

Share Economy

Herausgegeben von
Julian Dörr, Nils Goldschmidt
und Frank Schorkopf

*Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften
im 21. Jahrhundert 1*

Mohr Siebeck

Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften im 21. Jahrhundert

Herausgegeben von

Nils Goldschmidt, Jan-Otmar Hesse und Boris Holzer

1



Share Economy

Institutionelle Grundlagen und
gesellschaftspolitische Rahmenbedingungen

Herausgegeben von

Julian Dörr, Nils Goldschmidt und Frank Schorkopf

Mohr Siebeck

Julian Dörr, geboren 1983; Studium der Volkswirtschaftslehre und der Politikwissenschaft; 2016 Promotion; Research Fellow am Forschungskolleg normative Gesellschaftsgrundlagen (FnG) der Universität Bonn; Geschäftsführer der Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft.

Nils Goldschmidt, geboren 1970; Studium der Wirtschaftswissenschaften und Katholischen Theologie; 2001 Promotion; 2008 Habilitation; seit 2013 Professor für Kontextuale Ökonomik und ökonomische Bildung an der Universität Siegen; Vorsitzender der Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft; stellv. Vorsitzender des Wilhelm-Röpke-Instituts, Erfurt; Affiliated Fellow am Walter Eucken Institut, Freiburg.

Frank Schorkopf, geboren 1970; Studium der Rechtswissenschaft; 1999 Promotion; Aufenthalte als wiss. Mitarbeiter am Max-Planck-Institut für Völkerrecht, beim Bundesverfassungsgericht und an der Universität Bonn; 2007 Habilitation; seit 2009 Professor für Öffentliches Recht und Europarecht an der Georg-August-Universität; seit 2016 Ordentliches Mitglied der Akademie der Wissenschaften zu Göttingen.

ISBN 978-3-16-155685-2 / eISBN 978-3-16-155697-5

DOI 10.1628/978-3-16-155697-5

ISSN 2569-457X / eISSN 2569-4588

(Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften im 21. Jahrhundert)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

© 2018 Mohr Siebeck Tübingen. www.mohrsiebeck.com

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für die Verbreitung, Vervielfältigung, Übersetzung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Das Buch wurde von Martin Fischer in Tübingen aus der Stempel Garamond gesetzt, von Hubert & Co. GmbH & Co. KG, BuchPartner in Göttingen auf alterungsbeständiges Werkdruckpapier gedruckt und gebunden.

Printed in Germany.

Vorwort

Die Digitalisierung prägt wie kein zweiter Begriff die aktuelle Diskussion über Entwicklungstendenzen in der Gesellschaft und besonders in der Wirtschaft. Die Stichworte hierbei sind Industrie 4.0 und Share Economy. Gerade in der Ökonomie des Teilens glauben viele, die Lösung für zahlreiche soziale Probleme von Industriestaaten erkannt zu haben: Durch die gemeinschaftliche Nutzung von Gütern würde nicht nur die wirtschaftliche Effizienz gesteigert, sondern auch die Umwelt durch den geringeren Ressourcenverbrauch geschont, ein gerechterer Konsum ermöglicht und die voneinander entfremdeten Menschen einer ‚herzlosen‘ Marktgesellschaft könnten wieder zusammenfinden. Die Share Economy verheißt die Ablösung des reinen Gewinnstrebens durch eine vorrangig ethische Orientierung. Das neu erwachte Interesse an einem nachhaltigeren und moralisch-überlegenen Konsum sieht in der Share Economy den Hoffnungsträger einer alternativen Wirtschaftsweise. Aber kann sie diesen Heilsversprechungen tatsächlich gerecht werden?

Der Blick auf die wenigen verfügbaren Daten ist ernüchternd. Zwar boomen die Angebote der Share Economy, doch ist ‚Teilen statt Haben‘ gesamtwirtschaftlich noch von geringer Bedeutung. Jüngere Studien zeigen, dass beispielsweise Leistungen des privaten Carsharings bislang lediglich von zwei Prozent der Bevölkerung genutzt wurden, drei Prozent haben auf Plattformen Unterkünfte angeboten und sechs Prozent private Unterkünfte gebucht, immerhin haben zehn Prozent schon auf diese Weise eine Mitfahrgelegenheit gefunden. Umso überraschender ist es, dass ein Großteil der Deutschen die Share Economy überaus positiv bewertet. Somit gilt: Die Share Economy mag die Wirtschaftsstruktur und das Konsumentenverhalten langfristig verändern, dieser Prozess steht jedoch erst am Anfang. Hinzu kommt, dass die Share Economy in ihren unterschiedlichen Formen ein schwer greifbares Phänomen und es nicht einfach ist, die Auswirkungen und Interdependenzen präzise zu erfassen. Zu vielschichtig und komplex sind die Prozesse. Der fehlende Konsens über das Phänomen ist sowohl bei der Benennung (in diesem Band wird einheitlich von der Share Economy gesprochen), als auch bei der Definition feststellbar – es mangelt an einer ‚shared definition‘.

Ursächlich für die Konfusion kann auch die sprachliche Unschärfe sein. Das ‚Teilen‘ hat im Deutschen im Wesentlichen zwei Bedeutungen: Zum einen können physische Güter geteilt werden, die temporär den Besitzer wechseln, jedoch immer Eigentum der verleihenden Person bleiben. Zum anderen werden

auch Gedanken, Ideen, Erfahrungen, Meinungen und Wissen mitgeteilt. Im digitalen Zeitalter geschieht dies sehr dynamisch über soziale Netzwerke und Online-Enzyklopädien. Dieses ‚Sharing‘ unterscheidet sich aber vom physischen Teilen, da hier immaterielle Güter anderen Personen zur Verfügung gestellt werden, die man selbst parallel weiter nutzen kann. Eine solche Form des Teilens geht aber möglicherweise mit schwierigen Urheberrechtsverhältnissen sowie ungeklärten Verwendungs- und Ausschlussmöglichkeiten einher. Das Foto meiner Urlaubserinnerungen steht, sobald ich es im Internet öffentlich geteilt habe, allen für lange Zeit zur Verfügung. Das ist offenkundig etwas anderes, wie wenn mein Nachbar mir Werkzeug borgt oder ich gebrauchte Waren bei Ebay kaufe. Auch kann Teilen einen religiösen und moralischen Anklang bekommen, das Gebot der Nächstenliebe verlangt nach der Tugend des Teilens wie es Sankt Martin nach der Überlieferung tat. Deswegen ist es sinnvoll, sich Gedanken darüber zu machen, dass Teilen nicht gleich Teilen ist – eine klare Begriffsabgrenzung und Definition sind notwendig.

Unabhängig von diesen terminologischen Schwierigkeiten hinterlässt die zunehmende Nutzung von Angeboten der Share Economy – vorrangig die der zweiseitigen Märkte, bei der der Plattformbetreiber lediglich als Vermittler auftritt – Spuren in Politik, Recht und Gesellschaft. Spätestens seit dem Verbot der Beförderungsdienstleistung von Uber in Deutschland und der Schaffung eines Zweckentfremdungsverbotes gegen das gewerbliche Anbieten von Wohnungen in vielen deutsche Städten etwa mittels Airbnb, ergeben sich vielfältige Fragestellungen, die die normativen Grundlagen der Gesellschaft berühren: Wie können die positiven Effekte der Share Economy genutzt und wie die negativen verhindert werden? Welcher Regulierungsbedarf ist erforderlich? Wie können Wettbewerbsverzerrungen zwischen der ‚Old Economy‘ und der Ökonomie des Teilens vermieden werden? Sollten nicht-kommerzielle Angebote befördert werden? Wie lässt sich geltendes, demokratisch legitimes Recht in der digitalen Plattformwelt durchsetzen?

Aus all diesen Gründen drängt es sich auf, die institutionellen Grundlagen und die gesellschaftspolitischen Rahmenbedingungen der Share Economy zu untersuchen. Um solche Aspekte umfassend und adäquat greifen zu können, bedarf es einer breiten Perspektive. Aus dieser Überlegung heraus wurde am 29. und 30. September 2016 an der Georg-August-Universität Göttingen eine Tagung zur Share Economy veranstaltet. Die daraus hervorgegangenen Einblicke, ergänzt um weitere Expertisen, sind im vorliegenden Sammelband zusammengetragen. Dieses Vorhaben wurde ermöglicht durch die finanzielle Unterstützung des Centrums für Europa-, Governance- und Entwicklungsforschung (cege) der Universität Göttingen und der Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft e.V.

