



Teilen als Konsumkultur

Kurzfassung der Studie «Sharing Economy–teilen statt besitzen» von TA-SWISS



Die Stiftung TA-SWISS, Mitglied der Akademien der Wissenschaften Schweiz, setzt sich mit den Chancen und Risiken neuer Technologien auseinander. Die hier vorliegende Kurzfassung basiert auf einer in ihrem Auftrag von einem interdisziplinären Projektteam unter der Leitung von Thomas von Stokar, Geschäftsleiter von INFRAS, durchgeführten wissenschaftlichen Studie. Die Kurzfassung stellt deren wichtigste Resultate und Schlussfolgerungen in verdichteter Form dar und richtet sich an ein breites Publikum.

«Sharing Economy–teilen statt besitzen»

Thomas von Stokar, Martin Peter, Remo Zandonella, Vanessa Angst, Kurt Pärli, Gabi Hildesheimer, Johannes Scherrer, Wilhelm Schmid

TA-SWISS, Stiftung für Technologiefolgen-Abschätzung (Hrsg.).

vdf Hochschulverlag an der ETH Zürich, 2018.
ISBN 978-3-7281-3880-4

Die Studie steht als eBook zum freien Download bereit: www.vdf.ethz.ch

Die vorliegende Kurzfassung ist ebenfalls online verfügbar: www.ta-swiss.ch



Die Wirtschaft des Teilens in aller Kürze	4
Ihre Chancen ...	4
... und ihre Risiken	4
... und einige Empfehlungen	5
Nicht alles selber besitzen müssen	5
Vielfältige Güter, unterschiedliche Geschäftsmodelle	5
Vier Merkmale der Akteure in der Sharing Economy	6
Grauzonen der Abgrenzung	6
Am Teilen teilhaben	7
Persönliche Merkmale befördern das Teilen – oder bremsen es	7
Fairness dank Recht	8
Alarmierte Politik	8
Gefälligkeit oder Geschäft?	8
Unterschiedliche Regeln für Angestellte und Selbständige	9
Weniger Autos für viele	9
Vielschichtiges Beziehungsgeflecht	10
Vom Freundschaftsdienst bis zur finanziellen Dienstleistung	11
Gutes Teilen, schlechtes Teilen	12
Chancen für die Wirtschaft des Teilens	12
Risiken nicht ignorieren	12
Die Verbreitung bestimmt den Nutzen	13
Die Wirtschaft des Teilens braucht kein neues Korsett	14
Konsequent angewendet, genügen bereits bestehende Regeln	14
Wachsamkeit gegenüber Marktversagen	14
Den vertrauenswürdigen Umgang mit Daten gewährleisten	14
Arbeitsmarkt im Auge behalten	15
Klärungsbedarf beim Sozialversicherungsrecht	15
Die Entstehung dauerhafter Monopole unterbinden	15
Umweltauswirkungen erforschen	15
Gegenteilige Standpunkte im Leitungsausschuss von TA-SWISS	15
Studie «Sharing Economy–teilen statt besitzen»	16
Begleitgruppe	16
Projektmanagement TA-SWISS	16

Die Wirtschaft des Teilens in aller Kürze

Das Internet verbindet. Mittlerweile verwenden viele Menschen soziale Medien wie Facebook, Twitter, Instagram oder Pinterest nicht mehr nur für den Austausch von Informationen, sondern sie nutzen webgestützte Plattformen zunehmend auch für ihre wirtschaftlichen Beziehungen. Güter und Dienstleistungen werden über das Internet vermietet oder getauscht – oftmals direkt zwischen Privatpersonen, die auf entsprechenden Plattformen zueinander finden.

Ihre Chancen ...

Indem Güter geteilt werden, verbessert sich ihre Auslastung: Wenn mehrere Familien gemeinsam ein Auto nutzen, schonen alle ihr Budget. Manche leihen sich von anderen Gebrauchsgegenstände, für die sie nur sporadisch Verwendung haben. Das entlastet nicht nur das Portemonnaie – es könnte auch der Umwelt nützen, wenn weniger Ressourcen die Bedürfnisse vieler abdecken.

Des Weiteren ermöglicht es die Wirtschaft des Teilens, auf unkomplizierte Art ein Zubrot zu verdienen: Wieso nicht eine Schlafgelegenheit über Wimdu zur Verfügung stellen oder über Airbnb die eigene Wohnung an Feriengäste vermieten, während man selber im Urlaub weilt? Andere Plattformen vermitteln Einsätze von Reinigungskräften, Hilfe bei der Lösung technischer Probleme oder Unterstützung beim Transport von Personen und Gütern.

Vermittlungsplattformen eröffnen aber nicht nur Möglichkeiten für den unkomplizierten Tausch von Gütern oder für einen Nebenverdienst: Sie können Personen, die auf dem konventionellen Arbeitsmarkt wenig Chancen haben oder in einer abgelegenen Region leben, auch den Weg zu einer regelmässigen Tätigkeit ebnen.

... und ihre Risiken

Etablierte Branchen geraten durch die Sharing Economy unter Druck. Gastgewerbe und Hotellerie beschwerten sich über die unfaire Konkurrenz von Hobbyköchinnen und -köchen, die Gäste zu Niedrigstpreisen bewirten, oder von Privaten, die Feriengästen Unterkunft gewähren. Und das Taxi-gewerbe beklagt sinkende Einnahmen, seit alle, die ein eigenes Auto besitzen, für Uber Pop ganz ohne Taxilizenz oder sonstige Konzession Fahrgäste für wenig Geld befördern können.

Webplattformen betrachten sich selber als reine Intermediäre und nicht als Arbeitgeber. Dadurch brauchen sie sich nicht um die soziale Absicherung derjenigen zu kümmern, welcher Dienste sie vermitteln. Diese tragen somit einen grossen Teil des unternehmerischen Risikos, und die sonst in der Arbeitswelt geltenden Regeln bezüglich Gesundheitsschutz sowie der Anspruch auf Ruhezeiten und Ferien werden unterlaufen.



Überdies kann die Wirtschaft des Teilens die Einnahmen unserer Sozialwerke vermindern. Wenn nämlich die in der Sharing Economy Tätigen ihre Einnahmen bei den Behörden nicht angeben, entgehen den Sozialversicherungen die entsprechenden Abgaben.

... und einige Empfehlungen

Wie die Schweiz mit digitalen Marktplätzen umgeht, dürfte für ihre künftige Wettbewerbsfähigkeit entscheidend sein. Von einer Regulierung, die einzig auf die Sharing Economy abzielt, ist deshalb abzusehen. Allfällige Steuerungsmassnahmen sollten vielmehr den digitalen Wandel als Ganzes in den Blick nehmen.

Dass die Kundschaft den digitalen Plattformen und den durch sie vermittelten Angeboten vertraut, ist

eine Grundvoraussetzung für das Funktionieren der Sharing Economy. Umso wichtiger ist es, dass Plattformanbieter einen rechtschaffenen, gewissenhaften, transparenten und technisch abgesicherten Umgang mit den personenbezogenen Daten pflegen, die sie über ihre Kunden sammeln. Datenschutz ist in der Wirtschaft des Teilens ein Muss. Allerdings erscheinen konkrete Regulierungsmassnahmen gegenwärtig als verfrüht; vielmehr gilt es zunächst, Erfahrungen im grösseren Massstab zu sammeln und eine internationale Koordination anzustreben.

Das bestehende Arbeitsrecht in der Schweiz liefert auch für die Wirtschaft des Teilens einen zweckmässigen Rahmen. Indes ist zu verfolgen, ob im Hinblick auf das Sozialversicherungsrecht mittelfristig Anpassungen erforderlich sind, falls sich der Arbeitsmarkt künftig vermehrt über Plattformen organisiert.

Nicht alles selber besitzen müssen

In unserer westlichen Industriegesellschaft ist vieles im Überfluss vorhanden. Das eröffnet Spielraum für neuartige Formen des Konsums. Die Wirtschaft des Teilens oder «Sharing Economy» greift eine aus früheren Zeiten vertraute Form der gemeinschaftlichen Nutzung von Gütern auf und überträgt sie auf das weltumspannende Kommunikationsnetz der Moderne.

