unternehmen organisiert wird – welches ist die Rechtsform des Unternehmens?
- Wenn die Rechtsform des Unternehmens eine Kapitalgesellschaft ist, ist der/die EigentümerIn der Kapitalgesellschaft eine natürliche oder eine juristische Person?

Die Antworten auf die oben genannten Fragen bzw. die Ergebnisse der Analyse der Inhalte auf den Websites (Eigendarstellung der Organisationen) und der Inhalte des Firmenbuchs der Republik Österreich sind in Tabelle 4 tabellarisch dargestellt.

## 5. Zusammenfassung der Ergebnisse zu einer Landkarte der „Sharing Economy“ in Österreich

Die Auflistung der Organisations- bzw. Rechtsform zeigt, dass mit zwei Ausnahmen (Foodsharing und Caruso, die als Verein bzw. als eingetragene Genossenschaft organisiert sind) Kapitalgesellschaften die gängige Rechtsform darstellen. Nur bei zwei Organisationen (Couchsurfing und Foodsharing) existiert grundsätzlich kein monetärer Gegenfluss zwischen den PlattformteilnehmerInnen, wenn eine Leistung vermittelt bzw. angeboten wird, bei zwei weiteren Plattformen war sowohl die monetäre als auch die

nicht-monetäre Abwicklung vorgesehen. Alle Kapitalgesellschaften, deren wirtschaftliche Eigentümerin wiederum eine Kapitalgesellschaft war und die in Österreich grundsätzlich über eine Niederlassung verfügten, hatten eine ausländische Kapitalgesellschaft als Mutter. Nur in einem Fall (Kurzzeitwohnen) wurde die betreibende Kapitalgesellschaft von einer natürlichen Person gehalten. Von den 16 betrachteten Kapitalgesellschaften hatten acht keine Niederlassung in Österreich (wobei Airbnb und Helpling eine solche hatten, die sich aber wieder in Liquidation befindet). Die grafische Einteilungsmatrix der betrachteten „Sharing Economy“-Organisationen (Tabelle 5) erlaubt einen Gesamtüberblick dieser Ergebnisse.

Die Betrachtung der Landkarte für in Österreich zugängliche „Sharing-Plattformen“ zeigt – zumindest für diese Stichprobe – im Bereich der Güterplattformen eine geringe Diversität hinsichtlich der EigentümerInnenstruktur. Im Bereich der Dienstleistungsplattformen (inklusive Unterkunftsplattformen) ist im Bereich der Governance durchgängig die Rechtsform der Kapitalgesellschaft zu erkennen. Die Abwicklung der Kompensation erfolgt überwiegend monetär. Die strukturelle Beschaffenheit von in Österreich aktiven Organisationen der „Sharing Economy“ zeigt dadurch vor allem im Bereich der Dienstleistungsplattformen eine Tendenz zu eher gewinnorientierten Geschäftsmodellen.

## 6. Erkenntnisse und Fazit

Grundsätzlich erscheint die „Sharing Economy“ nach wie vor als diverses Phänomen, das in bestimmten Ausprägungen zu besserer, effizienterer, leichter zugänglicher und nachhaltigerer Nutzung von Ressourcen führen kann. Die Art und Weise, wie Güterplattformen organisiert sind, kann – sowohl mit Blick auf die EigentümerInnen als auch auf die monetäre/nicht-monetäre

Abwicklung – weiterhin als eher divers bezeichnet werden. Hier gilt es, die einzelnen Phänomene und Organisationen wohl genau zu trennen und einzeln zu analysieren (Schumich 2016: 72). Im Bereich der Dienstleistungsplattformen, auf denen im Wesentlichen menschliche Arbeit verrichtet wird, ist jedoch eine starke Tendenz hin zur entgeltlichen Abwicklung und zur profitorientierten Organisation der BetreiberInnen zu erkennen. Es erscheint denkbar, dass Plattformen, auf denen Arbeit vermittelt wird, von KapitalgeberInnen als besonders renditeversprechend betrachtet werden. Eine Bejahung dieser These wirft die Frage auf, ob hier die Innovation auch auf einer Prekarisierung der Dienstleistungsarbeit basiert und ob Plattformen zu einer Prekarisierung der Dienstleistungen führen (Antalovsky et al. 2015: 13) bzw. es bewusst „zur Anwendung jener Normen kommt, die die Arbeitsbedingungen prekär arbeitender Selbständiger regeln“ (Risak 2017b: 56). Diesem Bereich der Dienstleistungsplattformen sollte wohl – aus arbeitsrechtlicher und arbeitswissenschaftlicher Perspektive – besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden.

