ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Eichhorst, Werner; Spermann, Alexander

Article — Published Version

Sharing Economy: Mehr Chancen als Risiken?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Eichhorst, Werner; Spermann, Alexander (2016) : Sharing Economy: Mehr Chancen als Risiken?, Wirtschaftsdienst, ISSN 1613-978X, Springer, Heidelberg, Vol. 96, Iss. 6, pp. 433-439, https://doi.org/10.1007/s10273-016-1994-0

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/180777

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

DOI: 10.1007/s10273-016-1994-0

Werner Eichhorst, Alexander Spermann*

Sharing Economy: Mehr Chancen als Risiken?

Die Sharing Economy ist das Sinnbild für neue, internetbasierte Geschäftsmodelle, die innerhalb weniger Jahre weltweit etabliert werden können. Mit diesen Geschäftsmodellen sind einerseits Hoffnungen auf mehr Wachstum und mehr Beschäftigung und andererseits Sorgen vor unsicheren Beschäftigungsverhältnissen verbunden. Überwiegen die Chancen die Risiken? Sollte der Staat massiv regulieren?

Zunächst ist festzuhalten, dass die Sharing Economy eine Vielzahl unterschiedlicher Geschäftsmodelle umfasst. Dieser Beitrag konzentriert sich auf die beiden bekanntesten und umstrittensten neuen Geschäftsmodelle einer kommerziell ausgerichteten Sharing Economy: Uber und Airbnb. Vereinfacht gesagt: Uber vermittelt Personenbeförderung und Airbnb vermittelt Wohnungen über das (mobile) Internet – Anbieter und Nachfrager werden schnell und unkompliziert per App zusammengeführt.

Ausgangspunkt für beide Innovationen waren ökonomische Engpässe: Taxis und bezahlbarer Wohnraum waren Ende der 2000er Jahre in San Francisco knapp. Voraussetzung für die neuen Vermittlerplattformen waren das mobile Internet, Apps für Smartphones und die neue Möglichkeit, diese Dienstleistungen auch online zu bezahlen. Damit wurde es technisch deutlich einfacher, über eine Online-Plattform als Vermittler zu agieren. Aber auch die Veränderung von Präferenzen nach der Wirtschafts- und Finanzkrise spielte eine wichtige Rolle: Angesichts hoher Arbeitslosigkeit und schlechter Beschäftigungsperspektiven waren Nachfrager eher bereit zu nutzen als zu besitzen. Doch die Krise setzte auch die Anbieterseite verstärkt unter Druck, aus vorhandenem Vermögen Einkommensströme zu generieren, sprich Autos und Wohnungen zur Nutzung anzubieten.[1] Schließlich hat sich über zehn Jahre Vertrauen in Online-Transaktionen entwickelt: Kreditkartenzahlungen gelten als sicher, Online-Shopping inklusive Rückgabemöglichkeiten ist breit etabliert und Feedbacksysteme haben sich bewährt (z.B. Händler- und Produktbewertungen). Auf dieser Grundlage konnten die neuen Geschäftsmodelle gedeihen. Hinzu kamen risikobereite Investoren, die in mehreren Finanzierungsrunden Kapital in Milliardenhöhe zur Verfügung stellten.

* Dieser Beitrag ist eine gekürzte und aktualisierte Fassung der IZA-Studie W. Eichhorst, A. Spermann: Sharing Economy – Chancen, Risiken und Gestaltungsoptionen für den Arbeitsmarkt, IZA Research Report, Nr. 69, 2015.

1 Vgl. S. Hill: Raw Deal, St. Martin's Press, 2015.

Chancen der „Uber Economy"

Die Wortschöpfungen „Uber Economy"[2] und „UberJobs",[3] aber auch „Plattformökonomie" stehen sinnbildlich für das Unbehagen über die neuen, profitorientierten und von Risikokapitalgebern mit Milliardenbeträgen auf den Weg gebrachten Geschäftsmodelle der Sharing Economy. Dahinter verbirgt sich die Sorge, dass kapitalstarke Unternehmen wie Uber nur noch als Vermittler und nicht mehr als Arbeitgeber auftreten. Uberjobs sind dann Jobs, die formal selbstständige Dienstleister ausüben können, wenn gerade Bedarf nach ihrer Arbeitskraft besteht, also in der Regel als Gelegenheits- oder Nebenjobs.

Im Auftrag des Unternehmens Uber haben Hall und Krueger die Chancen der Sharing Economy im Bereich Personenbeförderung bewertet.[4] Die Analysen basieren auf einer Umfrage vom Dezember 2014 unter aktiven Uber-Fahrern in den USA sowie anonymisierten, administrativen Uber-Daten der Jahre 2012 bis 2014. Diese Analyse ist die derzeit umfangreichste Studie zur Sharing Economy und gestattet, obschon im Firmenauftrag erstellt, Einblicke in die Dynamik dieses Marktes.

2 S. Hill, a.a.O.
3 Economist vom 4.7.2015.
4 J. V. Hall, A. B. Krueger: An Analysis of the Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States, 2015.

Dr. Werner Eichhorst ist Direktor Arbeitsmarktpolitik Europa am Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (IZA) in Bonn.

Dr. Alexander Spermann ist Arbeitsmarktexperte und Privatdozent an der Universität Freiburg.