Eine Bohrmaschine, ein Hochdruckreiniger oder eine Leiter stehen in den wenigsten Haushalten täglich im Einsatz; desgleichen ein Waffeleisen, ein Obstpflücker oder eine Nudelmaschine. Abgesehen davon, dass solche Gerätschaften relativ teuer sind, beanspruchen sie viel Platz im Küchen- oder Werkzeugschrank. Besser wäre es, man könnte sie bei Bedarf ausleihen – und im Gegenzug selber etwas anbieten. Diese Idee regte im Jahr 2013 drei Personen aus Zürich zur Gründung von «Sharely» an. Auf der Webplattform von Sharely.ch können Interessierte Gegenstände anmelden, die sie zu einem von ihnen selber festgelegten Preis auszuleihen bereit sind. Sharely erhält für die Vermittlungsdienste 20 Prozent des Mietpreises und wickelt dafür die Zahlungen ab, überprüft die Teilnehmenden und unterhält ein System, das deren Vertrauenswürdigkeit bewertet.

Vielfältige Güter, unterschiedliche Geschäftsmodelle

Teilen statt kaufen: Sharely ist ein Beispiel für die sogenannte «Sharing Economy». Technisch und organisatorisch vergleichbar sind etwa die auf Kinderkleider und -möbel ausgerichteten Plattformen Babywave.ch oder Rentalens.ch, ein Anbieter für hochwertige Kameras und Objektive. Nicht jedes Angebot ist kommerziell ausgerichtet. Pumpipumpe beispielsweise steht für das Teilen in Reinkultur. Wer bei dieser Plattform mitmacht, versieht seinen Briefkasten oder die Haustüre mit Abziehbildchen gängiger Objekte, die er oder sie auszuleihen gewillt ist; Nachbarinnen und Nachbarn wissen somit, was kostenlos bei wem geborgt – oder umgangssprachlich «gepumpt» – werden kann.

Doch nicht nur kleinere Gebrauchsgegenstände, die sich mit der Post versenden lassen, werden geteilt. Auf Sharoo.ch stellen Privatpersonen ihre Autos zur Verfügung. Die in Belgien ansässige, aber auch in der Schweiz aktive Plattform Karzoo.ch bringt Menschen, die ihre Autos besser auslasten und sich die Reisekosten teilen wollen, zu Fahrgemeinschaften zusammen. Cowodo.ch wiederum vermittelt Geschäftsräume, während Privatunterkünfte über

die international tätigen Drehscheiben Couchsurfing oder Airbnb gebucht werden können. Auch Sportanlässe und Dienstleistungen sind Teil der Sharing Economy geworden: Splitseat.ch ermöglicht es, Saisonkarten für Hockey-, Basketball-, Handball- oder Fussballspiele gemeinsam zu nutzen. Wen der eigene PC oder die Heimelektronik vor Probleme stellt, kann über Mila.ch die Hilfe technisch versierter Personen anfordern. Und das in Lausanne beheimatete Surfing Dinner ermöglicht es Hobbyköchen und -köchinnen, bei sich zuhause genussfreudige Gourmets zu bewirten, und sich dabei für einen Teil der Unkosten entschädigen zu lassen.

Vier Merkmale der Akteure in der Sharing Economy

So verschiedenartig die Güter und Leistungen sind, die geteilt oder getauscht werden, so vielfältig sind auch die dahinterstehenden Beweggründe und Geschäftsmodelle. Vergleichbar sind hingegen einige technische und organisatorische Merkmale.

Typischerweise finden Angebot und Nachfrage auf Plattformen im Internet zusammen; diese bringen Personen, die etwas beziehen wollen, mit andern in Kontakt, die etwas anbieten. Für die Studie von TA-SWISS ist das Vorhandensein einer solchen Online-Plattform denn auch eines von vier Kriterien, um die Sharing Economy definitorisch einzugrenzen.

Ein weiteres Merkmal ist, dass die Tauschbeziehungen unter Privaten abgewickelt werden. Dass dabei Individuen auf Augenhöhe miteinander verhandeln, widerspiegelt sich auch an den Bewertungssystemen, welche die Sharing-Economy-Plattformen in der Regel vorsehen: Wer Güter anbietet oder ausleiht, kann seine Erfahrungen kommentieren und zuverlässigen Tauschpartnerinnen und -partnern gute Noten erteilen. Selbst wenn keine persönliche Begegnung stattfindet, erhöht sich dank der Rückmeldungen die Transparenz der Angebote.

Ausserdem geht es bei der Sharing Economy immer nur um eine zeitlich begrenzte Nutzung einer Leistung oder eines Gegenstandes und nicht um die Übertragung von Eigentum. Und als letztes Kriterium schliesst die Studie von TA-SWISS digitale Güter – Software, Video- oder Musik-Streams und Ähnliches – von der Betrachtung aus; denn diese können in der Regel gleichzeitig von zahlreichen Personen genutzt werden, was bei materiellen Objekten nicht der Fall ist.

Grauzonen der Abgrenzung

Die Sharing Economy ist eine von verschiedenen Ausprägungen der Plattformökonomie. Unter diesem Begriff subsumiert die Fachwelt Geschäftsmodelle, die auf einer Plattform im Internet eine Vielzahl von Angeboten bündeln und den weltweiten Austausch der Informationen zwischen unendlich vielen Akteuren ermöglichen. Ein Paradebeispiel ist Amazon Marketplace: Vom Buchverlag über den Küchenladen bis zum Wellness-Shop nutzen die unterschiedlichsten Firmen diesen virtuellen Marktplatz, um Kundschaft in aller Welt zu erreichen. Auch Immaterielles wird auf Plattformen feilgeboten – die Vermittlung von Nachhilfestunden etwa, aber auch von Partnerschaften. Auch Immobilien, ob Liegenschaften zum Kauf oder Miet- und Ferienwohnungen, sind auf Plattformen zu finden.

Nicht immer lässt sich die Sharing Economy dabei klar abgrenzen. Doch dank der zuvor genannten Merkmale der zeitlich eingeschränkten Nutzung und des Austauschs zwischen Privatpersonen vermag die Studie von TA-SWISS den Untersuchungsgegenstand genau zu umreissen: Während die Vermietung eines Schlafplatzes in der eigenen Wohnung für Feriengäste über Airbnb der Sharing Economy zuzurechnen ist, fällt eine zeitlich unbefristete Wohnungsmiete über homegate.ch nicht darunter. Auch das Geschäftsmodell der Teilauto-Plattformfirma Mobility wird in der vorliegenden Studie nicht zur Sharing Economy gezählt. Denn mit der Mobility-Genossenschaft steht der Kundschaft eine gewerbliche Anbieterin gegenüber.



Am Teilen teilhaben

Wer ein Gut oder eine Leistung teilt, nimmt Einschränkungen in Kauf: Unter Umständen gilt es zu warten, bis jemand anderes das Gewünschte zurückgibt, und möglicherweise trägt der Gegenstand Gebrauchsspuren. Geduld, Vertrauen und eine gewisse Risikobereitschaft zeichnen Personen aus, die Angebote der Sharing Economy nutzen.

Auch in der Schweiz findet Teilen als Lebensart und Konsumkultur allmählich Verbreitung. Auf den entsprechenden Plattformen lassen sich Angebote für die private Beförderung von Personen sowie Stückgut finden, Unterkünfte buchen, Kleider und andere Artikel des täglichen Gebrauchs ausleihen, Interessierte für gemeinsames Kochen oder gesellige Runden rekrutieren oder auch alternative Finanzdienstleistungen ausserhalb des Bankensystems in Anspruch nehmen.

