
Teilen, tauschen, leihen – Tragfähige Modelle zukünftigen Wirtschaftens?

KORNELIA HAGEN UND JANA RÜCKERT-JOHN

Kornelia Hagen, DIW Berlin – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, E-Mail: khagen@diw.de
Jana Rückert-John, Institut für Sozialinnovation e.V., E-Mail: jana.rueckert-john@isinova.org

In Wissenschaft, Politik und Wirtschaft werden seit einiger Zeit unter Stichworten wie soziale Innovation, Sharing Economy, Ökonomie des Teilens, kollaborativer (auch Ko-)Konsum, Prosuming oder auch Postwachstum die Etablierung alternativer Konsummuster und Geschäftsmodelle diskutiert. Gemeinsam ist derartigen Konsum- und Geschäftsmodellen, dass sich die Aktivitäten auf den Erwerb von Nutzungs- und nicht auf den von Eigentumsrechten gründen und dass verfügbare Ressourcen effizient eingesetzt und genutzt werden sollen. Dafür wird getauscht, geteilt, verliehen, genutzt und weitergegeben, selber gemacht, wieder aufgewertet und repariert. Die Idee des Teilens, in Form des sparsamen Umgangs mit knappen Ressourcen, ist ein grundlegend ökonomischer Gedanke. Die Frage allerdings, wohin führen uns alternative Konsum- und Geschäftsmodelle und die Ökonomie des Teilens, ist bislang unzureichend erforscht. Sind die Erwartungen in das Teilen, Tauschen und Leihen als wirtschaftliche Grundprinzipien übertrieben und werden die Gefahren unterschätzt? Handelt es sich beim „Teilen, tauschen, leihen“ um „tragfähige Modelle zukünftigen Wirtschaftens“ und welche „Auswirkungen auf Konsumgütermärkte, Arbeitsmarkt, Soziales, Umwelt“ lassen sich feststellen. Diese zentralen Fragen stehen im Mittelpunkt von zwei Bänden der Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung.

Potentialabschätzungen zur weiteren Entwicklung und Tragfähigkeit von Modellen des Teilens, Tauschens, Leihens und des Prosumings legen einen anhaltenden Trend zu diesen alternativen Konsummustern und Geschäftsmodellen nahe. In langfristiger Sicht werden sie mancherorts als „*Vorboten einer neuen Wirtschaftsform*“ (beispielsweise VDI Technologiezentrum und Fraunhofer ISI 2014: 102) gedeutet. Aus Sicht der Enquete-Kommission Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität (Deutscher Bundestag 2013: 39) können diese Modelle auch einen Beitrag zur Entkopplung von Wohlstand und Umweltverbrauch und zu einer fairen Wohlstandsverteilung bis hin zu einem Gemeinwohlstand leisten.

Eine Triebfeder für die Ausbreitung dieser Aktivitäten wird in veränderten Konsumpräferenzen (PricewaterhouseCoopers 2015) vermutet, die sich in dem Wunsch einer breiter werdenden Bevölkerungsgruppe, nachhaltig und suffizient zu wirtschaften und zu leben, manifestieren und in einer vermehrten Bereitschaft, auf Eigentum zu verzichten. Dieser Wandel der Präferenzen ist wohl darauf zurückzuführen, dass traditionelle Konsum- und Geschäftsmodelle in allen entwickelten Volkswirtschaften und Wachstumsökonomien teilweise zu unübersehbaren und gravierenden Schiefen führen: Wegwerfmentalität und Verschwendung, Massenproduktion und (gewollte) Obsoleszenz, abhängige Verbraucherinnen und Verbraucher, Anonymität und Entfremdung von Produktionsprozessen, Energie-, Ernährungs- und Ressourcenverschwendung, überhöhte Profitorientierung sowie ungleiche Einkommens- und Vermögensverteilung.