In ihrem Eröffnungsbeitrag „Vom Wert des Teilens. Die Share Economy als Weg zu einer besseren Wirtschaft?“ befassen sich *Julian Dörr* und *Nils Goldschmidt* mit dem Zusammenhang zwischen der Share Economy und dem grund-

legenden Wunsch, durch eine menschlichere und nachhaltigere Wirtschaftsweise der ‚Überflusgesellschaft‘ zu entkommen. Der wirtschaftshistorische Blick von *Jan-Otmar Hesse* im Beitrag „Wie neu ist die Share Economy? Anmerkungen zur Geschichte einer Wirtschaftsform“ verdeutlicht, dass die Ökonomie des Teilens weder ganz neu noch revolutionär ist, da es zahlreiche Vorläufer (wie etwa das Pfandleihsystem) gibt und diese als alternative institutionelle Lösungsmöglichkeiten schon immer parallel zum Marktmechanismus existierten. *Justus Haucap* und *Christiane Kehder* beschäftigen sich im Artikel „Welchen Ordnungsrahmen braucht die Share Economy?“ mit Überlegungen zur Regulierung der Share Economy und mit staatlichen Handlungsoptionen. Die empirische Analyse von *Florian Hawlitschek* und *Timm Teubner* „Vertrauen in der Share Economy. Ein- und Ausblicke aus der Sicht der Wirtschaftsinformatik“ befasst sich mit den Motivlagen, Angebote der Share Economy zu nutzen, und dem Faktor Vertrauen als notwendige Voraussetzung, damit sich Menschen überhaupt erst auf diesen Tausch einlassen. Die wirtschaftsethische Perspektive wird von *Ursula Nothelle-Wildfeuer* und *Dominik Skala* in ihrem Beitrag „Innovation, Regulierung und Gemeinwohl – Wirtschaftsethische Annäherung an das Phänomen der Share Economy“ aufgegriffen und die moralischen Implikationen der Share Economy in modernen Marktgesellschaften, insbesondere auch aus Überlegungen der christlichen Sozialethik heraus, erörtert. *Markus Ludwigs* diskutiert im Beitrag „Öffentlich-rechtliche Rahmensetzung der Share Economy am Beispiel der Modelle Uber und Airbnb“ die gegenwärtige Rechtslage in Deutschland und erläutert die legalen Spielräume für deren Geschäftsmodelle. Anschließend unterzieht *Rüdiger Krause* in „Die Share Economy als Herausforderung für Arbeitsmarkt und Arbeitsrecht“ die Vermittlung von Dienstleistungen hinsichtlich der arbeits- und sozialrechtlichen Verantwortlichkeiten einer kritischen Analyse und prüft angesichts dieser Befunde die Fortentwicklung des Arbeitsrechts. Im Anschluss thematisiert *Reinhard Loske* in seinem Text „Die Share Economy: Nachhaltigkeitstreiber oder Konsumstimulator? Politische Gestaltungsbedarfe in der Ökonomie des Teilens“ insbesondere den Aspekt der Nachhaltigkeit und geht der Frage ihrer Gemeinwohl- sowie Gewinnerorientierung nach. Zum Abschluss bindet *Frank Schorkopf* diese verschiedenen Ansätze, Blickwinkel und Einsichten zusammen und folgert im „Epilog: Welchen institutionellen und gesellschaftspolitischen Fußabdruck hat die Share Economy?“, dass die vielschichtigen Wandlungsprozesse einer bewussten gesellschaftlichen Gestaltung bedürfen, dazu jedoch ein öffentlicher Diskurs erforderlich ist. In diesem, die Beiträge verbindenden Gedanken kann man die zentrale Erkenntnis der interdisziplinären Überlegungen in diesem Band sehen.

Bonn, Siegen und Göttingen,
im Juni 2018

Julian Dörr
Nils Goldschmidt
Frank Schorkopf

Inhaltsverzeichnis

Vorwort der Herausgeber	V
<i>Julian Dörr / Nils Goldschmidt</i> Vom Wert des Teilens. Die Share Economy als Weg zu einer besseren Wirtschaft?	1
<i>Jan-Otmar Hesse</i> Wie neu ist die Share Economy? Anmerkungen zur Geschichte einer Wirtschaftsform	21
<i>Justus Haucap / Christiane Kehder</i> Welchen Ordnungsrahmen braucht die Share Economy?	39
<i>Florian Hawlitschek / Timm Teubner</i> Vertrauen in der Share Economy. Ein- und Ausblicke aus der Sicht der Wirtschaftsinformatik	77
<i>Ursula Nothelle-Wildfeuer / Dominik Skala</i> Innovation, Regulierung und Gemeinwohl. Wirtschaftsethische Annäherungen an das Phänomen der Share Economy	101
<i>Markus Ludwigs</i> Öffentlich-rechtliche Rahmensetzungen der Share Economy am Beispiel der Modelle Uber und Airbnb	121
<i>Rüdiger Krause</i> Die Share Economy als Herausforderung für Arbeitsmarkt und Arbeitsrecht	147
<i>Reinhard Loske</i> Die Share Economy: Nachhaltigkeitstreiber oder Konsumstimulator? Politische Gestaltungsbedarfe in der Ökonomie des Teilens	171

Frank Schorkopf

Epilog: Welchen institutionellen und gesellschaftspolitischen Fußabdruck hat die Share Economy?	199
Autorenverzeichnis	209
Personenregister	211
Sachregister	213

Vom Wert des Teilens

Die Share Economy als Weg zu einer besseren Wirtschaft?

Julian Dörr / Nils Goldschmidt

1 Gesellschaft im Überfluss

Der streitbare, wiewohl brillante amerikanische Ökonom John Kenneth Galbraith beschäftigte sich in seinen Werken mit dem Zusammenspiel von Marktwirtschaft und Gesellschaft. Eine seiner Grundthesen lautete, dass der technische Fortschritt und immer komplexere Produkte Unternehmen dazu zwingen würden, zu wachsen, um eben diesen neuen Technologien und Produkten gerecht werden zu können. Die immer komplizierter und größer werdenden Unternehmensgebilde, bleiben – so Galbraith – nicht ohne Folgen für das Individuum, für den Einzelnen. Die sich in den Unternehmen entwickelnde „Technostruktur“ (Galbraith 1958/1970, 104), also eine neue Klasse von spezialisierten Mitarbeitern, vereint eine große Macht auf sich, weil die Firmen zunehmend auf einen solchen Führungs- und Bürokratieapparat angewiesen sind. Die Technostruktur ist aus Eigennutzerwägungen stets bestrebt ihren Einfluss durch Ausweitung der Unternehmenstätigkeit und der Produktion zu vergrößern. Darüber hinaus – da die Nachfrage nicht im gleichen Maße mit der Technologie mitwächst, die Firmen jedoch ihre Großstrukturen durch vergleichsweise höhere Preise finanzieren müssen – müssen Unternehmen mit Hilfe subtiler Marketingmaßnahmen ihre Güter am Markt platzieren. Auf diese Weise werden die Präferenzen von den Konsumenten manipuliert und es werden Waren und Dienstleistungen konsumiert, die eigentlich weder gebraucht noch gewollt sind, also nicht wirklich „einem dringenden Bedarf“ entsprechen (Galbraith 1958/1970, 147). Das Resultat des „Prozesses der Bedürfnisschöpfung“, wie Hans Otto Lenel die Galbraith'sche Logik treffend bezeichnet (Lenel 1959, 429), ist eine *Gesellschaft im Überfluss* (Galbraith 1958/1970). Die Probleme sind nach Galbraith weitreichend: Die modernen Großunternehmen erhalten eine immense (Markt-)Macht, gefährden den fairen Wettbewerb und unterhöheln die Konsumentensouveränität sowie die Marktwirtschaft insgesamt. Abhilfe schaffen nach Galbraith nur ‚Gegenmächte‘ („countervailing power“) wie Gewerkschaften und staatliche Stellen, die sich der Macht der Produzenten und Unternehmen zum Wohle der Kon-

sumenten entgegenstellen (Galbraith 1952/1980). Nur so könnte wieder ein ‚soziales Gleichgewicht‘ entstehen.

Nun ist Galbraiths ‚Schreckensvision‘ einer vollständig vermachteten und von Großkonzernen beherrschten Wirtschaft, wie er sie vor gut 50 Jahren entworfen hat, so nicht eingetreten. Dennoch: Dass wir in einer Konsumgesellschaft und in den westlichen Nationen wohl auch in einer Überflussgesellschaft leben, ist offenkundig. Auch die Macht von Großkonzernen, insbesondere auch im technologischen Bereich, wie die Fälle Microsoft und Google zeigen, ruft Unbehagen hervor. Bereits der Ordoliberaler Lenel urteilte damals in diesem Sinne, dass Galbraiths „Warnungen vor dem Kult des materiellen Lebensstandards und der Produktionszunahme als solcher, ohne Rücksicht auf ihren Inhalt, trotz mancher Übertreibungen Beachtung“ verdienen (Lenel 1959, 434). Galbraiths Forderung nach ‚Gegenmächten‘ ist in alternativen Kreisen nach wie vor aktuell, wobei – und das ist zumindest in dieser Hinsicht neu – viele im Konsumenten selbst eine Gegenmacht sehen; einem Konsumenten, der sein Konsum selbst bestimmt, sich nicht abhängig macht von den großen Konzernen und der seinen Konsum moralisch und ökologisch verantworten möchte. Aus diesem Grund könnte man in Galbraith einen geistigen Wegbereiter einer Share Economy sehen, die sich einer einfachen, mitmenschlichen Wirtschaftsweise verpflichtet weiß, einer Wirtschaftsweise, die Güter gut und nachhaltig teilt statt sich der – so zumindest wahrgenommenen – Profit- und Machtgier von Unternehmen auszusetzen. Es ist also das schwierige Verhältnis von Macht, Manipulation und (geteiltem) Eigentum, das hier aufscheint. Kurzgefasst: Führt der moderne Kapitalismus zu Marktmacht und zu Konzentration von Eigentum, so könnte eine Lösung darin liegen, Eigentum zu teilen und so moralisch bewusst und nachhaltig zu nutzen sowie Marktmacht zu brechen. So wird die Ökonomie des Teilens, etwa von Lawrence Lessig, der den Ausdruck der Share Economy im gegenwärtig gebrauchten Sinn wieder in die Diskussion einbrachte, als eine alternative Wirtschaftsform eingeschätzt (Lessig 2008).