Die ökonomische Bedeutung der Wirtschaft des Teilens in der Schweiz ist aufgrund der spärlichen Daten erst ansatzweise erfassbar. So schätzt die Credit Suisse ihren Beitrag am Bruttoinlandprodukt (BIP) auf 0,1 bis 1 Prozent. Etwas genauer untersucht ist, wie stark sich die Vermittlung von Unterkünften über Airbnb hierzulande verbreitet. Im Kanton Wallis haben sich die auf dem Bettenvermittler-Portal angebotenen Objekte zwischen 2012 und 2014 verdreifacht, und Schätzungen zufolge wurden im Jahr 2016 knapp zwei Millionen Logiernächte über Airbnb gebucht – was einem Anteil von fünf Prozent der Übernachtungen in der traditionellen Hotellerie entspricht. Einzelne Angebote der Sharing Economy verzeichnen also auch hierzulande ein dynamisches Wachstum.

Persönliche Merkmale befördern das Teilen – oder bremsen es

Doch was gibt den Ausschlag, damit jemand eine Unterkunft auf Airbnb oder Couchsurfing bucht? Wer abenteuerlustig ist und gerne Einheimische kennenlernen möchte, wird sich eher für ein Angebot der Sharing Economy entscheiden. Einen grossen Einfluss auf die Wahl übt des Weiteren aus, ob eine Person ihren Mitmenschen grundsätzlich vertraut und sich auf Überraschungen einlässt, mithin eine gewisse Risikobereitschaft mit sich bringt. Wichtig ist schliesslich auch, wie Menschen auf Erfahrungen –

gute wie schlechte – reagieren: Ob sie sich also durch einen einzelnen Reifall entmutigen lassen und ihr Missfallen kundtun (die Fachwelt spricht hier von negativer Reziprozität) oder ob sie Erfolgserlebnisse höher gewichten und in den entsprechenden Bewertungsportalen würdigen (positive Reziprozität).

In der Studie von TA-SWISS wurde daher untersucht, welche Bevölkerungsgruppen durch welche Verhaltenstreiber beeinflusst werden. Frauen, so stellte sich dabei heraus, zeigen sich besonders jenen Angeboten gegenüber zurückhaltend, welche eine gewisse Risikobereitschaft und Geduld voraussetzen. Dafür kommen bei ihnen Güter und Dienstleistungen besser an, die Vertrauen in andere Personen erfordern. Männer wiederum reagieren stärker auf negative Erfahrungen und dürften daher eher dann zum Funktionieren der Sharing Economy beitragen, wenn negative Reziprozität erforderlich ist, um die Qualität des Angebots zu verbessern.

Vom Alter her sind es die 36- bis 55-Jährigen, die sich am stärksten für die Sharing Economy erwärmen und nicht die jungen Menschen um die Zwanzig. Wer ein Jahreseinkommen von über 125 000 Franken sowie einen Universitätsabschluss hat, nimmt die Güter und Dienstleistungen der Sharing Economy eher in Anspruch und engagiert sich auch eher auf der Angebotsseite als Personen mit tieferem Einkommen oder ohne Maturität. Die Wirtschaft des Teilens findet also in erster Linie bei Menschen mittleren Alters und von höherem sozioökonomischem Status Anklang.

Vorlieben und Charaktereigenschaften sind vielfach tief verwurzelt und lassen sich nicht ohne Weiteres verändern. Der Sharing Economy zugute kämen daher Rahmenbedingungen, dank derer sich auch Personen angesprochen fühlten, die eher misstrauisch und ungeduldig sind und wenig Neigung verspüren, Risiken einzugehen. Dank transparenter Geschäftsmodelle, leicht zugänglicher Informationen und kurzer Wartezeiten dürften auch sie sich für die Sharing Economy erwärmen können.

Fairness dank Recht

Wirtschaftsfreiheit bedeutet nicht, den Dingen einfach ihren Lauf zu lassen. Eine Reihe von Vorschriften stellt sicher, dass niemand, der Güter und Dienste anbietet, nachfragt oder vermittelt, unstatthafte Vorteile genießt – oder im Gegenteil hintergangen wird. Die bestehenden Gesetze sind auch auf die Wirtschaft des Teilens anwendbar.

Die Wirtschaftsfreiheit ist in der Schweiz als verfassungsmässiges Grundrecht festgehalten (Artikel 27 Bundesverfassung). Für den fairen Ausgleich zwischen allen, die an wirtschaftlichen Aktivitäten beteiligt sind, sorgen verschiedene rechtliche Instrumente. Allerdings weckt die Sharing Economy manchenorts die Befürchtung, dank neu entstandener juristischer Grauzonen könnten findige Geschäftsleute bestehende Regeln unterlaufen und sich vor ihrer sozialen Verantwortung drücken.

Alarmierte Politik

Bereits haben mehrere Mitglieder des Schweizer Parlaments Vorstösse eingereicht, die sich mit den verschiedenen Ausprägungen des «Plattformkapitalismus» (Balthasar Glättli) befassen. Bedenken ruft insbesondere der Fahrdienst Uber hervor: Ist die Sicherheit der Fahrgäste gewährleistet, wenn sie von Privaten im Nebenverdienst befördert werden – und nützen diese nicht einen unfairen Wettbewerbsvorteil gegenüber konventionellen Taxifahrerinnen und -fahrern aus, die von ihrem Beruf leben müssen? Besteht die Gefahr, dass das Einkommen aus solchen nebenamtlichen Beförderungsdiensten an den Sozialversicherungen vorbeigeschmuggelt wird? Sind die Fahrerinnen und Fahrer, die über die Uber-App gebucht werden, überhaupt als Selbständigerwerbende zu betrachten, oder handelt es sich nicht vielmehr um Angestellte der Vermittlungsplattform?

Auch die neuen Bewirtschaftungs- und Beherbergungsformen in privaten Haushalten, wie sie über die Plattformen Züri-kocht.ch, Surfingdinner.ch oder Couchsurfing gebucht werden, werfen Fragen auf: Während herkömmliche Restaurants und Hotels einer Reihe von Brandschutz-, Hygiene- und sonstigen Vorschriften zu genügen haben und sich auch entsprechenden Kontrollen unterziehen müssen, kann grundsätzlich jede und jeder auf Couchsurfing, Airbnb oder verwandten Plattformen ein Nacht-

quartier anbieten oder über Surfingdinner Gäste zur gemeinsamen Mahlzeit einladen – ohne kostspielige Qualitätskontrollen zu bestehen, und oftmals auch ohne Kurtaxen einfordern zu müssen. Kein Wunder, dass das Hotelgewerbe über ungleich lange Spiesse im Wettbewerb um Kundschaft klagt.

Gefälligkeit oder Geschäft?

Aus rechtlicher Perspektive gilt es erst einmal zu klären, ob eine wirtschaftliche Tätigkeit – also das Anbieten eines Produktes oder einer Leistung – gewerblich betrieben wird, d. h. von der Absicht motiviert ist, damit Geld zu verdienen. Wenn also beispielsweise Mieterinnen und Mieter einen für die ganze Hausgemeinschaft zugänglichen Kühlschrank betreiben, in den sie nicht mehr verwendete Lebensmittel zum allgemeinen Gebrauch deponieren, teilen sie aus Gefälligkeit, ohne dass ihnen daraus aufsichts- und abgaberechtliche Verpflichtungen erwachsen. Auch wenn bei einer Party im Quartier alle einen Salat oder einen Nachtschrank mitbringen, ist das Teilen ein reiner Freundschaftsdienst.

Komplizierter wird es, wenn beispielsweise jemand gerne kocht und andere an seiner Leidenschaft teilhaben lassen möchte. Es existieren verschiedene Portale, auf denen begeisterte Gastgeberinnen und genussfreudige Feinschmecker zusammenfinden – Angebote, die in der herkömmlichen Gastronomieszene harsche Kritik provozieren. Bemängelt wird die Verzerrung des Wettbewerbs, die dadurch zustande kommt, dass Restaurants eine Reihe von Auflagen erfüllen müssen, während die Hobbyköchinnen und -köche unkontrolliert zugange sind und zudem die Preise der klassischen Gaststätten unterbieten.