Zwischen Juli 2012 und Ende Dezember 2014 hat sich die Zahl der aktiven Uber-Fahrer in den USA demnach halbjährlich verdoppelt und ist auf über 160 000 gestiegen. Aktive Fahrer werden dabei definiert als Personen, die mindestens viermal im Monat Passagiere transportieren. Das Wachstum wird offenbar durch die sogenannten UberX-Fahrer getrieben. In diesem Geschäftsmodell nutzen Fahrer ihre privaten Pkw zum Transport von Fahrgästen. Dagegen waren die Wachstumsraten von UberBLACK – ein Geschäftsmodell mit angestellten Fahrern, die Firmen-Limousinen nutzen – im betrachteten Zeitraum laut der Untersuchung gering. Die durchgeführte Umfrage bezog sich auf 20 regionale US-Märkte, die 85% aller US-Fahrer repräsentieren. Befragt wurden knapp 6000 Fahrer, von denen jedoch lediglich 601 (11%) den Fragebogen beantworteten. Dennoch repräsentieren die 601 auskunftswilligen Fahrer mit Blick auf ihre durchschnittliche Arbeitszeiten und Stundenverdienste den Durchschnitt aller Fahrer.

Ein Vergleich der demografischen Charakteristika von Uber-Fahrern und traditionellen Taxifahrern zeigt, dass Uber-Fahrer tendenziell jünger und gebildeter sind. Auch ist der Anteil von Frauen höher. Damit ähneln Uber-Fahrer stärker der Zusammensetzung der Erwerbsbevölkerung in den USA. Die Umfrage erbrachte darüber hinaus mehrere interessante Einsichten: Nur 8% der Uber-Fahrer waren zuvor arbeitslos, 7% waren Studenten und 3% Rentner. Die Mehrheit der Fahrer sind nicht hauptberuflich beschäftigt: 31% arbeiten Vollzeit und 30% arbeiten Teilzeit in einer anderen Beschäftigung. Lediglich 38% sind ausschließlich als Uber-Fahrer tätig. Mehr als ein Drittel der befragten Uber-Fahrer suchte nicht aktiv nach einem Job, bevor sie für Uber tätig wurden. Daraus schließen die Autoren, dass Uber als eine zusätzliche Beschäftigungsalternative wahrgenommen wurde.

Hinzukommt eine Besonderheit: Uber-Fahrer bleiben nicht anonym, sondern können von ihren Kunden nach jeder Fahrt bewertet werden. Dadurch lässt sich eine Reputation im Markt aufbauen, die die eigene Beschäftigungsstabilität erhöht und zu Einkommenserhöhungen führen kann.[5]

Die Mehrheit der UberX-Fahrer war bis zu 15 Stunden je Woche aktiv, nur 5% der Fahrer waren länger als 50 Stunden im Einsatz; 85% fuhren weniger als 35 Stunden je Woche. Die gewichtete, durchschnittliche Entlohnung der UberX-Fahrer lag bei gut 17 US-$ je Stunde, wobei die Stundenlöhne zwischen 16,89 US-$ (Fahrer bis 15 Stunden/Woche Fahrzeit) und 18,31 US-$ (Fahrer zwischen 35 und 49 Stunden je Woche) variierten. Zum Vergleich: Der gesetzliche Mindestlohn liegt in den USA aktuell bei 7,25 US-$ je Stunde, wobei regional höhere gesetzliche Mindestlöhne (z.B. 10,55 US-$ in San Francisco) möglich sind. UberBLACK-Fahrer verdienen mit knapp 21 US-$ jedoch deutlich mehr. Ein Vergleich mit den Stundenlöhnen von traditionellen Taxifahrern für ausgewählte Märkte (Boston, Chicago, Washington DC, Los Angeles, New York, San Francisco) zeigt zwar, dass Uber-Fahrer mit 19,19 US-$ je Stunde deutlich mehr als traditionelle Taxifahrer (12,90 US-$) verdienen. Dieser Vergleich ist jedoch auch nach Hall und Krueger nicht aussagekräftig, weil Uber-Fahrer (als Selbstständige) keine Kostenerstattung für Benzin, Versicherungen und Abschreibung erhalten.[6] Ein Vergleich der Nach-Steuer-Stundenlöhne liegt noch nicht vor.

Risiken der „Uber Economy“

Im Gegensatz zu der oben dargestellten Studie betont Rogers die resultierenden sozialen Kosten von Uber in den Bereichen Sicherheit, Datenschutz, Diskriminierung und Arbeitsstandards.[7] Im Bereich der Sicherheit werden etwa von Uber-Fahrern verursachte Unfälle durch falsches Fahrverhalten und fehlende Sorgfalt des Unternehmens bei der Überprüfung der Eignung von Mitarbeitern vor deren Einstellung, Beleidigungen und sexuelle Belästigung von Kunden durch Uber-Fahrer, kundengefährdende Hochgeschwindigkeitsfahrten als Beispiele für Fehlverhalten aufgezählt. Im Bereich des Datenschutzes könnten ebenfalls soziale Kosten anfallen. Da Uber Kreditkarteninformationen und Daten zu Ort und Zeit von Transporten sammelt, sind individuelle Transportverläufe identifizierbar. Die Diskriminierung von Kunden durch Fahrer könnte durch die Feedback-Kultur von Uber reduziert werden. Da die Reputation und damit der Status von Uber-Fahrern auch von der Beurteilung durch Kunden abhängen, erhöhen sich die Anreize für Fahrer, eine bessere Kundenbeziehung anzustreben.