Folgender Beitrag geht der Frage nach, inwiefern die – möglicherweise – auch politische Ermöglichung und die vermehrte Nutzung von Sharing eine Lösung für die ‚Gesellschaft im Überfluss‘ sein kann. Hierzu soll zunächst das Phänomen der Share Economy näher beleuchtet werden (Abschnitt 2 und 3). Dies erscheint dringlich, da oftmals aufgrund einer Begriffsunschärfe verschiedene Diskurse miteinander vermischt werden. Ebenso erklärungsbedürftig erscheint der mediale Hype um die Ökonomie des Teilens (Abschnitt 4), denn dass die Share Economy kein randständiges Thema mehr ist, zeigen sowohl die steigende Anzahl an wissenschaftlichen Publikationen hierzu also auch die Bedeutung auf der politischen Agenda (z.B. Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2017; Deutscher Bundestag 2017; Lehmann et al. 2017; Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2016, Europäische Kommission 2016; Monopolkommission 2016). Schlussendlich gilt

es zu erörtern, welche regulatorischen Maßnahmen derzeit von der Politik ergriffen werden. Da diese zwischen den Extremen Verbot und Laissez-faire schwanken, ist eine differenzierte Diskussion wünschenswert. Angesichts der eher unentschlossenen staatlichen Ordnungspolitik soll mit Hilfe einiger Kernideen der Sozialen Marktwirtschaft eine Perspektive eingebracht werden, an die die Share Economy mit ihren ökonomischen und vor allem auch überwirtschaftlichen Aspekten anschlussfähig sein könnte (Abschnitt 5).

2 Die Wurzeln des Sharing

Für die Share Economy existiert keine einheitliche Definition, die jedoch nötig wäre, um differenziert das Phänomen erfassen und diskutieren zu können (Dörr 2017). Ursächlich hierfür ist die Vieldeutigkeit des Begriffs. Das Phänomen der Share Economy als gemeinsame, temporäre Nutzung von Waren, Dienstleistungen, sozialen Kontakten, Informationen und Rechten umfasst zwei Komponenten, die der Kooperation und die des Teilens. Im Anstieg der Share-Economy-Angebote wird oftmals der Beleg entweder für die Wiederentdeckung menschlicher Kooperation (Buczynski 2013) oder für die Wiedergeburt des Teilens „aus dem Geist des Neoliberalismus“ (Sützl 2017, 28) gesehen.

Die (unentgeltliche) Zusammenarbeit, um Ziele besser zu erreichen, scheint im Menschen tief verankert (Pagel 2013) und ist bereits in vormodernen Gemeinschaften nachzuweisen (Sahlins 2017). Auch ist Kooperation kein Alleinstellungsmerkmal der Ökonomie des Teilens, sondern spiegelt sich freilich auch bei marktlichen Tauschprozessen wider. Deshalb ist das Element der Zusammenarbeit zwar wichtiger Bestandteil des Sharing, jedoch erscheint die Beschäftigung mit dem Merkmal der gemeinsamen Nutzung vielversprechender, um sich dem Phänomen zu nähern. Die Share Economy wird von vielen als Gegenentwurf zur ‚Standard Economy‘ verstanden (Koopman et al. 2015). Im traditionellen Verständnis von Wirtschaft werden durch den Tausch von Gütern gegen Güter oder Geld dauerhaft Eigentumsrechte an andere Individuen übertragen. Bei der Share Economy hingegen tritt der Gedanke des Teilens in den Vordergrund. Dadurch erklärt sich auch die alternative Bezeichnung des „kollaborativen Konsums“ (Botsman und Rogers 2011), der verstanden werden kann als „those events in which one or more persons consume economic goods or services in the process of engaging in joint activities with one or more others.“ (Felson und Spaeth 1978, 614, die den Begriff erstmals prägten) In dieser Hinsicht könnte die Arbeitsteilung in einer Gesellschaft als ursprüngliche Form der Share Economy betrachtet werden. Unabhängig davon wie die verschiedenen Formen der Share Economy klassifiziert werden (z. B. Botsman und Rogers 2011; Belk 2010) ist das Teilen somit das konstituierende Merkmal. Dadurch, dass Teilen semantisch zahlreiche Aktivitäten umfasst, von Gedanken oder Erinnerungen teilen bis

hin zum biblischen Brot teilen, ist der Begriff vieldeutig belegt. Beispielsweise werben die Ausrichter der Olympischen Spiele 2024 in Paris mit dem Slogan ‚Made for Sharing‘ und meinen damit das Teilen des sportlichen Projektes mit der ganzen Welt. Ziel sei, die Stadt und die menschlichen Werte, die sich damit verbinden, für alle zu öffnen (Schubert 2017). Ein solch umfassendes Verständnis hat offensichtlich wenig mit der Share Economy zu tun. Im engeren Sinne geht es bei der Share Economy immer um das zeitweilige Überlassen von Gütern. Aufbauend auf dieser grundlegenden Einsicht sind Abgrenzungen zu artverwandten Phänomenen sinnvoll.

Angesichts der zentralen Merkmale von Kooperation und Teilen könnte die Share Economy in gedanklicher Verbindung mit Gemeingütern, also Gütern von deren Gebrauch keiner ausgeschlossen werden kann, gebracht werden (Habermann 2015). Solche Commons treten je nach Rivalitätsgrad im Konsum in den Ausprägungen ‚öffentliche Güter‘ und ‚Allmendegüter‘ auf. Die Vermischung der Konzepte von Share Economy und Gemeingütern erfolgt aufgrund einer Begriffsunschärfe. So behandelt Jeremy Rifkin mit dem Konzept der „kollaborativen Commons“ (Rifkin 2014, 9), das er als das neue dominierende Wirtschaftssystem prognostiziert, nicht die Ökonomie des Teilens, sondern tatsächlich die freiwillige Transformation von Privatgütern in Kollektivgüter. Wenn beispielsweise jemand sein eigenes Wissen anderen über eine Onlineplattform (wie Massive Open Online Courses oder Wikipedia) zur Verfügung stellt, verliert er auf diese Weise die ‚Macht‘ über den Ausschluss bestimmter Personen. Anders als es Rifkin vertritt, umfasst die Share Economy im eigentlichen Sinne ausschließlich private Güter, von deren Gebrauch Menschen gegebenenfalls auch exkludiert werden können. Das Eigentum liegt bei einer Person oder einem Unternehmen, der Besitz hingegen wechselt und wird also temporär geteilt. Bei der Share Economy sind somit Eigentumsrechte üblicherweise geklärt, bei Allmendegütern ist dies üblicherweise nicht der Fall – wobei die Differenzierung freilich nicht immer trennscharf ist (Abbildung 1). Trotzdem sollte der Trend zur vermehrten Erstellung und dem Gebrauch von Gemeingütern (Helfrich und Heinrich-Böll-Stiftung 2009, 2012) abgrenzt werden von der Share Economy. Es handelt sich dabei um zwei getrennte Diskurse, auch wenn beide im Kontext gemeinsamer Nutzungssysteme stattfinden.

Auch lassen sich einigen Formen des Teilens (wie etwa beim Potluck Dinner) sozial-kulturelle Funktionen zuordnen (Belk 2010). Ebenso ist das Verschenken von Gütern erforscht (so grundlegend zur Sozialordnung in, auf Gabentausch beruhenden, Stammesgesellschaften bereits Mauss 1923/2013; dazu auch Cheal 1998). Hierbei handelt es sich um eine einseitige Übertragung von Gütern ohne direkte Gegenleistung, die jedoch durchaus mit einer gewissen Reziprozität einhergehen kann. Die Gegenseitigkeit findet oftmals mit zeitlicher Verzögerung statt und muss nicht zwingend eine Wertäquivalenz aufweisen (Stegbauer 2011, 29 ff.).