Nebst dem Gebot der Gleichbehandlung von Konkurrenten werden zudem unter Umständen sozialversicherungsrechtliche Anforderungen verletzt: Sofern private Köchinnen und Köche sich nicht nur für die verwendeten Zutaten, sondern auch für ihre Arbeitszeit entschädigen lassen, erwirtschaften sie Einkünfte, die abgabepflichtig sind – zumindest, wenn sie eine bestimmte Summe im Jahr übersteigen. Die Plattform «Züri-kocht» begrenzt denn auch die Anzahl möglicher Einsätze auf acht pro Jahr; andere vergleichbare Vermittlungsdienste sehen von solchen Beschränkungen ab und erhöhen damit

das Risiko, dass den Sozialversicherungen Gelder entgehen und sich die Behörden zu vermehrten Kontrollen veranlasst sehen.

In der Regel verlangen die Plattformen von den Köchinnen und Köchen für ihre Vermittlungstätigkeit eine Gebühr von 15 bis 20 Prozent des Menu Preises. Die Kantone wiederum, in deren Kompetenz die gesetzliche Regulierung des Gastgewerbes liegt, gehen mit Kochplattformen unterschiedlich um: Während beispielsweise der Kanton Waadt es gestattet, dass maximal neun Personen über *surfingdinner.com* zum gemeinsamen Mahl zusammenfinden, ist die Plattform im Kanton Genf verboten.

Unterschiedliche Regeln für Angestellte und Selbständige

Vor allem im Hinblick auf die Sozialwerke spielt es eine entscheidende Rolle, ob jemand im Angestelltenverhältnis oder selbständig beruflich tätig ist. Denn Selbständigerwerbende stehen in der Pflicht, ihre Einkünfte selber bei der Ausgleichskasse anzumelden und die entsprechenden Abgaben an die Sozialversicherungen – Alters- und Hinterbliebenenversicherung (AHV), Ersatzerwerbsordnung (EO), Arbeitslosenversicherung (ALV) sowie Invalidenversicherung (IV) – zu entrichten. Angestellte dagegen werden von der Ausgleichskasse automatisch erfasst, da die Hälfte der zu leistenden Beiträge vom Arbeitgeber bezahlt wird.

Ob Personen, die ihre Arbeitskraft über eine Internetplattform anbieten, als Selbständigerwerbende oder Angestellte zu gelten haben, wird kontrovers diskutiert. Verschiedene Entscheidungen des Bundesgerichts haben die ausschlaggebenden Merkmale der beruflichen Selbständigkeit definiert: Dazu gehört, dass eine Person das unternehmerische Risiko trägt, ihre Tätigkeit eigenständig organisiert und wirtschaftlich nicht bloss von einem einzigen Auftraggeber abhängt. Personen, die für eine Vermittlungs- oder Crowdwork-Plattform arbeiten, tragen gemäss den Entscheidungen verschiedener Gerichte keinerlei unternehmerisches Risiko.

Von der Sharing Economy allein dürften heute erst die wenigsten Werktätigen leben. In aller Regel üben Personen, die beispielsweise für den Fahrdienst *Uber Pop* Fahrgäste befördern oder für *Mila.ch* technische Pannen beheben, diese Tätigkeiten im Nebenerwerb aus, um sich ein Zubrot zu verdienen. Die Sozialversicherungsbehörden prüfen die Frage nach der Selbständigkeit nicht in Bezug auf die

Person, sondern im Hinblick auf das erzielte Einkommen. So ist es durchaus möglich, dass jemand gewisse Tätigkeiten im Angestelltenverhältnis verrichtet und andere in der Selbständigkeit. Wenn die Einnahmen aus dem Nebenerwerb jährlich weniger als 2300 Franken betragen, müssen dafür keine Abgaben an die Sozialversicherungen geleistet werden.

Die Online-Plattformen haben alles Interesse daran, die von ihnen vermittelten Arbeitskräfte als Selbständige zu deklarieren. Denn damit sind sie von der Pflicht entbunden, selber Sozialabgaben zu entrichten oder Vorkehrungen zu treffen, um ihre arbeitenden Partnerinnen und Partner abzusichern: Werden diese krank, erhalten sie weder Lohnfortzahlung noch bezahlte Ferien. Die Plattformfirmen berufen sich gerne darauf, dass es allen, die ihre Dienste anbieten, freistehe, mit verschiedenen Vermittlungsplattformen zusammenzuarbeiten, sodass sie nicht von einer einzigen Unternehmung abhängig seien. Auch betonen sie, die geleistete Arbeit habe den Charakter einer reinen Nebenerwerbstätigkeit, die ohnehin keine grösseren Beträge einbringe.

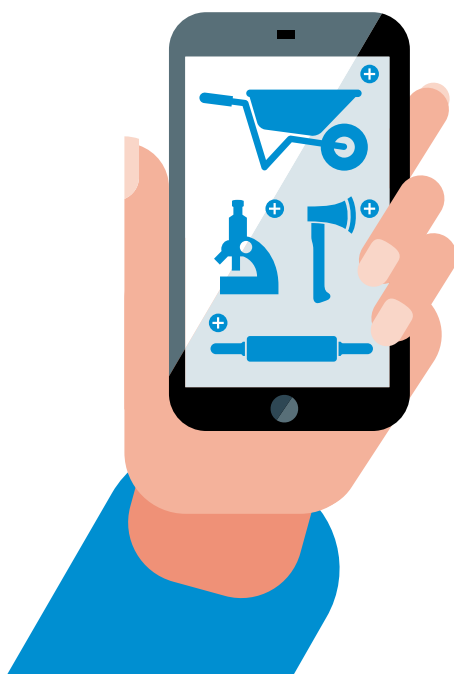
Weniger Autos für viele

Je nach Branche, die sich in der Wirtschaft des Teilens ihren Platz erobert, gelten spezifische gesetzliche Regelungen – etwa beim Transport von Personen und Gütern: Wer regelmässig und gewerbsmässig Personen befördert, benötigt eine entsprechende Konzession. Gemäss Personenbeförderungsgesetz (PFG) ist Regelmässigkeit dann gegeben, wenn innerhalb von 15 Tagen zwischen den gleichen Orten mehr als zwei Fahrten durchgeführt werden. Gewerbsmässigkeit hingegen liegt vor, wenn jemand durch den Transport ein Entgelt oder einen sonstigen geschäftlichen Vorteil erlangt. So bejahte das Bundesgericht die Geschäftsmässigkeit bei einer Person, die auf ihrem Arbeitsweg in ihrem Auto jeweils zwei Lernende aus einem anderen Betrieb mitnahm und dafür zwei Franken pro Fahrt einkassierte. Streng genommen dürfen Amateurfahrer und -fahrerinnen also zwei Fahrten innerhalb von zwei Wochen anbieten, dabei aber nichts verdienen. Wird erst einmal die Gewerbsmässigkeit einer Transporttätigkeit bestätigt, gilt es, eine Reihe weiterer Vorschriften zu berücksichtigen – so etwa das Einhalten von Ruhezeiten und den Erwerb einer Fahrlizenz.

Insbesondere beim Fahrdienst *Uber Pop*, der Amateure ohne Konzession mit ihrem Privatauto fahren lässt, ist unklar, ob sein kompliziertes juristisches Modell mit schweizerischem Recht vereinbar

ist. Ein Schweizer Gutachten kommt zum Schluss, Uber-Fahrer seien als unselbständige Angestellte zu betrachten. Ein Gericht im Kanton Zürich verurteilte im Sommer 2017 einen Studenten, der allzu oft für Uber Pop unterwegs gewesen war. Der Dienst wurde seither in Zürich eingestellt – nicht aber in anderen Schweizer Städten. Weiterhin auch in Zürich angeboten werden die Leistungen von Uber X und Uber Black, beide mit professionellem Anstrich: Fahrten von Uber X werden von berufsmässigen Taxifahrerinnen und -fahrern ausgeführt, während Uber Black einem klassischen Limousinenservice mit Luxusautos entspricht. Noch sind viele Fragen im Umgang mit Uber – namentlich mit Uber Pop – strittig. Die absehbaren Gerichtsfälle dürften kaum einfach zu lösen sein, denn die Plattform operiert international, und ihr Sitz befindet sich in den Niederlanden.