Dies gilt umso mehr, als die EigentümerInnen das geistige Eigentum einer Plattform kontrollieren und die Plattform steuern. Der Eintritt in ein „Ökosystem“ der Onlineplattformen ist meist nur möglich, wenn schon vorab die Eigentums-, Kontroll- und Steuerungsrechte (oft in Form von AGBs) des Plattformeigentümers/der Plattformeigentümerin akzeptiert werden. Dies ist dann umso kritischer zu betrachten, wenn diese EigentümerInnen von größtenteils profitorientierten Interessen getrieben werden. Die Mehrheit der kategorisierten Plattformen sind international tätig oder Teil internationaler Kapitalgruppen, die nicht am Standort der PlattformnutzerInnen firmieren, was die Regulierung erschwert. Für die Ausübung gleicher und gleichwertiger Tätigkeiten wird es darum gehen, gleiche rechtliche Spielregeln unabhängig vom physischen Standort des Plattformunternehmens einzufordern. Dazu zählen sowohl die Schaffung von Transparenzkriterien für Onlineplattformen als auch die gleichwertige Behandlung der Arbeit von On- und Offlinewelt, wie sie auch unter anderem von den Sozialpartnern (Sozialpartner 2016: 2) gefordert wird. Zur Erarbeitung der entsprechenden Politikvorschläge scheint eine weitere Kategorisierung und analytische Trennung des Phänomens der „Sharing Economy“ angebracht, da die Mehrheit der untersuchten Online-Plattformen – sofern „teilen“ als nicht-monetäre Zurverfügungstellung von Ressourcen verstanden wird – jedenfalls nicht „teilt“.

## Literatur

- Andersson, M./Hjalmarsson, A./Avital, M. (2013): *Peer-to-Peer Service Sharing Platforms: Driving Share and Share Alike on a Mass-Scale*. Completed Research Paper präsentiert im Rahmen von Thirty Fourth International Conference on Information Systems: Milan. Online: <https://ai2-s2-pdfs.s3.amazonaws.com/a5d1/c8142c5b5e-83166745a0od59afa74b189397.pdf> [20.02.2017].
- Autio, E./Thomas, L. D. W. (2014): Innovation Ecosystems. Implications for Innovation Management. In: Dogson, M./Gann, D. M./Phillips, N. (eds.): *The Oxford Handbook of Innovation Management*. Oxford: Oxford University Press, 204–228.
- Antalovsky, E./Bartik, H./Lutter, J./ (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. Online: <https://www.wien.gv.at/statistik/pdf/big-transformers.pdf> [20.02.2017].
- Bauer R./Gegenhuber T. (2015): Crowdsourcing: Global search and the twisted roles of consumers and producers. *Organization*, 22 (5), 661–681.
- Botsman, R./Rogers, R. (2011): *What's mine is yours. How collaborative consumption is changing the way we live*. London: Collins.
- Botsman, R. (2013): *The Sharing Economy Lacks a Shared Definition*. Online: <http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition> [17.02.2017].
- Deloitte (2015): *Sharing Economy: Teile und verdiene! Wo steht die Schweiz?* Online: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ch/Documents/consumer-business/ch-de-cb-sharing-economy-teile-und-verdiene.pdf> [18.02.2017].
- Dobusch, L. (2016): Die zwei Gesichter der „Sharing Economy“. *Wirtschaftspolitik – Standpunkte*, 1/2016, 21–23.
- Dobusch, L./Schüßler, E. (2014): Copyright reform and business model innovation. Regulatory progaganda at German music industry conferences. *Technological Forecasting & Social Change*, 83 (2014), 24–39.
- Europäische Kommission (2016a): *Mitteilung der Kommission: Europäische Agenda für die kollaborative Wirtschaft*, COM (2016) 356 final. Online: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/DE/1-2016-356-DE-F1-1.PDF> [25.07.2017].
- Europäische Kommission (2016b): *Mitteilung der Kommission zu Online-Plattformen im digitalen Binnenmarkt, Chancen und Herausforderungen für Europa*, COM(2016) 288 final. Online: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/DE/1-2016-288-DE-F1-1.PDF> [20.02.2017].
- Flecker J./Riesenecker-Caba, T./Schönauer, A. (2016): Digitalisierung der Arbeit: Welche Revolution? *WISO – Wirtschafts- und sozialpolitische Zeitschrift*, 39 (4), 17–34.
- Greenwood, R./Raynard, M./Kodeih, F./Micelotta, E. R./Lounsbury, M. (2011): Institutional Complexity and Or-