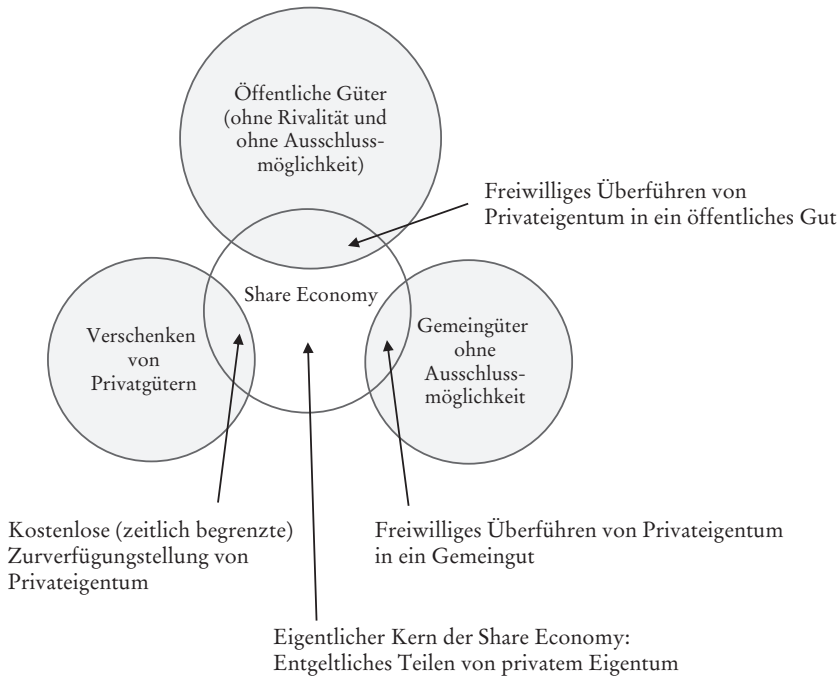


Abb. 1: Abgrenzung des Begriffs der Share Economy von weiteren Formen des alternativen Wirtschaftens (Quelle: Eigene Darstellung).

Eine Sonderrolle kommt Genossenschaften zu, die wohl die älteste Form des gegenseitigen Helfens in einem marktlichen Umfeld darstellen. Genossenschaften organisieren Menschen als Mitglieder in Form eines „gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebs“ (GenG § 1), um die gemeinsamen Belange, wie den gemeinsamen Erwerb oder die wirtschaftliche oder soziale Förderung ihrer Mitglieder, besser erreichen zu können. Genossenschaftsmitglieder sind einerseits weiter selbständig (etwa als Bauern, Handwerker, Gewerbetreibende oder Privatpersonen), andererseits binden sie sich freiwillig in die gemeinsam getragene Unternehmung ein (Eichwald und Lutz 2011). Die organisationale Landschaft der Genossenschaften ist vielfältig und reicht von Absatz-, Gütereinkauf- und Bezugsgenossenschaften bis hin zu Verkehrs-, Kredit- und Baugenossenschaften. Während die Schnittmenge mit der Share Economy darin liegt, dass durch eine Kooperation gemeinsame Ziele überhaupt erst verwirklicht oder kostengünstiger erreicht werden können, unterscheidet sich Genossenschaft vom Sharing durch ihre stark institutionalisierte Form der Zusammenarbeit (zur Institutionalisierung in Form des Genossenschaftsgesetzes: Greve und Lämmert 2001). Mitglieder einer Genossenschaft gehen dabei eher mittel- und langfristige pri-

vatrechtliche Vertragsbeziehungen ein, hingegen ist es eine zentrale und spezifische Eigenschaft der Ökonomie des Teilens, dass Güter zumeist sofort und zeitlich begrenzt zur Verfügung gestellt werden. Genossenschaften können – wie die Share Economy – durchaus als Versuch gesehen werden, die Idee „kleiner Regelkreise“ (Renner 2002, 53 ff.) umzusetzen, bei denen überschaubare Einheiten in Wirtschaft und Gesellschaft das individuellen Leben strukturieren sollen. Auch die Share Economy ermöglicht den Austausch mit einer Vielzahl, erst einmal anonymen Marktteilnehmer, die der Nutzer später bei der Geschäftsdurchführung persönlich kennen lernen wird. Auf diese Weise werden die Vorteile einer gemeinsamen Ressourcennutzung von den eng umgrenzten Nahverhältnissen auf eine gesamtgesellschaftliche Ebene gehoben.

3 ‚Ubernomics‘? Veränderung von Geschäftsmodellen

Durch das Teilen wird es möglich, nicht oder nur teilweise genutzte Ressourcen anderen Nutzern zeitweilig zur Verfügung zu stellen. Auf diese Weise entstehen neue Märkte des Teilens und neue Geschäftsmodelle, während traditionelle Geschäftsstrategien sich zunehmend einer Konkurrenz ausgesetzt sehen. Ressourcen werden – im Idealfall – durch das Teilen effizienter genutzt. Hierbei kann das Teilen von Gütern durch Mieten, Pachten, Leasen oder (unentgeltliches) Verleihen erfolgen. Insgesamt zeigt sich eine hohe Bandbreite an Angeboten, sodass Share Economy als umfassende „Dachmarke“ für die Vielzahl an Varianten und Anwendungen begriffen werden kann (Heinrichs 2014, 16). Die temporäre Nutzung erstreckt sich über verschiedene Bereiche, insbesondere der Mobilität durch Vermietung unternehmenseigener Autos, Roller und Fahrräder (Car-sharing-Angebote wie DriveNow, Sharing von Elektrorollern wie Coup oder Leihräder wie Mobike) sowie von anderen Waren, wie Werkzeuge, Haushaltsgeräte (z. B. Otto Now) und sogar Regenschirmen (Sharing E Umbrella) und Kleidern (Kleidersharing wie Kleiderkreisel). Die Share Economy beschränkt sich jedoch nicht nur auf materielle Güter, sondern umfasst ebenso Dienstleistungen, Informationen und Rechte (Dörr 2017). Streaming-Dienste (wie Netflix) bieten gegen ein Entgelt das Recht an, bestimmte mediale Inhalte zu konsumieren ohne Eigentümer dieser zeitweilig überlassenen Musiktitel oder Filme zu werden. In ähnlicher Weise können auch Informationen temporär überlassen werden, wie dies etwa beim Zugriff auf tagesaktuelle Datenbanken, bei Portalen für Preis- und Angebotsvergleiche oder bei redaktionell betreuten und zusammengestellten zeitlich begrenzten Empfehlungen der Fall ist. Neben Rechten und Informationen werden auch soziale Kontakte gehandelt. Dabei kann es sowohl um die Vernetzung von Nachbarschaften (z. B. nebenan.de) hinsichtlich der gemeinschaftlichen Gestaltung von Freizeit und nachbarschaftlicher Hilfe als auch um die Suche nach persönlichen Beziehungen (Partnerschaftsbörsen

wie Bumble, eDarling, Parship) gehen. In gewisser Weise stellen sich hierbei Individuen selbst (zeitwillig) zu Verfügung.

Die Share Economy wird zumeist mit solchen, oben beschriebenen Angeboten von Dienstleistungen in Verbindung gebracht, die wiederum zwei Ausprägungen aufweisen. Zunächst sind Unternehmungen zu finden, die Kunden zeitlich begrenzte Dienste anbieten, die durch eigene Mitarbeiter erbracht werden (z. B. Lieferung von Essensbestellungen durch angestellte Fahrer, wie dies Foodora durchführt). Plattformen treten hingegen als Vermittler von Dienstleistungen an. Diese sind im Bereich der Mobilität (z. B. Uber, Lyft), der Übernachtungsvermittlung (wie Airbnb, booking.com, HRS), der Handwerks- und Putzdienste (etwa Homebell, Thermondo, Homejoy), der Gastronomie (z. B. Lieferando, Delivery Hero), der Finanzierung (Crowdinvest), sozialer Dienstleistungen (entgeltliche Vermittlung von Betreuern, die älteren Menschen im Haushalt helfen wie bei Careship) oder sonstigen Anwendungsgebieten angesiedelt (z. B. bietet CoCarrier die Koordinierung von Kunden und Reisenden, die im Auftrag Pakete oder Dokumente in ungenutzten Stauräumen transportieren). Insbesondere dieser Sektor der Dienstleistungen floriert – und das nicht nur bei Nutzern, sondern auch bei den Risikokapitalgebern (Jacobsen 2017). Hierbei wird die Dienstleistung nicht von der Internetplattform selbst erbracht, sondern von dritter Seite. Die Plattform vermittelt lediglich, hat also die Funktion eines klassischen Maklers. Dieses Geschäftsmodell könnte man als ‚Ubernomic‘ charakterisieren, benannt nach einem der prominentesten Unternehmen in diesem Bereich.¹ Uber besitzt selbst keine Fahrzeuge, sondern vermittelt Fahrer, die mit privaten Kraftfahrzeugen auf eigene Rechnung arbeiten, an Kunden, die mittels der digitalen Plattform Taxidienstleistungen nachfragen. Dieser Teil der Share Economy ist eine Teilmenge der zweiseitigen Märkte, die zwei Nutzergruppen zusammenbringen und indirekte Netzwerkeffekte durch die Plattform aufweisen (Evans 2003). Jedoch sind nicht alle zweiseitigen Märkte Bestandteile des Sharings, so findet bei Ebay beispielsweise eine Eigentumsübertragung von Gütern statt.