Nicht nur Transportdienste werden über Plattformen vermittelt, sondern auch die Fahrzeuge selber. In der Schweiz gut etabliert ist das genossenschaftliche Carsharing mit Mobility. Weil aber in diesem Fall Privatpersonen Autos teilen, die einer Genossenschaft gehören, fällt dieses Modell nicht unter die hier angewendete Definition von «Sharing Economy», die von Tauschbeziehungen unter Privatpersonen ausgeht. Anders verhält es sich bei Sharoo.ch. Über diese Plattform vermieten Private oder Firmen ihre Autos zu einem von ihnen selbst festgelegten Preis; da kostet der Porsche Cayman pro Stunde 80 Franken, während der VW Golf für sechs Franken zu haben ist. Die Plattform selber finanziert sich über einen Anteil des Mietpreises. Dank Sharoo werden Autos besser ausgelastet: Sie stehen einerseits seltener ungenutzt herum und dürften andererseits dazu beitragen, dass Menschen, die nur gelegentlich ein Auto brauchen, auf die Anschaffung eines eigenen Wagens verzichten können.



Vielschichtiges Beziehungsgeflecht

Die Verkehrszulassungsverordnung (VZV) verpflichtet Firmen, die Fahrzeuge verleihen, ein Mietverzeichnis zu führen. Es ist unklar, ob Sharoo dieser Pflicht ebenfalls unterstellt ist. Da die Plattform die persönlichen Daten sowohl der Mietenden als auch der Vermietenden erfasst, und da die Vermietungen online über die Plattform getätigt und somit dort auch abgespeichert sind, könnte Sharoo der Verzeichnispflicht ohne weiteres nachkommen.

Anbieterinnen und Anbieter, die auf Sharoo ihr Privatauto zur Verfügung stellen, profitieren von einem handfesten Nutzen: Sie können einen willkommenen Zustupf an die Fixkosten ihres Fahrzeugs erwirtschaften. Sharoo selber schlägt gar Massnahmen zur besseren Vermarktung vor, sodass nach Abzug der Fixkosten und des übrigen Aufwands ein Gewinn resultieren könnte. Wenn das die Einen oder Anderen dazu motivieren sollte, Fahrzeuge einzig mit der Absicht zu erwerben, sie über Sharoo zu vermieten, würde der ökologische Vorteil hinfällig, der sich über den Autoteildienst theoretisch verwirklichen liesse.

Alle diejenigen, die über Sharoo nach Abzug der Kosten einen Gewinn erzielen, sind nach Gesetz gewerbsmässig tätig. Mithin müssen sie auf ihre Einkünfte Steuern und AHV-Beiträge entrichten, sofern diese den Mindestbetrag von 2300 Franken pro Jahr übersteigen. Wer durch die Autovermietung mehr als 100 000 Franken im Jahr erwirtschaftet, muss sich zudem im Handelsregister eintragen. Wichtig ist schliesslich auch der Versicherungsschutz: Beschädigt eine Person das geborgte Auto, greift deren Haftpflichtversicherung; für den Fall, dass der Wagen in einen Unfall verwickelt ist und Schäden verursacht, sind diese durch die obligatorische Versicherung des Fahrzeughalters oder der Fahrzeughalterin abgedeckt. Sharoo selber bietet keinen Versicherungsschutz, hat aber mit der Schweizerischen Mobiliar Versicherungsgesellschaft einen Rahmenvertrag ausgehandelt, der es den Mietenden gestattet, eine Vollkasko-Versicherung abzuschliessen.

Wer auf Sharoo ein Fahrzeug anbietet oder mietet, kann die dabei gesammelten Erfahrungen auf der Plattform kommentieren und bewerten. Die bewertete Person hat die Möglichkeit, eine solche Beurteilung auch selber zu kommentieren oder nicht korrekte Angaben löschen zu lassen. Nach dem Datenschutzgesetz (DSG) sind die Datenbearbeiter – in diesem Fall also Sharoo – verpflichtet, sich zu vergewissern, dass die geposteten Fakten zutreffen. Generell stellen sich bei Bewertungsplattformen im

Internet daten- und persönlichkeitsrechtliche Probleme, die auch der Eidgenössische Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragte EDÖB moniert: Insbesondere die nicht immer erkennbare Mischung aus Tatsachen- und Werturteilen birgt Sprengstoff, da die Gefahr besteht, dass die beurteilte Person durch herabsetzende Meinungsäusserungen in ihren Persönlichkeitsrechten verletzt wird. Dieses Risiko besteht grundsätzlich bei allen Web-Plattformen, die Bewertungsmöglichkeiten anbieten.

Vom Freundschaftsdienst bis zur finanziellen Dienstleistung

Von der Reinigungskraft über die Nachhilfestunde bis zum Pannendienst bei technischen Problemen: Über Internetplattformen können im Rahmen der Sharing Economy die unterschiedlichsten Handreichungen gebucht werden. Für sie alle gilt es in erster Linie zu klären, ob sie von Selbständigerwerbenden angeboten werden, oder ob den Anbieterinnen und Anbietern eher ein Angestelltenstatus zuzusprechen ist. Das ist insbesondere im Hinblick auf die Beiträge an die Sozialversicherungen entscheidend.

Mila.ch beispielsweise vermittelt nach eigenen Angaben «Personen mit technischen Fähigkeiten». Wer also mit dem PC oder dem Fernsehgerät und anderen elektrischen Installationen nicht mehr weiterweiss, kann sich bei Mila melden; die Plattform leitet die Anfrage an einen sogenannten «Friend» weiter, der die angefragte Leistung anbietet und das Problem beheben kann. Für die Vermittlungsdienste erhält Mila eine Kommission von 20 Prozent des Preises, den die Mila-Friends für ihre Dienstleistung verlangen. Eine starke Partnerin der Plattform ist die Swisscom, welche ihren Aussendienst mithilfe von Mila-Friends beträchtlich erweitert hat. Diese üben ihre Tätigkeiten in der Regel als Nebenjob aus, und sie sind gemäss den allgemeinen Geschäftsbedingungen von Mila verpflichtet, sich bei den AHV-Behörden als Selbständige anerkennen zu lassen. Die Beitragspflicht entscheidet sich auch hier an der Höhe der erzielten Einnahmen: Liegen diese tiefer als 2300 Franken, werden keine Sozialabgaben fällig. Dass Mila ihren «Friends» keine Weisungen dazu erteilt, wie sie ihre Aufgaben zu erfüllen haben, spricht dafür, die Plattform als Vermittlerin einzustufen und nicht als Arbeitgeberin.

Die Wirtschaft des Teilens bietet schliesslich sogar Investitionsmöglichkeiten. Auf Crowdhouse.ch können Personen, die sich alleine keine Immobilie leisten könnten, trotzdem am Liegenschaftsmarkt

mitmischen, indem sie einen Anteil eines Mehrfamilienhauses erwerben. Sie müssen dazu allerdings die Eintrittsschwelle von 25 000 Franken überschreiten. Verkauft werden die Immobilien von Erbgemeinschaften, Architekturbüros oder professionellen Immobilienentwicklungsfirmen; genutzt wird das Investitionsangebot vorwiegend von Männern über 60, aber vereinzelt investieren auch Jüngere und Frauen auf Crowdhouse. Sie profitieren davon, dass der Liegenschaftsmarkt transparenter wird – und sie erzielen dank der Mieteinnahmen eine Rendite. Die Plattform bietet neben ihrer Vermittlungstätigkeit auch Beratungen an. Als Gegenleistung verrechnet sie eine Maklergebühr für die Vermittlung und eine Abgabe für die Verwaltung der Liegenschaft. Die Investorinnen und Investoren sind selber dafür verantwortlich, ihrer Steuerpflicht nachzukommen; wenn sie mit der getätigten Investition ein Erwerbseinkommen erzielen, müssen sie die entsprechenden Sozialversicherungsbeiträge begleichen.