Im Bereich Arbeitsstandards verweist Rogers auf die Befürchtungen, dass Unternehmen Risiken einseitig auf Arbeitnehmer abwälzen. So versteht sich Uber nicht als Arbeitgeber, sondern als Vermittler ohne Arbeitgeberpflichten. Tatsächlich ist dieser Streit Gegenstand einer Klage von Uber-Fahrern, der ein Richter in San Francisco den Status einer Sammelklage erteilt hat.[8] Weiterhin könnten nach Rogers rechtliche Normen zum Schutz der Arbeitnehmer (z.B. Arbeitszeit, Arbeitssicherheit) untergraben und Löhne gesenkt werden. Auch das sogenannte „surge pricing“, wonach in Zeiten hoher Nachfrage die Transport-

5 Vgl. J. Haucap: Die Chancen der Sharing Economy und ihre möglichen Risiken und Nebenwirkungen, in: Wirtschaftsdienst, 95. Jg. (2015), H. 2, S. 91-95; M. Peitz: Die Entzauberung von Airbnb und Uber, in: ifo Schnelldienst, 67. Jg. (2014), Nr. 21, S. 6-8.

6 J. V. Hall, A. B. Krueger, a.a.O.

7 B. Rogers: The social costs of Uber, 2014, https://lawreview.uchicago.edu/sites/lawreview.uchicago.edu/files/uploads/Dialogue/Rogers_Dialogue.pdf on 22.04.2015 (6.10.2015).

8 Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 2.9.2015.

preise steigen, kann bei fehlender Transparenz zu Risiken führen. Zwar sind steigende Preise ein Anreiz für potenzielle Uber-Fahrer ihre Dienstleistung bei hoher Nachfrage anzubieten, doch kann eine unangekündigte Preiserhöhung um den Faktor acht zu unangenehmen und teuren Überraschungen für Kunden führen.[9]

Verdrängungseffekte und erhöhte Umweltbelastung

Zwei Arten von Verdrängungseffekten durch die neuen Geschäftsmodelle der Sharing Economy wurden bislang in Studien analysiert: die Verdrängung der Neuwagenproduktion und die Verdrängung des bestehenden Taxigewerbes. Die Unternehmensberatung Alix Partners errechnete, dass in einzelnen Regionen der USA das Prinzip des Teilens das klassische Geschäft mancher Autohersteller bedroht. In den USA habe die Autoindustrie aufgrund der Existenz von Carsharing-Angeboten bisher etwa 500 000 Neuwagen weniger verkauft. Bis 2020 werde diese Zahl um weitere 1,2 Mio. nicht verkaufte Autos anwachsen.[10] Dabei handelt es sich um eine Schätzung einer Unternehmensberatung, nicht um eine wissenschaftliche Studie.

Eine Analyse des New Yorker Taximarktes identifizierte erhebliche Verdrängungseffekte nach dem Markteintritt von Uber im Jahr 2011. Nach Angaben des Economist wurden im Juni 2013 14,8 Mio. Fahrten und im Juni 2015 17,5 Mio. Fahrten durchgeführt. Der Markt für Taxifahrten ist demnach in diesem Zeitraum um 18% gewachsen, was auch auf die relativ günstigeren Fahrpreise neuer Anbieter zurückzuführen sein dürfte. Eine genauere Analyse zeigt, dass innerhalb des New Yorker Kerngebiets kein Wachstum zu verzeichnen war. Jedoch substituierten die neuen Anbieter – Uber und „boro taxis“ – etwa 1,4 Mio. Fahrten mit den gelben Taxis (yellow cabs). Das Wachstum fand dagegen ausschließlich in den Außenbezirken von New York statt. Aber auch dort verloren die yellow cabs – wenn auch nur leicht – gegenüber 2013, während die neuen Anbieter kräftig zulegten. Dementsprechend fiel der Preis der Taxi-Lizenzen für gelbe Taxis von 1 Mio. US-$ (2014) auf 690 000 US-$ im Sommer 2015.[11] Dabei handelt es sich um deskriptive Aussagen, nicht um Kausalanalysen.

Wenn sich mehrere Personen ein Auto teilen und der Nutzungsgrad von Pkw erhöht wird, dann werden auf den ersten Blick weniger Autos benötigt, um eine vorgegebene Zahl an Kilometern zu fahren. Da der Preis je gefahrenen Kilometer jedoch durch die Sharing-Angebote sinkt, wird zugleich eine Mehrnachfrage generiert. Die Mobilität kann sich insgesamt erhöhen, wie die Zahlen zum New Yorker Taximarkt empirisch belegen. Vergleichbare Phänomene lassen sich z.B. im Luftverkehr beobachten, wo Billigpreisangebote die Zahl der geflogenen Kilometer erhöhen. Dieser sogenannte „Rebound“-Effekt (Rückpralleffekt) ist in der umweltökonomischen Literatur wohlbekannt. Damit kann die häufig proklamierte Nachhaltigkeit der neuen Geschäftsmodelle in ihr Gegenteil verkehrt werden – die Umweltbelastung kann trotz höherer Nutzung bestehender Fahrzeuge dank insgesamt gestiegener Fahrten deutlich zunehmen.[12]