Ordnungspolitisch herrscht in diesem Bereich der Share Economy der größte Handlungsbedarf: Da sich die Plattformen als Vermittler häufig der Haftung für ihre Koordination und Empfehlungen entziehen können, wird das Risiko verlagert. Anstatt des Maklers sind nun die Anbieter der Dienstleistung und der Kunde in der Verantwortung, während die Plattform einen nicht unbeachtlichen Teil der Transaktionssumme als Provision einbehält.² Diese Les-

¹ Tatsächlich nennt sich die volkswirtschaftliche Abteilung bei Uber, in der Wirtschaftswissenschaftler daran arbeiten, ökonomische Theorien für die Praxis von Uber nutzbar zu machen, genauso.

² Wie komplex und vielschichtig zweiseitige Märkte für die Regulierungsanforderungen sind, zeigt das Beispiel der Vermittlung von Geldanlagen: Ist eine solche Empfehlung bereits eine Beratung (mit entsprechender Haftung für Kapitalverluste) oder lediglich eine Information,

art, als Technologiefirma lediglich Makler zu sein (auf die sich die Plattformen meist zurückziehen), wurde jedoch im Fall von Uber durch den Europäischen Gerichtshof (EuGH) zurückgewiesen. Der EuGH entschied Ende 2017, dass die Vermittlung privater Fahrer eine Verkehrsdienstleistung im Sinne des Europarechts und damit Uber eine Transportfirma sei. Somit sind die Dienstleistungen des Unternehmens denen von Taxi-Anbietern gleichgestellt und unterliegen denselben Regelungen (Europäischer Gerichtshof 2017; siehe Ludwigs in diesem Band, 121). Über den Schutz beider Marktseiten hinaus müssen auch gesamtwirtschaftliche Effekte berücksichtigt werden, da – bedingt durch das Auftreten von Netzwerkeffekten – eine Tendenz zur Vermachtung auftritt und die Gefahr von Finanzierungsblasen besteht, die durch die massiven Investitionen von Risikokapitalgebern in Geschäftsmodelle mit einem lediglich erwarteten Gewinn entstehen. So wies Uber 2017 einen Umsatz von rund sieben Milliarden US-Dollar, bei einem Verlust von 645 Millionen US-Dollar (Primack 2017). Zeitgleich weist Uber eine Marktkapitalisierung von 70 Milliarden US-Dollar im Jahr 2015 auf; zuletzt auch mit einer Beteiligung des deutschen Medienkonzerns Axel Springer, der bereits einen Anteil an Airbnb hält (O.V. 2017a; Macmillan und Demos 2015).

Diese Art von Marktplätzen ist allerdings nicht neu (zu einer Übersicht eigentumsersetzender Nutzungsansätze: Gsell 2015). Plattformen wie Savvy oder Helpling, die gegen Provision Online-Bildungsstunden bzw. Reinigungsservices vermitteln, folgen dem bewährten Geschäftsmodell Anbieter und Nachfrager zu koordinieren (hierzu ausführlich Hesse in diesem Band, 21, der dies etwa am Beispiel des Kleidertausches nachzeichnet). Auch begrifflich lässt sich die teilende Ökonomie weiter zurückverfolgen. Martin Weitzman beschreibt in seinem Buch *The Share Economy* von 1984 die Grundzüge einer ‚Beteiligungswirtschaft‘, bei der Arbeiter an den Unternehmensgewinnen partizipieren und auf diese Weise Arbeitslosigkeit und Inflation zu vermeiden helfen können (Weitzman 1987). Es finden sich zahlreiche Beispiele für die gemeinsame Nutzung von Ressourcen, wie Mitfahrzentralen, Babywaagen, Cloud Computing, Autoverleih oder Lesezirkel (ausführlich Haucap 2015; Botsman und Rogers 2011).

Obwohl somit die Share Economy viele Eigenschaften mit älteren Erscheinungen des Wirtschaftens gemein hat, ist jedoch ein neuer Aspekt hervorzuheben: Infolge der digitalen Durchdringung der Welt sind die Voraussetzungen gegeben, in der eine Share Economy die Vermittlung nicht nur beschleunigt, sondern auch viele neue Bereiche erobern kann und sich nicht nur auf teure und unregelmäßige oder einmalig benutzte Güter beschränkt. Ressourcen, die nicht dauerhaft von ihrem Eigentümer selbst genutzt werden, können über das Internet und Vermittlungsplattformen vergleichsweise einfach temporär anderen

bei der der Kunde selbst entscheidet wie er sein Geld anlegt, verbunden mit entsprechenden Haftungszurechnungen?

Nutzern zur Verfügung gestellt werden (Haucap 2015). Plattformen, auf denen Dienstleistungen gehandelt werden, werden entweder selbstorganisiert oder kommerziell betrieben (daher auch die Benennung Plattform-Kapitalismus). Das Internet reduziert aber nicht nur die Such- und Transaktionskosten deutlich und fungiert somit als Katalysator der Ökonomie des Teilens, sondern kann zudem das Vertrauen zwischen den Tauschpartnern stärken, indem Online-Bewertungssysteme eingeführt werden (dazu ausführlich Hawlitschek und Teubner in diesem Band, 77). Freilich kann man im Internet auch ‚herkömmliche Güter‘ bewerten, aber das Angebot individueller, privater Anbieter von geteiltem Eigentum im Internet und die parallele, virtuelle Bewertung von diesen Angeboten scheinen natürliche Verbündete zu sein. Diese Form der Bewertungen helfen die inhärenten Probleme von Leihmärkten, adverse Selektion und Moral hazard, zu lösen und schaffen die Voraussetzung für deren Ausbreitungsdynamik (Horton und Zeckhauser 2016).

4 Die Share Economy als neues, alternatives Modell des Wirtschaftens?

Da die Share Economy in gegenwärtiger, digital-flankierter Form ein relativ junges Phänomen ist, existieren nur wenige theoretisch-methodische Untersuchungen hierzu in der Literatur. Ebenso sind wissenschaftlich fundierte empirische Erhebungen zur realen Bedeutung der Share Economy bislang die Ausnahme. Eine Studie von PwC kommt zu dem Ergebnis, dass zwar 44 Prozent der US-Amerikaner Angebote aus dem Bereich der Share Economy kennen, jedoch lediglich 19 Prozent solche Dienste bereits genutzt haben (PwC 2015). Eine Umfrage in der Schweiz kam zu dem Resultat, dass sogar 55 Prozent der Konsumenten im Laufe der nächsten 12 Monaten Dienste der Share Economy nutzen möchten (Deloitte 2015). Die Hauptadressatengruppe in den USA ist hierbei die Altersgruppe zwischen 18 und 24 Jahren, die zudem ein relativ hohes Haushaltseinkommen zwischen 50 000 und 75 000 US-Dollar aufweist (PwC 2015). Dies legt den Gedanken nahe, dass es sich bei der Share Economy um ein Alters- und auch um ein Schichtenphänomen handelt: Junge, gut verdienende Menschen nutzen diese Angebote signifikant häufiger als andere Gruppen. Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung ist ebenfalls nicht zu unterschätzen: Nach der Studie von Deloitte wurden weltweit bislang rund zwölf Milliarden Euro in Start-up-Unternehmen investiert, die im Bereich der Share Economy tätig sind (Deloitte 2015). Angebote der Share Economy werden in Deutschland insgesamt sehr positiv bewertet. Etwa 66 Prozent der Befragten einer repräsentativen Umfrage sehen darin eine Möglichkeit Geld zu sparen und zugleich die Umwelt zu schonen. Etwa 20 Prozent der Befragten gibt an, schon einmal Plattformen zum Kleider(ver)leihen genutzt zu haben – allerdings ist hier auch das Ver- und An-

kaufen über Anbieter wie Ebay miterfasst. Trotz dieser Zahlen: Die Deutschen haben prinzipiell eher wenig Erfahrung mit der Ökonomie des Teilens und die Zahl der tatsächlichen Nutzer ist gering. So nutzen bislang nur zwei Prozent der Bevölkerung Carsharing, zehn Prozent können es sich immerhin vorstellen, vorwiegend junge Menschen zwischen 16 und 24 Jahren (Scholl et al. 2017, 6 ff.). In Deutschland waren im Jahr 2016 über 1,7 Millionen Menschen bei Carsharing-Anbietern angemeldet, was einem Zuwachs von rund 36 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht (Bundesverband CarSharing 2016).