- ganizational Responses. *Academy of Management Annals*, 5 (1), 317–371.
- Heiling, M./Kuba, S. (2015): *Neue Arbeitsformen auf digitalen Wegen? Eine Analyse ausgewählter Online-Dienstleistungsplattformen mit Tätigkeit in Österreich*. Paper präsentiert im Rahmen von Momentum15: Kritik, Track #9: Kritik der Arbeit. Online: [http://momentum-kongress.org/cms/uploads/PAPER\\_Heiling-Michael-Kuba-Sylvia\\_Neue-Arbeit-auf-neuen-Wegen.-Eine-Analyse-ausgew%C3%A4hlter-Online-Dienstleistungsplattformen-mit-T%C3%A4tigkeit-in-%C3%96sterreich.pdf](http://momentum-kongress.org/cms/uploads/PAPER_Heiling-Michael-Kuba-Sylvia_Neue-Arbeit-auf-neuen-Wegen.-Eine-Analyse-ausgew%C3%A4hlter-Online-Dienstleistungsplattformen-mit-T%C3%A4tigkeit-in-%C3%96sterreich.pdf) [16.02.2017].
- Heiling, M./Kuba, S. (2017): Die Ökonomie der Plattform. Strukturelle und empirische Befunde über die Plattformbranche und ihre PlayerInnen. In: Risak, M./Lutz, D. (Hg.): *Arbeit in der Gig-Economy – Rechtsfragen plattformbasierten Arbeitens*. Wien: ÖGB-Verlag, 28–43.
- Himpele, K. (2016): Von der Share zu Fair Economy. Herausforderungen der Share Economy für die kommunalpolitische Steuerung. *Kurswechsel – Zeitschrift für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen*, 2/2016, 23–31.
- Hill, S. (2016): *The California Challenge – how (not) to regulate disruptive business models*. Friedrich-Ebert-Stiftung. Online: <http://library.fes.de/pdf-files/id-moe/12797-20160930.pdf> [20.07.2017].
- Huws, U. (2016): Eingelogg. *Kurswechsel – Zeitschrift für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen*, 2/2016, 7–12.
- Leimeister, J. M./Durward, D./Shkodran, Z. (2016): *Crowd Worker in Deutschland. Eine empirische Studie zum Arbeitsumfeld auf externen Crowdsourcing-Plattformen*. Hans Böckler-Stiftung, Nr. 323, Juli 2016. Online: [http://www.boeckler.de/pdf/p\\_study\\_hbs\\_323.pdf](http://www.boeckler.de/pdf/p_study_hbs_323.pdf) [28.02.2017].
- Mair, J./Reischauer, G. (2017): Capturing the dynamics of the sharing economy: Institutional research on the plural forms and practices of sharing economy organizations. *Technological Forecasting & Social Change*, Vol. 125, 11–20. Online: <http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2017.05.023> [07.08.2017].
- Parker, G. G./Van Alstyne, M. W./Choudary, S. P. (2016a): *Platform Revolution. How Networked Markets Are Transforming The Economy And How To Make Them Work For You*. New York: W.W. Norton & Company Inc.
- Parker, G. G./Van Alstyne, M. W./Choudary, S. P. (2016b): Plattform statt Pipeline. *Harvard Business Manager*, 6/16, 24–31.
- Risak, M. (2017a): Gig-Economy und Crowdwork – was ist das? In: Risak, M./Lutz, D. (Hg.): *Arbeit in der Gig-Economy – Rechtsfragen plattformbasierten Arbeitens*. Wien: ÖGB-Verlag, 12–27.
- Risak, M. (2017b): (Arbeits-)Rechtliche Aspekte der Gig-Economy. In: Risak, M./Lutz, D. (Hg.): *Arbeit in der Gig-Economy – Rechtsfragen plattformbasierten Arbeitens*, Wien: ÖGB-Verlag, 44–61.