Um zu bestimmen, ob das Modell von Crowdhouse der Finanzaufsicht untersteht, ist aus rechtlicher Sicht ausschlaggebend, dass keine Kundengelder auf das Konto der Plattform fliessen; vielmehr werden die investierten Mittel über ein Sperrkonto direkt den Verkäuferinnen oder Verkäufern der Immobilie gutgesprochen. Verschiedene Fachleute sind indes der Ansicht, dass solche neuartigen Finanzierungsmodelle ebenfalls einer Aufsichtspflicht unterstellt werden sollten. Damit würde es insbesondere einfacher, im Fall von Interessenskonflikten unter den Beteiligten das Geschäftsmodell zu überprüfen – zumal das Verhältnis der verschiedenen Investorinnen und Investoren zueinander rechtlich nicht ganz klar ist.

Einen besonderen Fall der Sharing Economy, der sie zugleich in ihrer unmittelbarsten Form verkörpert, stellt schliesslich «Pumpipumpe.ch» dar. Diese Plattform kommt ohne vermittelnde Instanz aus, indem sie Anbietende und Nutzende direkt miteinander verbindet. Die Güter werden dabei unentgeltlich zur Verfügung gestellt, Profit wird nicht angestrebt, und die Mitglieder des Kernteams, das die Plattform am Laufen hält, arbeiten ehrenamtlich. Ansporn ist bei Pumpipumpe der Wunsch, Gebrauchsgegenstände besser auszulasten, damit zu einem nachhaltigeren Konsum beizutragen und gleichzeitig auch die sozialen Kontakte in der Nachbarschaft zu fördern. Diese Ausprägung der Sharing Economy fällt unter das Teilen aus Gefälligkeit und zieht, wie andere Freundschaftsdienste auch, keinerlei rechtliche Implikationen nach sich.

Gutes Teilen, schlechtes Teilen

Das hohe Ausbildungsniveau der Arbeitskräfte, ein gut ausgebauter Informatiksektor, digitales Know-how in der Bevölkerung und nicht zuletzt eine pragmatische Rechtssetzung schaffen in der Schweiz günstige Rahmenbedingungen, um die positiven Potenziale der Sharing Economy auszuerschöpfen – und ihre Risiken einzudämmen.

Die Sharing Economy ist Teil der Plattformökonomie. Diese ist dadurch gekennzeichnet, dass grosse digitale Marktplätze das Sortiment zahlreicher Anbieter bündeln und so eine weltweite Reichweite erzielen. Der fehlende direkte Kontakt zwischen der anbietenden Firma und der Kundschaft wird dadurch wettgemacht, dass die Kunden die Möglichkeit erhalten, das Angebot und den Service der Plattformen zu bewerten. Das gewährleistet eine gewisse Transparenz im Markt und erhöht das Vertrauen der Käuferinnen und Käufer.

Chancen für die Wirtschaft des Teilens

Die Digitalisierung nimmt weiter zu, und dadurch dürfte sich auch der Stellenwert der Plattformökonomie erheblich steigern – weltweit, und damit auch in der Schweiz. Die Chancen sind beträchtlich: Angebot und Nachfrage finden dank der neuen Vermittlungsplattformen ohne viel Aufwand zueinander. Es entsteht Spielraum für innovative Angebote, und dank der potenziell globalen Reichweite können selbst kleine Firmen und Güter, für die zuvor kein genügend grosser Markt existierte, ihre Nischen erobern und einen ausreichenden Kundenkreis gewinnen.

Zudem fügt sich die Sharing Economy in den Trend zu flexibleren Arbeitsformen ein: Indem die Märkte örtlich und zeitlich zusammenrücken, eröffnen sich den Menschen Möglichkeiten, in eigener Initiative ein Produkt oder eine Leistung anzubieten und die benötigte Kundschaft zu erreichen. Sharing Economy kann auch Personen, die unter einer Behinderung leiden oder aus anderen Gründen schwerer zu vermitteln sind, einen niederschweligen Eintritt in eine berufliche Tätigkeit ermöglichen, was von gesellschaftlicher Bedeutung ist.

Der Bund interessiert sich stark für Auswirkungen der Sharing Economy auf den Arbeitsmarkt und hat im November 2017 einen Bericht zu diesem Thema

veröffentlicht. Dieser bestätigt, dass sich die Schweiz in einer guten Ausgangslage befindet, um von der Digitalisierung zu profitieren. Allerdings müssen die Rahmenbedingungen für die erfolgreiche Bewältigung des Strukturwandels weiter optimiert werden. In diesem Zusammenhang hat der Bundesrat u. a. die Prüfung einer Flexibilisierung im Bereich des Sozialversicherungsrechts beschlossen. Dabei soll berücksichtigt werden, dass diese Weiterentwicklung weder zur Prekarisierung von Arbeitsverhältnissen noch zur Verschiebung der Sozialversicherungslast auf die Allgemeinheit und auf den Bundeshaushalt führen darf.

Die Wirtschaft des Teilens schafft auch unkonventionelle Formen des Nebenerwerbs, die mitunter gar zu mehr sozialen Kontakten und gesellschaftlichem Zusammenhalt führen. Denn wer beispielsweise Ferienhäuser in der eigenen Wohnung ein Quartier anbietet oder Ressourcen mit anderen gemeinsam nutzt, trifft mit einiger Wahrscheinlichkeit auf Gleichgesinnte.

Das Teilen von Gütern kann des Weiteren dazu beitragen, soziale Unterschiede insofern einzuebnen, als teure Produkte auch für Menschen in Griffweite rücken, für die sie zuvor unerschwinglich waren. Zudem machen die für die Sharing Economy unabdingbaren Bewertungssysteme das Angebot im Markt transparenter. Und schliesslich spornt neue Konkurrenz die alteingesessenen Unternehmen dazu an, die Qualität ihrer Produkte zu steigern.

Risiken nicht ignorieren

Wenn neue Vertriebskanäle und Geschäftsmodelle entstehen, geraten etablierte Angebote unter Druck. Derzeit ist es insbesondere die Hotellerie, die sich durch Plattformen wie Airbnb oder Couchsurfing bedrängt sieht, und das Taxigewerbe, das sich über die Konkurrenz durch Uber Pop beschwert. Ob die Arbeitsstellen, die bei den herkömmlichen Angeboten verloren gehen, durch die neuen Modelle kompensiert werden, ist zumindest fraglich. Verschiedene Studien kommen zum Schluss, dass das Lohnniveau im Rahmen der Sharing Economy eher sinkt, wenngleich es auch Analysen gibt, die das Gegenteil bezeugen.

In der Regel sind Sharing-Economy-Plattformen umso erfolgreicher, je grösser ihre Reichweite ist.

Die Erfahrungen der jüngeren Zeit zeigen allerdings, dass in der Plattformökonomie selbstverstärkende Prozesse den profitabel agierenden Firmen rasch zu einer marktbeherrschenden Stellung verhelfen können. Unter Umständen entstehen dadurch monopolartige Strukturen. Heikel ist dies insbesondere mit Blick auf die grossen Datenmengen, die solche Plattformen über ihre Nutzerinnen und Nutzer sammeln. Denn bei einer allzu ausgeprägten Dominanz einzelner Unternehmungen können sogenannte «Locked-in-Effekte» eintreten: Solche Plattformen besitzen die Daten ihrer Nutzerinnen und Nutzer, welche diese nicht mitnehmen können, wenn sie zur Konkurrenz wechseln möchten. Weitergabe und Löschung der Daten gilt es deshalb auch auf internationaler Ebene zu regeln.

Die Fülle an personenbezogenen Angaben, die auf den Plattformen erhoben werden, stellt ein Kapital dar, mit dem sich zusätzlicher Profit erzielen lässt. Werden Informationen zur Person mit Verhaltensdaten kombiniert, so lassen sich Profile bilden, die an Dritte weiterverkauft werden können – unter Umständen gar zu höheren Erträgen, als der Betrieb der Plattform selber generiert. Ob solche Konstellationen volkswirtschaftlich und gesellschaftlich als Nutzen oder als Risiko einzustufen sind, bleibt zu klären. Auf jeden Fall begünstigt die Datenfülle das Aufkommen von Informationsasymmetrien zwischen grossen und kleinen Anbietern.