Chancen und Risiken des „Airbnb-ing“

Aber nicht nur die Uber Economy ist verstärkt in die Kritik geraten. Unter dem Stichwort „Airbnb-ing“ werden Zwangsräumungen in San Francisco kontrovers diskutiert. Hintergrund ist die anekdotische Evidenz zur Räumung von kostengünstigen Mietwohnungen in attraktiven Wohnlagen durch Immobilieninvestoren – mit dem Ziel, sie zu Appartements für Kurzzeittouristen umzuwandeln. Nach der Umwandlung sind nicht nur die alteingesessenen Mieter in kostengünstigere Stadtrandlagen verdrängt, sondern es steigt auch das Mietpreisniveau im gesamten Stadtviertel.[13]

Dabei wird die ursprüngliche Idee des Wohnraum-Sharings konterkariert. Im Mittelpunkt der Diskussion steht das 2008 in San Francisco gegründete Unternehmen Airbnb. Der Unternehmensname – eine Kombination aus „air mattress“ (Luftmatratze) und „bed and breakfast (bnb)“ – spiegelt die Unternehmensgeschichte wider. Die hohen Mietkosten in San Francisco veranlassten die Unternehmensgründer zur kurzfristigen Vermietung eines Teils der eigenen Wohnung, um zusätzliche Einnahmen zu generieren. Da die Übernachtungskosten für Touristen gering und die Atmosphäre in einer Privatwohnung persönlicher als in einem Hotel ist, war die Grundlage für eine neue Dienstleistung gelegt. Die Programmierung einer App ermöglichte es vielen Anbietern und Nachfragern zu geringen Transaktionskosten zusammenzufinden. Nach exponenziellem Wachstum in den letzten Jahren ist Airbnb laut eigenen Angaben derzeit in mehr als 34 000 Städten in über 190 Ländern mit über 1,5 Mio. gelisteten Unterkünften weltweit präsent.

Zwischen Juni 2011 und Mai 2012 führte das Beratungsunternehmen HR&A Advisors eine Studie im Auftrag von

9 Vgl. S. Hill, a.a.O.
10 Vgl. Pressemitteilung von AlixPartners vom 5.2.2014.
11 Vgl. Economist vom 15.8.2015.
12 Vgl. R. Loske: Politische Gestaltungsbedarfe in der Ökonomie des Teilens: Eine Betrachtung aus sozial-ökologischer Perspektive, in: ifo Schnelldienst, 67. Jg. (2014), Nr. 21, S. 21-24.
13 Vgl. S. Hill, a.a.O.

Airbnb durch.[14] Die Studie befasste sich unter anderem mit den Charakteristika der Airbnb-Vermieter in San Francisco. Dafür wurden dort 344 Airbnb-Anbieter befragt. Danach hatten 60% der Befragten ein unterdurchschnittliches Einkommen, so dass Einkommen aus Vermietung des eigenen Wohnraums zur Finanzierung des Lebensstandards beitrug. 48% der Airbnb-Wohnraumanbieter finanzierten mit diesen zusätzlichen Einnahmen Sonderausgaben und 42% finanzierten ihre regulären Lebenshaltungskosten. Weiterhin wurde im Rahmen der Studie berechnet, dass Airbnb-Reisende etwa 56 Mio. US-$ innerhalb des Untersuchungszeitraums ausgaben, darunter 12,7 Mio. US-$ für Unterbringungskosten (ohne Airbnb-Gebühren) sowie 43,1 Mio. US-$ für sonstige Ausgaben (z.B. Essen und Getränke).[15]

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

Negative externe Effekte können sich bei massenhafter Vermietung von Privatunterkünften ergeben. So hat der häufige Wechsel der Mieter z.B. in Berlin bereits zu Unmut bei Nachbarn geführt – typischerweise bleiben Airbnb-Touristen etwa sechs Tage in der Stadt, so dass häufige Mieterwechsel zum Dauerzustand werden könnten. Weiterhin kann der Kauf von Wohnimmobilien zur gewerbsmäßigen Vermietung über Internet-Plattformen preistreibend auf den lokalen Wohnungsmarkt wirken, wie das Beispiel San Francisco verdeutlicht.

Außerdem ist nicht ausschließlich zusätzliche Nachfrage zu erwarten, sondern dürfte die zusätzliche, weniger stark regulierte Konkurrenz auch zu weniger Nachfrage nach Hotelübernachtungen – insbesondere im Niedrigpreissegment – führen. So zeigen Zervas et al., dass jede Erhöhung des Angebots von Airbnb um 10% zu einer 0,35%igen Abnahme der monatlichen Einnahmen pro Hotelraum in Texas – insbesondere in Austin – führte.[16] Verwendet wurden Daten der texanischen Hotelindustrie und von Airbnb. Der Einfluss des Wachstums von Airbnb auf die Einnahmen der Hotelindustrie war jedoch nicht für den ganzen Markt einheitlich, sondern betraf vor allem die Billighotels. Beherbergungsunternehmen, die vom Wettbewerb durch Airbnb betroffen waren, verringerten ihre Preise, was wiederum allen Konsumenten zugutekam. Die von Airbnb bereitgestellten Räume können daher als imperfekte Substitute betrachtet werden.