Diesen Zahlen steht die Berichterstattung in den Medien entgegen: Die mediale Aufmerksamkeit für die Share Economy ließe etwas Anderes erwarten (hierzu beispielsweise O. V. 2013). Die Ökonomie des Teilens erhält in den Medien eine erstaunliche Aufmerksamkeit. Die mediale Berichterstattung scheint sich allerdings auf eine gewisse Polemik anstatt auf eine sachliche Auseinandersetzung zu beschränken. Wie ist das zu erklären? Ein wesentlicher Grund hierfür mögen die Versprechungen einer neuen Wirtschaftsweise sein, also die Hoffnung, nachhaltiger, umweltbewusster und individueller zu leben (Dörr und Goldschmidt 2015). Oder anders formuliert: In der Kritik steht eine Konsumkultur, die sich durch ein steigendes Konsumniveau und die Tendenz, Güter schneller zu substituieren, auszeichnet und unsere Welt und unser Denken bis heute in weiten Teilen prägt (Trentmann 2016, 916). Wie stark das Bedürfnis nach alternativen Wirtschaftsweisen ist, zeigen die unterschiedlichen Bestrebungen alternative Ökonomien zu denken und auch der jüngste Boom von Genossenschaften (z. B. Notz 2014; Gellenbeck 2012).

Es lässt sich jedoch festhalten: Die teilende Ökonomie entspringt auch einem alternativen Zeitgeist und Trends sind die Nahrung medialer Aufmerksamkeit. Diese ideologische Aufladung der Share Economy unterscheidet sie wesentlich zu früheren Praktiken, Güter zu teilen, bei denen eher Kostenaspekte im Vordergrund standen. Nicht wenige sehen in den jetzigen neuen Wirtschaftsformen sogar Vorboten eines neuen Wirtschaftssystems. So forderte jüngst Paul Mason eine Alternative zum bisherigen Wirtschaftssystem und skizziert als einen wesentlichen Bestandteil dieses Postkapitalismus die „kollaborative Allmende-Produktion“: „Neue Formen der Eigentümerschaft, neue Formen des Kredits, neuartige Verträge: in den vergangenen zehn Jahren ist eine Subkultur entstanden, die von den Medien als ‚Sharing Economy‘ bezeichnet wird.“ (Mason 2016, 16) Zugleich verspricht die teilende Ökonomie eine intensivere Zusammenarbeit der Individuen auf Basis intrinsischer Motive anstatt monetärer Entlohnung und somit mehr menschliche Wärme und eine Erhöhung des sozialen Kapitals (in Tradition von Bourdieu 1983 und Putnam 1993).

Der gegenwärtig wahrgenommene Bedeutungszuwachs der Share Economy kann als Kumulation einer längeren Entwicklungslinie gesehen werden. Die Ausgangslage ist die Befürchtung vor den negativen Folgen eines ungebremsten Wirtschaftswachstums. Nachdem bereits Galbraith in den 1960er Jahren die

Personenregister

- Allen, Robert C. 25
- Bauwens, Michel 121
- Benedikt XVI. 11, 110–112
- Benkler, Yochai 121
- Berg, Joyce 85
- Böckenförde, Ernst-Wolfgang 111
- Bolton, Gary 85
- Botsman, Rachel 21, 122, 172
- Braun, Nicole 59
- Bruni, Luigino 111
- Chervany, Norman L. 84 f.
- Dickhaut, John 85
- Dörr, Julian 1 ff., 103, 201
- Edelman, Benjamin 91
- Frenken, Koen 172
- Friedman, Milton 105
- Galbraith, John Kenneth 1 f., 10, 14
- Gebbia, Joe 89
- Goldschmidt, Nils 1 ff., 103, 201
- Grunenberg, Heiko 173
- Haucap, Justus 39 ff., 200–204
- Hawlitschek, Florian 77 ff., 204
- Heinrichs, Harald 173
- Hesse, Jan-Otmar 21 ff., 203
- Johannes Paul II. 110
- Katok, Elen 85
- Kehder, Christiane 39 ff., 200–204
- Kempf, Dieter 13
- Krause, Rüdiger 147 ff., 200 f., 203
- Kroes, Neelie 184
- Lagerfeld, Karl 26
- Lenel, Hans Otto 1 f.
- Lessig, Lawrence 2, 121, 172
- Loske, Reinhard 113–115, 171 ff., 203, 206
- Luca, Michael 91
- Ludwigs, Markus 200 f.
- Marx, Karl 21–23, 25
- Mason, Paul 10, 21
- McCabe, Kevin 85
- McKnight, D. Harrison 84 f.
- Nothelle-Wildfeuer, Ursula 101 ff., 202, 205
- Ockenfels, Axel 85
- Ostrom, Elinor 25 f., 28
- Pius XI. 109
- Pius XII. 109
- Raiffeisen, Friedrich Wilhelm 29
- Rifkin, Jeremy 4, 13, 34, 122
- Röpke, Wilhelm 111
- Rogers, Roo 21, 122, 172
- Schäfer, Philipp 59
- Schorkopf, Frank 199 ff.
- Schulze-Delitzsch, Hermann 29 f.
- Skala, Dominik 101 ff., 202, 205
- Slee, Tom 87
- Sundararajan, Arun 122
- Szpunar, Maciej 130 f., 159
- Teubner, Timm 77 ff., 204
- Tong, Frank 90
- Ulrich, Peter 107
- Veblen, Thorstein 11
- Weinhardt, Christof 84
- Weitzman, Martin 8, 21, 121
- Zagmani, Stefano 111
- Zervas, Georgios 87

Sachregister

- 3D Printing 185, 195
99dresses 185
- Airbnb 7 f., 14, 21, 34 f., 40 f., 43, 47, 49 f.,
52 f., 58 f., 60 f., 66–70, 77–81, 83, 86 f.,
91 f., 102 f., 115, 121, 123, 134–138, 141,
145, 148, 174, 176, 179, 183 f., 190, 201
- Aktiengesellschaft 30–32
- Aldi Life 49
- AlleNachbarn 49
- Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
163
- Allmende(güter) 4, 10, 22–26, 34 f.
- Alphabet (Google-Mutterkonzern) 103
- Amazon 87
- Marketplace 39, 41, 71
- Mechanical Turk 149
- Prime 49
- Anonymität 6, 42 f., 46 f., 117, 204
- Anzeigepflicht 72, 136–138, 145
- App (Smartphone) 51, 54–56, 64, 123 f.,
129, 133 f., 151, 158, 160, 162, 181, 186,
189
- Arbeitgeber 13, 54, 70, 152–154, 158
- Arbeitnehmer 13, 21, 65, 70, 121, 154,
159–164, 202
- Arbeitsmarkt 13, 16, 22, 147 ff., 200 f.
- Arbeitsrecht 147 ff., 201
- Arbeitsvermittler 174
- Armut 23, 27
- Ausschlussmöglichkeit 4 f., 205
- Auxmoney 49
- Baunutzungsverordnung (BauNVO)
137–141, 145
- Bedürfnis 1, 11–13, 16, 110 f., 149, 153
- Berufsfreiheit 131, 134
- Beschäftigte, s. a. Arbeitnehmer 32, 68,
115, 153, 156 f., 159–164
- Besitz 4, 12, 21–24, 33–35, 40 f., 57, 78–80,
83, 103, 144, 147, 171–175, 181, 189,
196, 199 f., 203 f., 206
- Betriebsrat 164
- Bewertungssystem (online) 9, 43, 47, 50,
53, 55 f., 61, 64, 67, 82 f., 86–88, 160,
173, 204
- Bike-Sharing 6, 40, 186, 193 f.
- BlaBlaCar 49, 77, 79, 88, 90 f., 163
- BMW 181
- Bondora 49
- Book-a-Tiger 49
- Booking.com 7, 39
- Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) 148,
161–164, 200
- Bumble 7
- Bundesarbeitsgericht (BAG) 161 f.
- Bundesgerichtshof (BGH) 124–126,
131–133, 135, 159
- Bundesverfassungsgericht (BVerfG) 126,
131 f., 142, 144, 158
- Bundesverwaltungsgericht (BVerwG)
135–137, 139–141
- Business-to-Business (B2B) 40, 42, 45,
122, 148
- Business-to-Consumer (B2C) 40–42, 45,
51, 84, 122, 148, 172, 183
- Cambio 184
- Car2go 41, 176, 181, 183
- Careship 7
- Carpooling.com 92
- Carsharing 6, 10, 14, 21, 40 f., 48 f., 71,
78, 174, 177–179, 181–183, 189 f., 193,
199 f., 205 f.
- Cashare 49
- CleverShuttle 42, 50 f.
- Clickworker 16
- Cloudwork 149
- CoCarrier 7
- Consumer-to-Consumer (C2C) 148, 172
- Couchsurfing 21, 49, 79, 179
- Coup 6
- Crowdfunding 16, 39, 103, 179, 182,
189–191, 193, 196

- Crowdinvesting 16, 190, 196
 Crowdinvestor 7
 Crowdlending 16
 Crowdsourcing 149
 Crowdwork 16, 78, 149, 153