Die Plattformen der Sharing Economy treten oft als Trittbrettfahrer eines Steuer- und Sozialversicherungssystems auf, das nicht für solche Modelle entworfen wurde. Denn oft handelt es sich dabei um Firmen, die über Internet international tätig sind und weder Produktionsstätten noch zahlreiche Angestellte benötigen. Dadurch sind sie frei, ihren Firmensitz dort anzusiedeln, wo die steuerlichen und rechtlichen Bedingungen günstig sind – und ihren Standort bei Bedarf auch rasch wieder zu wechseln. Ausserdem zahlen sie in den meisten Fällen keine Beiträge an die Sozialversicherung, da sie ihren Angestellten den Status von Selbständigen zuweisen. Auch bei anderen, für etablierte Anbieter zwingenden Gebühren nutzen sie Schlupflöcher aus – so beispielsweise bei der Kurtaxe in Tourismusgebieten.

Die Wirtschaft des Teilens treibt die «organisierte Unverantwortlichkeit» auf die Spitze: Denn oft ist nicht klar, wer die Verantwortung trägt, wenn bei den Tausch- oder Mietverhältnissen etwas schief läuft. Haftet die Wohnungsvermittlungsplattform, wenn jemand eine Unterkunft bucht, unter der angegebenen Anschrift aber keine Wohnung zu

finden ist? Und wer kommt für allfällige Schäden am geteilten Gegenstand auf? Wie bereits erwähnt, kommen viele Anbieter ohne Festanstellungen aus und drücken sich so davor, ihre Mitarbeitenden sozial abzusichern oder Arbeitsstandards einzuhalten. In der Sharing Economy Beschäftigte sind daher in Bezug auf die Altersvorsorge, die Unfallversicherung und den Gesundheitsschutz oft benachteiligt. Das gleiche gilt in Bezug auf Weiterbildungsmöglichkeiten.

Die ökologischen Folgen der Sharing Economy sind unklar. Grundsätzlich kann es von Vorteil sein, wenn die Bedürfnisse vieler mit weniger Konsumgütern befriedigt und weniger Ressourcen verbraucht werden können. Allerdings stellt sich dabei die Frage, wofür die eingesparten Mittel ausgegeben werden. Wenn der Verzicht auf das eigene Auto dazu führt, dass mehr für andere energieintensive Güter ausgegeben wird, dann dürfte der potenzielle ökologische Vorteil der Sharing Economy in sein Gegenteil kippen.

Schliesslich birgt die Wirtschaft des Teilens die Gefahr, dass Handreichungen und Gefälligkeiten, die bis jetzt im Rahmen der Nachbarschaftshilfe oder in der Familie freiwillig und kostenlos gewährt wurden, in Geldwert umgerechnet werden. Mithin besteht das Risiko, dass Solidarität und Hilfsbereitschaft dem Streben nach Profit weichen.

Die Verbreitung bestimmt den Nutzen

Auf die Wirtschaft des Teilens lassen sich in erster Linie gut informierte und ausgebildete Personen mit höherem Einkommen ein. Denn sie bringen die Risikobereitschaft, das Vertrauen und die Geduld mit, die es für diese Wirtschaftsform braucht. Da hierzulande das Ausbildungsniveau der Bevölkerung vergleichsweise hoch ist, sind die Rahmenbedingungen für die Sharing Economy in der Schweiz günstig. Allenfalls könnte die hohe Kaufkraft dem Teilen entgegenstehen.

Derzeit existiert eine Vielzahl von Sharing-Economy-Angeboten, von denen etliche aber nur über eine regionale Reichweite verfügen. Ob sie sich über längere Zeit zu halten vermögen und der Konkurrenz grosser internationaler Anbieter standhalten können, lässt sich nicht sagen. Was hingegen absehbar ist: Wenn sich die Wirtschaft des Teilens in der Schweiz stark verbreitet, sind erhebliche ökonomische Vorteile zu erwarten. Ressourcen würden effizienter genutzt, die Produktivität erhöht und innovative Modelle durch den Wettbewerbsdruck vorangetrieben. Aus gesellschaftlicher Perspektive

hingegen überwögen die Risiken, da prekäre Arbeitsverhältnisse, ungenügender Datenschutz und Lücken bei den Sozialversicherungen drohen.

Findet die Plattformökonomie in der Schweiz weniger Resonanz als im Ausland, liegen die Chancen eher im gesellschaftlichen Bereich. In diesem Fall bliebe die ursprüngliche Idee des Teilens unter Gleichgestellten weitgehend unangetastet – es würden Anbietende vorherrschen, die ein begrenztes Gebiet bedienen und sich auf den Schweizer Markt

konzentrieren. Der Konkurrenzdruck bliebe tief, bisherige Geschäftsmodelle würden nicht erheblich in Frage gestellt und Einbussen bei Sozialabgaben oder Steuern wären kaum zu befürchten. Aus wirtschaftlicher Sicht vergäbe sich die Schweiz allerdings die Möglichkeit, neue Geschäftsideen zu entwickeln, was sich ungünstig auf ihre Innovationskraft, die internationale Wettbewerbsfähigkeit und somit wohl auch die Exportstärke auswirken würde. Für Investoren oder für neue Arbeitskräfte verlöre der Schweizer Markt ebenfalls an Attraktivität.

Die Wirtschaft des Teilens braucht kein neues Korsett

Persönliche Daten sind ein Kapital der Plattformökonomie. Wie mit ihnen umgegangen wird, entscheidet über das Vertrauen, das die Kundschaft den neuen Wirtschaftsmodellen und damit auch der Sharing Economy entgegenbringt. Regulierungen sollten nicht auf einzelne Anwendungen abzielen, sondern die Digitalisierung als Ganzes im Auge haben.

Die Plattformökonomie – und als Teil davon die Sharing Economy – dürfte bereits in naher Zukunft die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft im internationalen Vergleich entscheidend beeinflussen. Damit die Schweiz in dieser Entwicklung mithalten kann, sollte davon abgesehen werden, Regulierungen zu erlassen, die auf einzelne Anwendungen zielen. Vielmehr sollte ein allfälliger Handlungsbedarf stets vor dem Hintergrund einer ganzheitlichen digitalen Strategie geprüft werden.

Konsequent angewendet, genügen bereits bestehende Regeln

Zurzeit besteht kein Bedarf nach neuen Gesetzen und Richtlinien für die Sharing Economy. Das liberal ausgestaltete schweizerische Arbeitsrecht hat sich bisher als ausreichend elastisch erwiesen, um mit neu aufkommenden Formen der Erwerbstätigkeit umzugehen, und auch mit Blick auf potenzielle Asymmetrien im Wettbewerb oder Herausforderungen des Datenschutzes bestehen bereits griffige Instrumente. Um allfälligen Missbräuchen in der

Plattformökonomie vorzubeugen und zu begegnen, gilt es allerdings, die bestehenden Regulierungen konsequent anzuwenden.

Wachsamkeit gegenüber Marktversagen

Die Digitalisierung ist die Voraussetzung dafür, dass weltweite Angebote entstehen und global agierende Player auftreten. Entsprechend anspruchsvoll und kompliziert ist es, Regulierungen zu entwerfen und durchzusetzen, die auch international greifen können. Die zuständigen Behörden, die gesetzgebenden Instanzen und nicht zuletzt auch die Zivilgesellschaft sind gefordert, die laufenden Entwicklungen zu verfolgen, um rechtzeitig zu erkennen, wo es neue Regeln aufzustellen gilt. So fordert etwa der Konsumentenschutz, regelmässig zu prüfen, ob die neuen Plattformen zu bisher unbekanntem Unzulänglichkeiten des Marktes führen und wie diese zu beheben wären.