Massive Regulierung oder weitere Deregulierung?

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

In Frankreich wurde das Fahrdienstangebot Uberpop verboten. Das Verbot ab 2015 beruht auf einem im Herbst 2014 verabschiedeten Gesetz, das unter anderem untersagt, nicht-professionelle Fahrer an Kunden zu vermitteln und auf einer Karte die Verfügbarkeit von Fahrern in der Nähe anzuzeigen.[17] In Deutschland wurde Uberpop ebenfalls gerichtlich als wettbewerbsverzerrend verboten. Daraufhin stellte Uber diesen Fahrdienst ein und bot mit UberX ein regelkonformes Geschäftsmodell. Bei UberX besitzen alle Fahrer einen Personenbeförderungsschein und die benutzten Pkw sind als Mietwagen zugelassen.[18] Mit einer Zahlung von bis zu 100 Millionen Dollar konnte Uber vermeiden, dass seine Fahrer gerichtlich als Angestellte klassifiziert wurden.[19]

Nach Ansicht der Arbeitgeberverbände ist das deutsche Arbeitsschutzsystem gut für die digitale Wirtschaft aufgestellt.[20] Es seien aber bestehende Regulierungen zu hinterfragen. Der ehemalige Deutschland-Chef von Uber vertritt sogar die Auffassung, dass die Personenbeförderung in

14 HR&A Advisors: Economic Impacts in San Francisco and its Neighborhoods – Findings Report Preview, 2012, http://persberichten.deperslijst.com/3328/study-finds-that-airbnb-hosts-and-guests-have-major-positive-effect-on-city-economies.html (23.10.2015).

15 Vgl. http://www.forbes.com/sites/tomiogeron/2012/11/09/study-airbnb-had-56-million-impact-on-san-francisco/.

16 G. Zervas, D. Proserpio, J. Byers: The rise of the sharing economy: Estimating the impact of Airbnb on the hotel industry, Boston U. School of Management Research Paper, Nr. 2013-16, 2014.

17 Vgl. H. Löffler: Verbote auf der ganzen Welt – Ubers Horror-Woche, Gründerszene vom 11.12.2014, http://www.gruenderszene.de/allgemein/uber-verbote-weltweit (23.10.2015).

18 Vgl. DIE ZEIT online, 19.5.2015; http://www.uberxgermany.com/.

19 Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 10.5.2016.

20 Vgl. Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände – BDA: Positionspapier der BDA zur Digitalisierung von Wirtschaft und Arbeitswelt, 2015.

Deutschland stärker reguliert sei als der Sprengstoffhandel.[21]

In einem aktuellen Sondergutachten zu digitalen Märkten fasst die Monopolkommission ihre Überlegungen folgendermaßen zusammen: „Aus Sicht der Monopolkommission ist es notwendig, im Einzelfall zu analysieren, ob vor dem Hintergrund der technologischen und wirtschaftlichen Entwicklungen die Regulierung der etablierten Geschäftsmodelle jeweils weiterhin notwendig ist und welcher Regulierung die neuen Geschäftsmodelle gegebenenfalls zu unterwerfen sind, um ein level playing field zu schaffen".[22]

Weiter sieht die Monopolkommission im Bereich Transportdienste (z.B. Uber) den Marktzutritt durch Konzessionsbeschränkungen und Rückkehrpflichten sowie umsatzsteuerliche Ungleichbehandlung als unnötig beschränkt an. Auch sollten Navigationsgeräte den Nachweis umfangreicher Ortskenntnisprüfungen überflüssig machen. Bei Wohn- und Übernachtungsdiensten (z.B. Airbnb) beklagt die Monopolkommission die Behinderung des Wettbewerbs durch restriktive Wohn- und Bauregulierung (Zweckentfremdungsverbote und andere).[23] Doch geht es nach Ansicht der Monopolkommission nicht nur um Anpassungen des Regulierungsrahmens, um den Markteintritt von neuen Anbietern zu ermöglichen, sondern auch um Chancengleichheit für etablierte Marktteilnehmer.[24]

Vor diesem Hintergrund erscheint es sinnvoll, dass der Gesetzgeber in Deutschland bestehende Regulierungen überprüft. Dabei ist ein Mindestmaß an Regulierung unstrittig: Anforderungen z.B. an die Qualität eines eingesetzten Pkw und an die Zuverlässigkeit von Fahrern ist nicht nur im Interesse der Kunden, sondern auch im Interesse der Online-Plattformen,[25] denn Vertrauen ist ein zentraler Punkt für ihr Funktionieren.[26] Dabei geht es nicht primär um den Schutz etablierter Anbieter, sondern um den Schutz der Nutzer.

Bedeutung der Soloselbstständigkeit

Mit Blick auf die Sharing Economy wird insbesondere von den Gewerkschaften befürchtet, dass sich die Arbeitsbedingungen der Menschen massiv verschlechtern könnten. Sie haben Sorge, dass die in jahrzehntelangen Auseinandersetzungen erkämpften gesetzlichen und tariflichen Arbeitnehmerschutzrechte ausgehebelt werden, indem bisher Beschäftigte zu Soloselbstständigen werden. Wenn Plattformen nur noch als Vermittler statt als Arbeitgeber agieren, dann sind die Erwerbstätigen gezwungen, das volle ökonomische Risiko zu tragen.