 Daimler Benz 181
 Datenschutz 176
 Degrowth 11
 Deliveroo 148, 151, 161, 164
 Delivery Hero 7
 Digitalisierung 15 f., 41 f., 46, 55, 62,
 64–66, 68–70, 101, 163, 171, 207
 Digitalkapitalismus 175
 Diplomero 41
 Disruption 78, 156, 184 f.
 DriveNow 6, 41, 176, 181, 183
 Drivy 21
 Dumping 91, 176 f., 185, 191

 E-Commerce 84 f., 89 f., 130
 Easynest 185
 Ebay 7, 10, 39, 41, 43, 47, 66, 71 f., 78 f.,
 86, 88, 91
 eDarling 7
 Effekt, externer 59, 61, 156
 Effizienz(-potentiale) 12, 28, 41, 44 f.,
 47 f., 58, 71, 101, 104, 107, 114, 116,
 181, 203, 206
 Eigentum(-srechte) 2, 4–11, 13 f., 16,
 21, 23 f., 26 f., 32–35, 41, 44, 58 f., 61,
 68, 71, 83, 88, 135, 143 f., 147, 173,
 178, 181 f., 196, 199 f., 203, 205–207
 Einkommen(-sverteilung) 9, 11, 32,
 56 f., 154 f., 158, 182, 184
 Employment Tribunal 160 f.
 Entgelt(lichkeit) 3, 5–7, 11, 27, 39 f.,
 45, 49, 61, 83, 112, 123–127, 140, 153,
 157, 202, 204
 Erwerbstätige, s. Arbeitnehmer
 Ethik, s. a. Moral 104–108, 113, 117
 Europäische Kommission 122, 149, 155
 Europäischer Gerichtshof (EuGH)
 8, 130 f., 159, 164
 European Sharing Economy Coalition
 184
 Evolution, gesellschaftliche 200, 204 f.
 Expedia 39

 Facebook 92
 Fahrerlaubnis (zur Fahrgastbeförderung)
 15, 125, 128, 131, 134
 Fairleihen.de 26
 Feastly 184
 Feedback(-systeme) 86, 88
 Feudalgesellschaft 171
 Fixkosten 41 f., 44 f., 48, 196
 Flensburger Verkehrssünderdatei 54
 Fliinc.org 90
 Flohmarkt 78, 195
 Föderalismusreform 142
 Food Sharing 45, 178 f., 184, 186, 191,
 196
 Foodora 7, 164
 Ford 182
 Fortschritt, technischer 1, 21, 35, 41, 44,
 122, 133, 150, 176, 201
 Frankfurter Erklärung zu plattform-
 basierter Arbeit 164
 Freiheit 106–108, 111, 115, 155, 182, 191,
 200, 205, 207
 Frents.com 45

 Gabentausch 4
 Gegenmacht (countervailing power) 1 f.
 Geltungskonsum 11
 Gemeingüter 4 f., 25
 Gemeinnützigkeit 12, 33, 35, 116, 178,
 187, 195
 Gemeinschaft 3, 6, 110 f., 115, 172, 180,
 206 f.
 Gemeinschaftliche Bewirtschaftung 21–23
 Gemeinschaftliche(r) Konsum bzw.
 Nutzung 21, 26–28, 32–34, 41, 77, 101,
 122, 146, 174 f., 193–197, 199, 202
 Gemeinwohl 101 ff., 173, 177 f., 185, 187,
 189 f.
 Genehmigungsfähigkeit 124, 128 f.,
 139–141, 145
 Genehmigungspflicht 124, 126–128, 131,
 136–139, 144 f.
 Genossenschaft 5 f., 10, 26, 28–35, 178,
 195 f., 203 f.
 Genossenschaftsgesetz (GenG) 5, 30 f.
 Gentrifizierung 189
 Gerechtigkeit 102, 104, 107–113, 115,
 117, 185

- Geschäftsmodell 6–8, 13, 39f., 44, 48, 51, 65, 67, 69, 71, 101–103, 114, 117, 122–124, 128f., 132, 135f., 138f., 141, 145, 147–154, 156, 158f., 165, 178f., 181, 189, 200f.
 Gesellschaft 1–4, 6, 10f., 16, 23, 28, 32, 34, 58, 69, 101ff., 171, 174, 176, 180, 185–191, 199ff.
 GetARTup 185
 Globalisierung 101, 112, 117
 Go-Yek 158
 Google 2, 54, 64, 67, 103, 188
 Glorious Revolution 23
 Government-to-Consumer (G2C) 183
 GrassWire 185
 Grundgesetz (GG) 68, 126, 131f., 134, 141f., 144, 205
 Güter, s. Allmende(güter), Gemeingüter, öffentliche Güter

 Hamburgisches Wohnraumschutzgesetz (HbgWoSchG) 142
 Helpling 8, 39, 41, 49, 71, 174
 Homebell 7
 Homejoy 7
 Hotel(gewerbe) 15, 34, 39, 42, 45f., 49, 52f., 61, 67, 69, 114, 130, 136, 176f., 188, 194
 Housetrip 49
 HRS 7, 39

 ImmobilienScout 24, 39f.
 Industrielle Revolution 22, 24, 26
 Informationsasymmetrien 62, 64, 151
 Infrastruktur 25, 45, 115, 160, 162, 179, 187f., 194, 203
 Instant Offices 49
 Institutionen 31, 34f., 86, 102, 104, 107–110, 115, 117, 156, 172, 199ff.

 Kapital, soziales 10, 87, 150, 173f., 185
 Kapitalismus 2, 13, 21–29, 32, 34f., 103f., 109f., 112, 150, 171, 175, 177, 204f.
 Kartell(-recht) 14, 30, 68, 164, 177
 Katholische Soziallehre, s. Soziallehre, katholische
 Kleiderkorb 49
 Kleiderkreis, -sharing 6, 45, 49

 Konsument 1–4, 9–12, 14f., 21, 27–33, 89, 103, 113, 146, 149, 152, 171ff., 199, 204f.
 Kontraktualisierung 153
 Kooperation 3–5, 22f., 25, 32, 171, 174f., 179, 182, 195, 197, 204
 Kosten, s. Fixkosten, Suchkosten
 Kreditkarte 49, 51, 123f.
 Kreditwesen 5, 10, 29f.
 Kündigungsschutz 163

 Laissez-faire 3, 13, 184
 Lieferando 7
 Liquidspace 185
 Lock-in-Effekt 88
 Lohn-Dumping, s. Dumping
 Lyft 7, 123, 159–161, 163

 Macht, s. a. Marktmacht 1f., 4, 11f., 14, 172
 Markteintritt 14, 54f., 58, 61, 71, 156, 201
 Marktmacht 2, 8, 14, 153, 155, 173f., 188
 Marktplatz 8, 15, 39
 Marktwirtschaft, s. a. Soziale Marktwirtschaft 1, 32, 35, 109–113, 117, 176f., 191
 Maschinenringe 26, 42, 45, 147, 178, 184, 193, 196
 Massive Open Online Course 4
 Matching 42, 46f., 101, 152
 Microsoft 2
 Mietrechtsverbesserungsgesetz (MietRVerbG) 141
 Mietwagen 15, 42, 50f., 72, 123, 125, 128, 130, 132–134, 189
 Mindestlohn 70, 152, 155, 162f.
 Mitfahrzentralen 8, 42, 45, 50, 78, 126, 146, 178, 189
 Mobike 6
 Mobile.de 40
 Monopol 30, 70f., 174f., 185, 188
 Monopolkommission 2, 14, 53f., 56f., 62, 65, 67, 114, 122, 147f., 152f., 156
 Moral, s. a. Ethik 2, 11f., 16, 104, 109–111, 115, 202, 205
 Moral hazard 9, 62
 Motivation 150, 177, 180, 190, 205
 Multihoming 66