Veränderte Konsumpräferenzen alleine würden allerdings – so die in dem Diskurs verbreitete Auffassung – den zunehmenden Trend einer Ökonomie des Teilens, Tauschens, Leihens nicht erklären können. Verwiesen wird darauf, dass es solche alternativen Konsumpraktiken und Modelle nicht erst seit heute gibt. Auch bislang schon konnten beispielsweise in Genossenschafts- oder Leih- und Leasingmodellen nur Nutzungsrechte an Gütern erworben werden. In der Ökonomie des Teilens müsse daher zwingend eine weitere Voraussetzung erfüllt sein: Die Ausreifung sowie flächendeckende Verbreitung und Verfügbarkeit der Informations- und Kommunikationstechnologien. Denn die Vermittlung dauerhafter Güter und Dienstleistungen zur temporären Verwendung durch Dritte mit dem Ziel, Ressourcen effizient zu nutzen, erfordert, dass es eine Kommunikationsplattform gibt, die von einem kommerziellen Anbieter koordiniert wird. Zudem müssen Anbietende sowie Nachfragende über ein mobiles Internet verfügen, Smartphones und Apps. Charakteristisch für derartige Geschäftsmodelle ist, dass sie Transaktionskosten erheblich senken können (Eichhorst und Spermann 2015). Das internetbasierte Modell wird daher von manchen auch als eine neue Kultur des Teilens angesehen, wenn zum Beispiel Bohrmaschinen verliehen, Autos von mehreren Personen genutzt, Zimmer für Übernachtungen angeboten werden. Als Vorteil herausgestellt wird auch, dass das Tauschen und gemeinsame Nutzen von Ressourcen damit nicht mehr nur im kleinen Kreis – lokal – zwischen Nachbarn, Freunden und Familienmitgliedern möglich ist, sondern auch im größeren Stil und mit Fremden.

Zum Begriff und Verständnis der gegenwärtigen Ausprägung der Ökonomie alternativer Konsum- und Geschäftsmodelle und der Ökonomie des Teilens, Tauschens, Leihens gehört auch, dass sich darin Modelle und Initiativen mit höchst unterschiedlichen individuellen, gesellschaftlichen und ökonomischen Motiven, Zielen und Logiken tummeln (und zugeordnet werden). Ebenfalls ausgesprochen heterogen ist damit die Ausgestaltung und Performance der Modelle. Verbraucherinnen und Verbraucher können in diesen Modellen zu Kooperationspartnern von Produzierenden und Händlern werden oder auch schlichtweg Anbietende. Getrieben durch kommerzielle, aber auch soziale Interessen entstehen komplexe und veränderte Beziehungen (und Rechte). Transaktionsformen und Tauschmodi (beispielsweise Kaufen, Verleihen) werden neu herausgebildet.

In der Praxis finden sich solche Modelle vor allem in Konsumfeldern wie Mobilität, Energie, Wohnen, haushaltsnahe Dienstleistungen sowie Ernährung, also in Lebensbereichen, die für jeden Menschen mit der Erfüllung von Grundbedürfnissen verbunden sind. So ist mittlerweile ein breites Spektrum an Initiativen und Angeboten entstanden wie Foodsharing, Car- und Bikeshaaring, Kleidertauschbörsen, Urban Gardening, haushaltsnahe Dienstleistungen und vieles andere mehr. Mit vielen dieser Modelle werden *nichtmarktliche* Interessen verfolgt, keine Profit- (und

Wachstums-)Absichten. Hier geht es vorrangig darum, das individuelle Kaufen und Besitzen und das gewinnmaximierende Produzieren durch solidarisches, gemeinschaftliches, altruistisches, suffizientes und oftmals auch lokalorientiertes Wirtschaften zu ersetzen oder zu ergänzen. Insbesondere in der Nachhaltigkeitsforschung wird die Entwicklung solcher Modelle als transformativ eingeschätzt (beispielsweise Wuppertal Institut). Rifkin beispielsweise schätzt in seiner Arbeit „Nullgrenzkosten-Gesellschaft“ (2014) ein, dass diesen Modellen Elemente eines Ausstiegs aus der profitorientierten Wirtschaft und Gesellschaft in Gänze inhärent sind. Er knüpft daran letztendlich die Erwartungen einer Entwicklung hin zu einer Postwachstumsgesellschaft, eines Gegenentwurfs zur Wachstumsökonomie. Er erwartet, dass sich durch das Teilen, Tauschen und Leihen, insbesondere über digitale Plattformen und Netzwerke, eine gegenüber den heutigen Konsumpraktiken effizientere oder gar suffizientere und damit nachhaltigere Konsum- und Geschäftskultur entwickeln kann. Nichtmarktlichen Initiativen stehen Angebote gegenüber, die *marktwirtschaftlich* und profit- und wachstumsorientiert orientiert sind. Manche von ihnen bieten ihre Vermittlungsleistungen unter Berücksichtigung der Standards der sozialen Marktwirtschaft an. Andere der Profitorientierten betreiben Geschäftsmodelle, die von Kritikern als Modelle des „*Raubtierkapitalismus*“ (zum Beispiel Lobo 2013) klassifiziert werden.