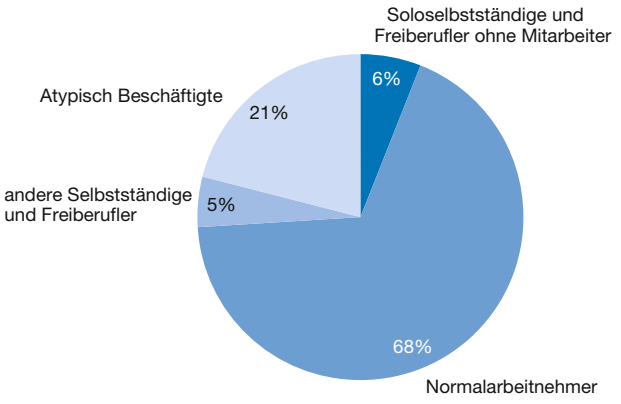
Auch befürchten die Gewerkschaften, dass viele der neuen Soloselbstständigen in unsicheren Beschäftigungsverhältnissen mit geringer Entlohnung und geringer Dauer prekär beschäftigt sein werden. Dazu gehören selbstständige Uber-Fahrer, die auf Abruf zur Verfügung stehen. Ebenso sind damit auch Privatpersonen gemeint, denen über Plattformen wie „Helplinge" oder „Taskrabbit" Kleinaufträge vermittelt werden (z.B. Putzaufträge und Gartenarbeiten). Doch auch – häufig akademisch gebildete – so genannte „Clickworker", die auf entsprechenden Plattformen wie Upwork nach IT-Jobs suchen, sind betroffen. Die IG Metall hat auf diese Entwicklung bereits im letzten Jahr reagiert und die Website „faircrowdwork.org" aufgesetzt, die sich gerade an Soloselbstständige wendet und diesen Beratung anbietet. Dort können auch die Arbeitsbedingungen bei unterschiedlichen Online-Plattformen bewertet werden.

Doch welche Bedeutung hat derzeit Soloselbstständigkeit auf dem deutschen Arbeitsmarkt? Mehrere Studien kamen zu dem Ergebnis, dass Soloselbstständigkeit von 2002 bis 2012 deutlich zugenommen hat. Dabei waren die Verdienste eines erheblichen Teils der Soloselbstständigen gering. So werten z.B. Eichhorst et al. Mikrozensus-Daten für 2009 aus und berechnen Anteile von Freiberuflern an der Gesamtbeschäftigung: Im akademischen Bereich lag der Anteil bei 13%, im Bereich der kreativen Berufen (z.B. Journalisten, Publizisten, Architekten, Musiker, Designer und IT/Web Spezialisten) lag er sogar bei 42%.[27] Brenke wertet zusätzlich zu den Mikrozensus-Daten das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) für 2011 aus.[28] Dabei stellt sich heraus, dass ein erheblicher Teil der Soloselbstständigen nur ein geringes Einkommen erzielt. So liegt das Median-Nettoerwerbseinkommen bei Soloselbstständigen bei 8,33 Euro je Stunde, die unteren 25% verdienten 5,36 Euro, die unteren 10% sogar nur 3,17 Euro je Stunde. Etwa 800 000 bzw. ein Drittel der Soloselbstständigen sind nach

21 Vgl. F. Nestmann: Müssen die Wettbewerbsregeln im Angesicht der Digitalisierung angepasst werden?, Rede beim Ludwig-Erhard-Symposion 2015 „Wohlstand für alle – Soziale Marktwirtschaft in Zeiten der digitalen Revolution" am 4.2.2015, Berlin 2015, http://www.ludwig-erhard-stiftung.de/wp-content/uploads/Rede_Fabien-Nestmann.pdf.
22 Monopolkommission: Wettbewerbspolitik: Herausforderung digitale Märkte, Sondergutachten 68, Bonn 2015, S. 178.
23 Vgl. ebenda, S. 178 f.
24 Vgl. ebenda, S. 180.
25 Vgl. A. Rebler: Unmoderne Regelungswut oder berechtigte Kontrolle: Genehmigungen nach PBefG in Zeiten von Uber und Wundercar, in: ifo Schnelldienst, 67. Jg. (2014), Nr. 21, S. 8-12; M. Peitz, a.a.O.
26 Vgl. J. Haucap, a.a.O.
27 W. Eichhorst, P. Marx, V. Tobsch: Non-Standard Employment across Occupations in Germany: The Role of Replaceability and Labour Market Flexibility, in: W. Eichhorst, P. Marx (Hrsg.): Non-Standard Employment in Post-Industrial Labour Markets, Cheltenham, S. 29-51.
28 K. Brenke: Allein tätige Selbständige: starkes Beschäftigungswachstum, oft nur geringe Einkommen, in: DIW Wochenbericht, Nr. 7/2013, S. 3-16.