- MyHammer 39, 41
MyTaxi 14, 71
- Nachhaltigkeit 58, 80, 93, 104, 116, 171 ff.,
202, 206
Nearly New Car 49
Netflix 6, 41, 49
Netverify 91
Netzwerk, soziales 13, 27, 32, 39, 92,
172 f., 179
Netzwerkeffekte 7 f., 79
New Economy 114, 176
Niedriglohnssektor 16
Nutzung, temporäre 3 f., 6, 8, 34, 41 f., 83,
147–149, 172
Nutzungsrechte 40, 44, 202
- Öffentliche Güter 4 f., 25
Öffentlicher Personennahverkehr
(ÖPNV) 53, 193
Ökologie, s. a. Nachhaltigkeit 2, 11, 43,
48, 57, 79 f., 115 f., 149 f., 172, 175–177,
180, 185–187, 190 f., 195, 199, 202
Ökonomie des Teilens 2–4, 6, 9–12, 16,
39, 44, 103 f., 109–111, 121, 171–173,
179, 185–187, 189, 191
Old Economy 114, 176
Onlineplattform, s. Plattform
Ordnungspolitik 3, 7, 8, 15 f., 39 ff., 187 f.
Ortskundeprüfung 14, 54, 64, 67, 125, 201
Otto Now 6
- Parship 7
Patagonia 49
PayPal 49
Peer-to-Peer (P2P) 40, 86, 102 f., 122, 148,
150, 172, 183
Peerby 184
Personenbeförderungsgesetz (PBefG) 51,
72, 124–126, 128, 133 f., 159, 201
Pfandleihsystem 22, 26–28, 35
Plattform 4, 7–9, 13, 15 f., 21, 35, 39–53,
56, 59, 61, 63–66, 69, 71 f., 77 ff., 101,
122 f., 130 f., 135–137, 147 ff., 178 f.,
185 f., 190, 203 f.
Plattformbeschäftigung 147 ff.
Plattformbetreiber 13, 39, 46, 79, 81–84,
86, 92 f., 135–138, 145, 147 ff., 175
Plattformkapitalismus 83, 176, 179
Plattformökonomie 39 f., 149, 164 f.
Politik 3, 42 f., 57 f., 71, 112, 184–188, 202
Politikversagen 70
Postkapitalismus 10
Postmaterialismus 103, 205
Postwachstumsökonomie 11
Potluck 4
Preise 1, 14 f., 26, 29, 35, 51–58, 64, 91,
157, 174, 181, 188
Preiswettbewerb 15, 56, 58
Prekarisierung 185
Preloved 49
Prosument 15
Provision 7 f., 46, 49, 51, 123
Pumpipumpe 26
- Ratingsystem, s. Bewertungssystem
Rebound-Effekt 12, 43, 116, 150, 181, 201
Regulierung 7, 13–16, 43 f., 53–55, 57 f.,
61–63, 65–67, 71 f., 103, 114, 117, 122,
145, 151–155, 157, 164 f., 175–179,
184 f., 187–189, 191, 200–202
Reputationssystem, s. a. Bewertungs-
system 43, 47, 53, 55, 62 f., 67, 83,
86–88, 93, 151, 162
Ressourcennutzung, -verbrauch 6, 8, 11 f.,
28, 40, 42–48, 50, 58, 68, 71 f., 77 f., 80 f.,
88, 103, 116, 150, 156, 172–176, 180 f.,
185, 191, 193, 195 f., 202 f.
Reviewsystem 86 f.
Ride-Sharing 42, 48–51, 53–55, 61–64, 71,
182 f., 189, 193 f.
Risiko 7, 61, 63, 151–153, 155, 157, 196,
201
Rückkehrpflicht 128 f., 131–134, 145
- Sachkosten 42, 46 f., 56
Savvy 8
Schwellenwert 44, 68 f., 72
Selbstständigkeit 5, 16, 154, 157, 164, 202
Share Economy-Blase 183
Shared Parking 49
Sharing E Umbrella 6
Skaleneffekt 41, 44, 48
Skillshare 184
Sklaverei 13 f., 176
Solo-Selbstständigkeit, s. Selbstständigkeit

- Sozialdumping 185
 Soziale Marktwirtschaft 3, 13–17, 111, 191, 201
 Sozialenzykliken
 – Caritas in veritate 11, 110–113
 – Laudato Si 11
 – Quadragesimo anno 109
 Sozialethik, s. a. Soziallehre, katholische 102, 106, 108–110, 114, 205
 Sozialgesetzbuch (SGB) 158
 Sozialkapital, s. Kapital, soziales
 Soziallehre, katholische 11, 102, 109–112
 Sozialschutz 157, 163
 Sozialstaat 176, 191
 Sozialversicherung(-spflicht) 64, 68, 70f., 114, 152, 157f.
 Spotify 49, 185
 Stammesgesellschaft 4
 Standortfaktor 179
 Start-Up 9, 112, 186, 194
 Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung (StVZO) 131
 Substitutionseffekt 156, 165
 Suchkosten 42, 46f., 56
 Suchmaschine 39, 188
 Suffizientarismus 11
 Surge Pricing 15
- TaskRabbit 49, 148, 151, 174, 179
 Tausch 3f., 9, 15f., 35, 42, 45, 77f., 93, 101, 110, 112f., 150f., 154, 171–175, 178, 180f., 183, 186, 191, 195, 197, 203
 Taxidienstleistungen 7f., 12–14, 34, 47, 50f., 53–58, 61–67, 69–72, 102, 123, 128, 130, 132f., 152, 154–159, 174, 176, 189f., 194, 201, 206
 Taxilizenz 14, 53f., 57, 70, 130
 Testbirds 16
 Thermondo 7
 TimeRepublik 184
 Touristen 57, 59f., 68, 135, 139, 148, 179
 Transaktionskosten 9, 47f., 56, 66
 TÜV 67, 89
- Uber 7f., 12–15, 21, 34f., 41–43, 47, 49–51, 54f., 57, 63f., 66, 70f., 79, 102f., 115, 121–134, 145f., 148–151, 153–165, 174, 176, 183f., 190, 201
- Überflusgesellschaft 2, 32, 103, 205
 Umweltbelastung 12, 150, 174
 Umweltbewusstsein 10, 56, 178
 Unentgeltlichkeit, s. Entgeltlichkeit
 Unionsrecht 124, 129–131, 134
 Upwork 149, 184
 Urban Gardening 21, 179f., 186, 193
 Urbanisierung 101
- Verbraucherschutz 15f., 61, 63f., 66
 Verfassungsrecht 68, 129, 131–134, 142, 144f.
 Verordnung über den Betrieb von Kraftfahrunternehmen im Personenverkehr (BOKraft) 131
 Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) 129–131, 159, 164
 Vertrauen(-sproblem) 9, 42f., 46f., 53, 62, 67, 77ff., 110, 149, 151, 172f., 182, 204
- Wachstum 10f., 25, 46–48, 77, 93, 110, 149, 176, 181, 183, 187, 199, 202, 206
 Wertschöpfung 28, 35, 41, 44, 152, 173
 Wettbewerb 1, 14f., 21, 35, 43f., 51f., 54–56, 58, 63–66, 70f., 109–111, 114f., 124, 132f., 156f., 164f., 171, 175–179, 185, 188, 190, 201
 Wettbewerbsverzerrung 44, 51, 70f.
 Wikipedia 4, 35
 Wimdu 14, 49, 52, 123, 135
 Wirtschaftsethik 101ff., 202, 205
 Wirtschaftsordnung, s. a. Ordnungspolitik 34f., 39ff., 102, 107, 109, 113, 117
 Wirtschaftspolitik 16, 30, 39ff., 108, 116, 125
 Wirtschaftsweise
 – alternative 2,10f., 22, 34, 204
 – kapitalistische 21f., 112, 204
 Wohlstand 11, 14, 58, 114
 Wohnung(s-Sharing) 15, 40, 49f., 52f., 58–61, 67–69, 71f., 83, 91, 135–145, 148, 174, 188, 190, 194
 Wohnungsbau 28, 29–35, 199
 Wunder(Car) 123
- Zeitgeist 10, 180
 Zivilgesellschaft 111–113, 117

- Zopa 184
Zugang(-beschränkung) 13, 34, 54f., 80,
83, 145, 152, 171f., 175, 179, 181, 188,
203
Zweckentfremdung 58, 69, 72, 135,
141–145, 201
Zweckentfremdungsverbotsgesetz
(ZwVbG) 143

Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften im 21. Jahrhundert

herausgegeben von
Nils Goldschmidt, Jan Otmar Hesse und Boris Holzer

Die Gesellschaftswissenschaften zerfallen heute in eine Vielzahl von Disziplinen, von den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, über die Geschichts- und Kulturwissenschaften bis hin zur Rechtswissenschaft. Angesichts des sehr hohen methodischen Niveaus in den Einzeldisziplinen und der notwendigen Spezialisierung werden übergreifende Forschungen immer schwieriger und seltener. Die Schriftenreihe *Die Einheit der Gesellschaftswissenschaft im 21. Jahrhundert* versammelt Beiträge, die an dieser Synthese arbeiten. Publiziert werden Monographien und Sammelbände, in denen die methodische Vielfalt der heutigen Gesellschaftswissenschaften gezielt für innovative Einsichten oder Problembeschreibungen eingesetzt wird. Es soll keine neue Methodendebatte gesucht werden, sondern es sollen durch die multiperspektivische Betrachtungsweise aus unterschiedlichen disziplinären Kontexten Erkenntnismöglichkeiten eröffnet werden. Hiermit schließt die Reihe an die zwischen 1962 und 2013 erschienene Reihe *Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften* an, die in dieser Hinsicht sehr positiv gewirkt hat.

Alle Bände in der Reihe werden durch die Herausgeber sowie externe Gutachter begutachtet.

ISSN: 2569-457X
Zitiervorschlag: EdG21

Alle lieferbaren Bände finden Sie unter www.mohrsiebeck.com/edg21



Mohr Siebeck
www.mohrsiebeck.com