- Rochet, J.-C./Tirole, J. (2004): *Two-Sided Markets: An Overview*. Paper präsentiert im Rahmen von IDEI-CEPR on Two-Sided Markets in Toulouse, January 23–24, 2004. Online: [http://web.mit.edu/14.271/www/rochet\\_tirole.pdf](http://web.mit.edu/14.271/www/rochet_tirole.pdf) [28.02.2017].
- Rocket Internet (2016): *Annual Report 2015*. Online: <https://www.rocket-internet.com/sites/default/files/investors/Rocket%20Internet%20Annual%20Report%202015.pdf> [20.02.2017].
- Schmidt, F. A. (2016): *Arbeitsmärkte in der Plattformökonomie – Zur Funktionsweise und den Herausforderungen von Crowdwork und Gigwork*. Friedrich Ebert Stiftung – Gute Gesellschaft, Soziale Demokratie. Online: <http://library.fes.de/pdf-files/wiso/12826.pdf> [20.07.2017].
- Schor, J. (2014): *Debating the Sharing Economy*. Online: <http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy> [16.02.2017].
- Schor, J./Fitzmaurice, C. (2015): Collaborating and connecting: The Emergence of a Sharing Economy. In: Reich, L./Thogersen, J. (Hg.): *Handbook on Research on Sustainable Consumption*. Cheltenham: Edward Elgar, 410–425.
- Scholl, G./Behrendt, S./Flick, C./Gossen, M./Henseling, C./Richter, L. (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“*. Online: [http://www.peer-sharing.de/data/peersharing/user\\_upload/Dateien/PeerSharing\\_Ergebnispapier.pdf](http://www.peer-sharing.de/data/peersharing/user_upload/Dateien/PeerSharing_Ergebnispapier.pdf) [16.02.2017].
- Schumich, S. (2016): *Sharing Economy. Die Ökonomie des Teilens aus Sicht der ArbeitnehmerInnen*. Wien: ÖGB Verlag.
- Schweighofer, J. (2016): Zur Befreiung des Menschen von mühevoller Arbeit und Plage durch Maschinen, Roboter und Computer – Auswirkungen der Digitalisierung auf die Arbeitsmärkte, *Wirtschaft und Gesellschaft*, 42 (2), 219–256.
- Shapiro, C./Varian H. R. (1999): *Information Rules. A Strategic Guide to the Network Economy*. Boston: Harvard Business School Press.
- SinnerSchrader (2009): *Geschäftsbericht 2008|2009*. Online: [https://sinner-schrader.ag/media/filer\\_public/af/99/af9986fo-ba6d-4ac7-ac6a-15b30b51b4d5/sinner-schrader\\_gbo809\\_d.pdf](https://sinner-schrader.ag/media/filer_public/af/99/af9986fo-ba6d-4ac7-ac6a-15b30b51b4d5/sinner-schrader_gbo809_d.pdf) [28.02.2017].
- Sozialpartner (2016): *Positionspapier Share Economy*. Online: [http://www.sozialpartner.at/wp-content/uploads/2016/12/Share-Economy-Gemeinsames-Positionspapier-WKO\\_AK\\_final\\_Hp-Sozialpartner.pdf](http://www.sozialpartner.at/wp-content/uploads/2016/12/Share-Economy-Gemeinsames-Positionspapier-WKO_AK_final_Hp-Sozialpartner.pdf) [20.02.2017].
- Verbraucherzentrale Bundesverband (2015): *Teilen, Haben, Teilhaben. Verbraucher in der Sharing Economy*. Diskussionspapier. 29.06.2015. Online: <http://www.vzbv.de/sites/default/files/sharing-economy-diskussionspapier-vzbv-deutscher-verbrauchertag-2015.pdf> [20.02.2017].

- Weisbrod, B. A. (1998): *To Profit or Not to Profit. The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weitzmann, M. (1984): *The share economy. Conquering Stagflation*. Boston: Harvard Publication Press.
- Wöhe, G./Döring, U. (2013): *Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre*. München: Vahlen.