Abbildung 1

Erwerbstätige nach Erwerbsform in Deutschland 2014

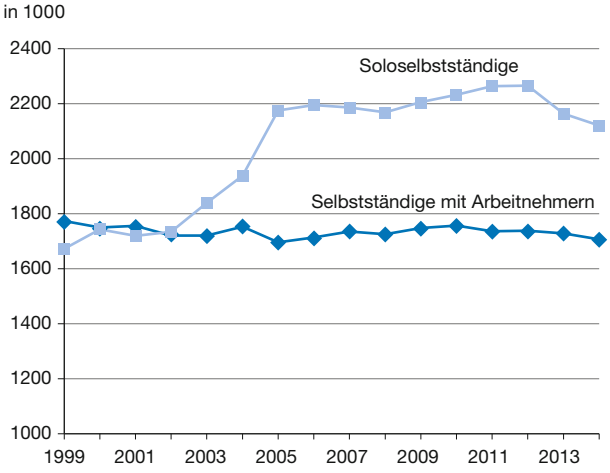


Erwerbstätige im Alter von 15 bis 64 Jahren, ohne Personen in Bildung oder Ausbildung oder einem Freiwilligendienst.

Quelle: Destatis, eigene Darstellung.

Abbildung 2

Soloselbstständigkeit im Zeitverlauf 1999 bis 2014



Erwerbstätige im Alter von 15 bis 64 Jahren.

Quelle: Eurostat, eigene Darstellung.

diesen Berechnungen Niedrigeinkommensbezieher, darunter ein nicht geringer Teil gut Qualifizierte.

Aktuelle statistische Auswertungen lassen jedoch nicht den Schluss zu, dass sich diese Entwicklung fortgesetzt hat.[29] In Abbildung 1 werden atypische Beschäftigung, Soloselbstständigkeit/Freiberufler und Normalarbeitnehmer in Deutschland im Jahr 2014 dargestellt. Es zeigt sich, dass lediglich 6% der Erwerbstätigen im Alter von 15 bis 64 Jahren als Soloselbstständige agieren. Die überwiegende Mehrheit sind Normalarbeitnehmer. Auch die breit definierte atypische Beschäftigung (Minijobs, Teilzeitbeschäftigung, befristete Beschäftigung, Praktika, Zeitarbeit, Ein-Euro-Jobs) umfasst lediglich ein Fünftel der Beschäftigten. Soloselbstständige und Freiberufler sind in ihrer Mehrheit Höherqualifizierte mit tertiärem Bildungsabschluss (43%) oder abgeschlossener Berufsausbildung (45%). Auch arbeiten Soloselbstständige und Freiberufler in ihrer Mehrheit als Führungskräfte, in akademischen Berufen oder als Techniker und in gleichrangigen nichttechnischen Berufen.

Auch nach Daten des SOEP für 2013 ist der Anteil der Personen mit einem Bruttoverdienst von weniger als 8,50 Euro je Stunde (dem derzeitigen gesetzlichen Mindestlohnniveau) seit 2011 gesunken. Dies entspricht dem Niveau der Jahrtausendwende, also der Zeit vor dem starken Wachstum der Soloselbstständigkeit.[30] Da die Soloselbstständigen nicht in die Sozialversicherung einbezogen sind, lassen sich die Bruttolöhne mit denen abhängig Beschäftigter nur eingeschränkt vergleichen. Für Soloselbstständige werden keine Arbeitgeberbeiträge abgeführt, sondern sie müssen für ihre soziale Absicherung selbst aufkommen bzw. verzichten auf diese.

Auch ist die Zahl der Soloselbstständigen in den letzten Jahren nicht mehr gestiegen – im Gegenteil: Nach einem Anstieg Anfang der 2000er Jahre ist sogar ein gewisser Rückgang dieser Gruppe in den letzten beiden Jahren zu beobachten, wie Abbildung 2 zeigt. Nach den Hartz-Reformen stieg sie insbesondere durch die Förderung über Gründungszuschüsse für Arbeitslose (z.B. Ich-AG, Einstiegsgeld) deutlich an. Die Förderung ging jedoch in den letzten Jahren deutlich zurück. Ein eindeutiger und langfristiger Trend zu mehr Soloselbstständigkeit lässt sich aus den aktuell vorliegenden Zahlen demnach nicht ableiten. Der Anteil der Geringverdiener ist ebenfalls gesunken.[31] Die aus den oben genannten Gründen zu erwartende Ausweitung von (Solo-)Selbstständigkeit lässt sich zum gegenwärtigen Zeitpunkt also empirisch nicht belegen.

Sozialversicherung und Steuern

Um die Absicherung der (Solo-)Selbstständigen zu verbessern und die Kostendifferenziale zwischen selbstständigen und abhängigen Tätigkeiten zu vermindern, bietet sich eine generelle Aufnahme Selbstständiger in die Sozialversicherung an – gegebenenfalls mit einer Möglichkeit zur Befreiung von der Versicherungspflicht („opting out"), wenn eine

29 Vgl. K. Brenke: Selbständige Beschäftigung geht zurück, in: DIW Wochenbericht, Nr. 36/2015, S. 790-796.

30 Vgl. ebenda.

31 Vgl. K. Brenke: Selbständige Beschäftigung ..., a.a.O.

ausreichende private Absicherung oder eine Absicherung etwa über Berufsverbände oder über die Vermittlungsplattformen selbst nachgewiesen werden kann. In Analogie zu den Arbeitgeberbeiträgen bei sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ist zu überlegen, ob die Auftraggeber von Selbstständigen oder die Plattformbetreiber selbst zu Beiträgen für die Dienstleister verpflichtet werden. Dies hätte dann auch unmittelbare Konsequenzen für deren Preiskalkulation und würde Verzerrungen zwischen den Beschäftigungsformen minimieren.