Den vertrauenswürdigen Umgang mit Daten gewährleisten

Damit sich die Plattformökonomie entfalten kann, braucht sie das Vertrauen der Kundschaft. Nur wenn diese sicher sein kann, dass ihre Daten umsichtig und transparent verwaltet werden, wird sie die Angebote der Plattformen nutzen; daher ist die Weitergabe und Löschung von Daten auch auf

internationaler Ebene zu regeln. Gesetzliche Massnahmen, wie etwa eine Beweislastleichterung bei der Feststellung von Datenschutzverletzungen, könnten ebenfalls dazu beitragen, den Datenschutz zu festigen und damit das Vertrauen der Kundinnen und Kunden zu stärken.

Arbeitsmarkt im Auge behalten

Das liberal ausgestaltete Schweizer Arbeitsrecht ist genügend flexibel, um auch auf neuere Formen wirtschaftlicher Aktivitäten anwendbar zu sein. Dennoch gilt es, gegenüber möglichen Auswüchsen im Arbeitsmarkt wachsam zu bleiben – insbesondere, wenn die Bedeutung der Sharing Economy zunehmen und zur Entstehung prekärer Arbeitsverhältnisse führen sollte.

Klärungsbedarf beim Sozialversicherungsrecht

Der Arbeitsmarkt in der Schweiz ist auch für unkonventionelle und flexible Formen von Dienstverhältnissen gut aufgestellt, und die Wirtschaft des Teilens verlangt nicht nach spezifischen Regulierungen. Allerdings sind die Auswirkungen einer vermehrt über Plattformen organisierten Arbeitswelt auf die Sozialversicherungen kontinuierlich zu prüfen und Hinweise auf erforderliche Anpassungen des Sozialversicherungsrechts abzuschätzen.

Die Entstehung dauerhafter Monopole unterbinden

Die Volkswirtschaft eines Landes steht und fällt mit seiner Wettbewerbsfähigkeit. Es gilt daher, Wege zu finden, um die wirtschaftlichen Potenziale der Sharing Economy auszuschöpfen und zugleich die Gefahr zu unterbinden, dass wenige Plattformen eine marktbeherrschende Stellung erlangen und den Wettbewerb zwischen den Firmen behindern. Sobald sich bleibende monopolartige Strukturen abzeichnen, sollten im Rahmen des Kartell- und Wettbewerbsrechts Massnahmen dagegen ergriffen werden. Auch wird die Frage zu diskutieren sein, wie sich einzelne Märkte abgrenzen lassen – gerade auch diejenigen, die auf den Daten beruhen, die durch die Plattformen gesammelt werden. Allerdings ist nicht auszuschliessen, dass der rasche technologische Wandel selber dazu führen könnte, dass Monopole durch neue Konkurrenz rasch hinfällig werden.

Umweltauswirkungen erforschen

Ob die Sharing Economy dazu beiträgt, weniger Ressourcen zu verbrauchen und damit die Umwelt zu schonen, oder ob im Gegenteil die durch das Teilen eingesparten Mittel in anderen Bereichen den Konsum ankurbeln und zu einer erhöhten Umweltbelastung führen, lässt sich nicht abschliessend bilanzieren. Es liegen bisher erst vereinzelt Studien zu dieser Frage vor, die zudem nur isolierte Aspekte untersuchen. Die auf den Plattformen gesammelten Daten sollten durch Umfragen bei Anbietenden und Nutzenden ergänzt werden, um die Umweltauswirkungen der Sharing Economy genauer erfassen zu können.

Gegenteilige Standpunkte im Leitungsausschuss von TA-SWISS

Die Frage, ob die Chancen der Sharing Economy in der Studie von TA-SWISS zu wenig gewürdigt werden, hat den Leitungsausschuss stark beschäftigt. Die Meinungen waren geteilt; einige Mitglieder hätten sich eine noch eingehendere Auseinandersetzung mit den Risiken der Wirtschaft des Teilens gewünscht. Diese entgegengesetzten Einschätzungen haben letztlich den Leitungsausschuss in der Überzeugung bestärkt, dass die Studie in der vorliegenden Form ausgewogen ist und Ausgangspunkt für eine breite gesellschaftspolitische Diskussion sein muss.



Studie «Sharing Economy–teilen statt besitzen»

Begleitgruppe

- Prof. Katharina Prelicz-Huber, VPOD, Zürich (Präsidentin Begleitgruppe)
- Andreas Amstutz, Sharely, Zürich
- Barbara Ballmer, BWO, Grenchen
- Viviana Buchmann, Mobility, Luzern
- Fabrice Delaye, Journaliste Bilan, Genève
- Patrick Favre, Président swiss-taxis.ch, Association Suisse des Taxis - Taxi Verein Schweiz, Neuchâtel
- Prof. Dr. Reto Föllmi, Head of the Economics Department, Universität St. Gallen
- Matthias Gehrig, Eidgenössisches Büro für Konsumentenfragen BFK, Bern
- Katharina Hellwig, Université de Lausanne
- Andreas Hinterberger, Uber, Zürich
- Rasoul Jalali, Uber, Zürich
- Christoph Juen, CEO hotelleriesuisse / Geschäftsführer Juen Consulting GmbH (ab 2017)
- Prof. Dr. Carlo Knöpfel, Hochschule für Soziale Arbeit, Basel
- Markus Langenegger, SECO, Bern
- René Lisi, Sharecon
- Michael Mauerhofer, AWA, Basel
- Carmen Spielmann, Sharoo, Zürich
- Christian Viatte, Mila, Zürich
- Christoph Zeier, Mobility, Zürich

Projektmanagement TA-SWISS

- Elise Gortchacow, TA-SWISS
- Lucienne Rey, TA-SWISS



Impressum

TA-SWISS (Hrsg.) Teilen als Konsumkultur
Kurzfassung der Studie «Sharing Economy – teilen
statt besitzen»
TA-SWISS, Bern 2018
TA 68A/2018

Autorin: Lucienne Rey, TA-SWISS, Bern
Produktion: Christine D'Anna-Huber, TA-SWISS, Bern
Gestaltung und Illustrationen: Hannes Saxer, Bern
Druck: Jordi AG – Das Medienhaus, Belp

TA-SWISS – Stiftung für Technologiefolgen-Abschätzung

Neue Technologien bieten oftmals entscheidende Verbesserungen für die Lebensqualität. Zugleich bergen sie mitunter aber auch neuartige Risiken, deren Folgen sich nicht immer von vornherein absehen lassen. Die Stiftung für Technologiefolgen-Abschätzung TA-SWISS untersucht die Chancen und Risiken neuer technologischer Entwicklungen in den Bereichen «Biotechnologie und Medizin», «Informationsgesellschaft», «Nanotechnologie» und «Mobilität / Energie / Klima». Ihre Studien richten sich sowohl an die Entscheidungstragenden in Politik und Wirtschaft als auch an die breite Öffentlichkeit. Ausserdem fördert TA-SWISS den Informations- und Meinungsaustausch zwischen Fachleuten aus Wissenschaft, Wirtschaft, Politik und der breiten Bevölkerung durch Mitwirkungsverfahren. Die Studien von TA-SWISS sollen möglichst sachliche, unabhängige und breit abgestützte Informationen zu den Chancen und Risiken neuer Technologien vermitteln. Deshalb werden sie in Absprache mit themenspezifisch zusammengesetzten Expertengruppen erarbeitet. Durch die Fachkompetenz ihrer Mitglieder decken diese so genannten Begleitgruppen eine breite Palette von Aspekten der untersuchten Thematik ab.

Die Stiftung TA-SWISS ist ein Mitglied der Akademien der Wissenschaften Schweiz.



TA-SWISS
Stiftung für Technologiefolgen-Abschätzung
Brunngasse 36
CH-3011 Bern
info@ta-swiss.ch
www.ta-swiss.ch



Stiftung für Technologiefolgen-Abschätzung
Fondation pour l'évaluation des choix technologiques
Fondazione per la valutazione delle scelte tecnologiche
Foundation for Technology Assessment



Mitglied der
a+ akademien der
wissenschaften schweiz