Grundsätzlich unterliegen die Einkünfte von Beschäftigten in der Sharing Economy der Steuerpflicht: Auch Selbstständige sind steuerpflichtig, wenn auch nicht sozialabgabenpflichtig. Wenn Privatpersonen regelmäßig mit ihren Pkw für Uber aktiv sind und ihre Privatwohnung über Airbnb vermieten, entstehen zu versteuernde Einnahmen. Die Einkommensströme werden von den Unternehmen der Sharing Economy erfasst, da Buchungen über die Kreditkarten der Kunden erfolgen. Insoweit herrscht große Transparenz, so dass bei Betriebsprüfungen grundsätzlich säumige Steuerzahler identifiziert werden können.

Nachhaltiges Wirtschaften

Mit der Sharing Economy wird auch die Erwartung verbunden, dass die immanente intensivere Ressourcennutzung nachhaltiges Wirtschaften befördert.[32] Doch wird durch die zumindest teilweise Komplementarität der angebotenen Dienstleistungen der Sharing Economy eine Mehrnachfrage nach Gütern und Dienstleistungen generiert, wie die Auswertung bestehender Studien in den Bereichen Mobilität und Unterkunft gezeigt hat. Dementsprechend sind umweltökonomische Instrumente wie eine CO_2-Steuer sowie Verbote umweltschädigender Substanzen und Auflagen mit Grenzwerten weiterhin zwingend notwendig. Sharing Economy ist kein Ersatz für Umweltpolitik, sondern macht sie mehr denn je nötig, sofern nachhaltiges Wirtschaften ein wirtschaftspolitisches Ziel bleiben soll.

32 Vgl. H. Heinrichs: Sharing Economy: Potenzial für eine nachhaltige Wirtschaft, in: ifo Schnelldienst, 67. Jg. (2014), Nr. 21, S. 15-17; R. Loske, a.a.O.

Regulierung mit Augenmaß

Ein Verbot der neuen Geschäftsmodelle der Sharing Economy, bei denen Plattformen als Vermittler statt als Arbeitgeber agieren, ist unter Abwägung aller Argumente nicht sinnvoll. Zwar beschäftigen die Vermittler wie Uber und Airbnb weltweit nur wenige tausend Arbeitnehmer selbst, doch ermöglichen sie es Millionen von Menschen, ein Zusatzeinkommen zu erzielen und Ressourcen besser zu nutzen. Die Erfahrungen in den USA lehren jedoch, dass fehlende Regulierung zu massiven Wettbewerbsverzerrungen zulasten etablierter Arbeitgeber führen können und unerwünschte Nebeneffekte wie unkalkulierbare, massive Preissteigerungen für Uber-Taxifahrten in Stoßzeiten oder die Umwandlung günstigen Wohnraums in Airbnb-Apartments nach sich ziehen können.

Deshalb ist eine Regulierung mit Augenmaß das Gebot der Stunde. Dazu ist jetzt der richtige Zeitpunkt. Denn derzeit müssen in Deutschland weder Millionen von Uber-Fahrern und Clickworkern als Soloselbstständige zu minimaler Entlohnung arbeiten, noch wird in großem Stil Wohnraum zweckentfremdet oder durch Zwangsräumungen zu Billigapartments für Touristen umgewandelt.

Eine Regulierungspolitik mit Augenmaß könnte sich an den Erfahrungen mit ebay orientieren: Powerseller sind gewerbliche Anbieter. Wer dagegen in geringem Umfang verkauft, ist ein privater Händler, der die Plattform nutzt, um Nebenverdienste zu erzielen. Analog könnten Schwellenwerte für den privaten Zusatzverdienst als Uber-Fahrer oder Airbnb-Vermieter festgelegt werden, wobei nationale und lokale Regulierungen möglichst breiten Spielraum ermöglichen sollten, um die Wachstums- und Beschäftigungschancen zu nutzen. Wer über den Schwellenwerten liegt, ist als Gewerbetreibender einzustufen – mit all den damit verbundenen Regulierungen und steuerlichen Pflichten. Konkret würde das heißen: Wer beruflich fast ausschließlich als Uber-Fahrer unterwegs ist, wer mehr als x Tage seine Privatwohnung vermietet oder wer mehr als y Wohnungen bei Airbnb einstellt, der ist Gewerbetreibender. Eine angemessene Regulierung bietet Rechtssicherheit und legt einen Rahmen für eine Sharing Economy fest, bei dem die Chancen für mehr Wachstum und Beschäftigung bei minimalen Risiken gewahrt werden.

Title: *Sharing Economy – Boon or Bane?*

Abstract: *This article analyses the pros and cons of the new profit-oriented sharing economy. It summarises existing studies on the economic effects of Uber and Airbnb with a special focus on the repercussions for the labor market. It turns out that both business models could lead to additional revenues and employment rather than just crowding-out existing business models. However, unfair competition, exploitation of the self-employed and the destruction of cheap housing seem to be issues. Therefore, the authors conclude that neither laissez-faire nor a ban is the right answer. In order to allow for more growth and employment, appropriate regulation is needed.*

JEL Classification: *J2, J8, K2.*