Bei den nicht an Eigentumserwerb orientierten Konsum- und Geschäftsmodellen mit profitwirtschaftlichen Interessen handelt es sich um Intermediäre, die Online-Plattformen und -Marktplätze anbieten. Diskutiert werden diese Modelle unter dem Begriff der Plattformökonomie. Die für diese Geschäftsmodelle wohl bekanntesten Beispiele sind die 2008 gegründete Unterkunftsplattform Airbnb und der 2009 gegründete Fahrzeugdienstleister Uber. Beide Unternehmen agieren heute als Plattformvermittler weltweit: Uber in mehr als 60 Ländern, Airbnb in fast 200 Ländern. Beiden Plattformdienstleistern kommt eine hohe wirtschaftliche Bedeutung zu: Uber beispielsweise hat mittlerweile einen weit höheren Marktwert als das traditionelle Mietwagenunternehmen Hertz und Airbnb hat einen nur wenig geringeren Marktwert als die traditionsreichen Hilton Hotels (Peitz und Schwalbe 2016: 232). Inwiefern diese hohen Marktwerte nachhaltig sein werden, bleibt jedoch abzuwarten.

Die von profitorientierten und plattformbasierten Vermittlungsdienstleistungen und -leistern auf die Wirtschaft und Gesellschaft ausgehenden Auswirkungen wurden in den letzten Jahren kontrovers diskutiert. Kritiker schreiben diesen Unternehmen und Vermittlungsplattformen eher negative Auswirkungen zu: Sie würden zu dem gesellschaftlich erwünschten effizienten und suffizienten Ressourcenverbrauch nur wenig oder gar nicht beitragen, vielmehr sogar nicht-intendierte Nebenfolgen – etwa vermehrten Konsum (Reboundeffekte) – provozieren. Gegen Plattformanbieter wird auch der Vorwurf erhoben, sie würden den fairen Wettbewerb aushebeln und gewachsene Märkte durch Unterlaufen oder Missachtung von Marktregularien zerstören. Befürchtet wird zudem, dass durch digitale Netzwerke und Smartphone-Apps die Grenzen zwischen professionellen und amateurhaften Leistungen verwischt werden. Eine solche Entwicklung könnte mit einem Aufweichen oder Aushebeln bewährter arbeitsmarkt-, einkommens- und steuerpolitischer Regelungen und Standards verbunden sein. Dies wäre mit erheblichen Nachteilen für die Menschen verbunden, die für kommerzielle Vermittlungsplattformen arbeiten und ebenso für die Nutzenden, etwa durch eine Verlagerung arbeits- und sozialversicherungsrechtlicher Verantwortlichkeiten, Pflichten und Risiken auf Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, die traditionell von Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern getragen werden (Uber beispielsweise versteht sich nicht als Arbeitgeber, sondern *nur* als Vermittler). Aus der sozialen Perspektive (etwa Morozov 2014) wird in diesem Kontext eine Entsolidarisierung in der Gesellschaft thematisiert.

Kritisch werden Plattform anbietende insbesondere von Gewerkschaften und Verbraucherschutzverbänden beurteilt, aber nicht nur. In Teilen wird die Kritik auch in einer Allianz mit den Verbänden der Wirtschaftsbereiche, in denen Plattformvermittler agieren, geübt (beispielsweise Taxi-, Hotel- und Reinigungsgewerbe). Verwiesen wird dabei auch auf mangelhafte Sicherheits- und Qualitätsstandards sowie auf fehlenden Daten- und Versicherungsschutz.

An die Rahmen- und Mitgestaltung der neuen Modelle durch die Politik richten Kritisierende und Befürwortende der Plattformökonomie zum Teil diametral entgegengesetzte Erwartungen. Stimmen, die davon ausgehen, dass von den neuartigen profitorientierten Konsum- und Geschäftsmodellen eher keine negativen Auswirkungen zu erwarten sind, lehnen eine schnelle und an die traditionellen staatlichen Vorgaben angelehnte Regulierung ab. Sie vertreten die Auffassung, dass eine (rigide) Regulierung möglicherweise technische und soziale Innovationen behindere (beispielsweise Haucap 2015). Werden eher negative Auswirkungen von der Plattformökonomie erwartet, wird hingegen eine zügige arbeits- und sozialrechtliche Regulierung der neuen Modelle und der Erhalt der hohen Qualitätsstandards, wie sie sich in traditionellen Gewerben bewährt haben, empfohlen. Loske beispielsweise hält eine „dreifache Gestaltungsaufgabe der Politik“ (2015: 93) für erforderlich. Erstens müsste gemeinwohlorientiertes Sharing gefördert und stabilisiert werden (hier sieht der Autor vor allem Gestaltungsaufgaben für Städte und Gemeinden). Zweitens müsste gewinnorientiertes Teilen wie alle anderen wirtschaftlichen Aktivitäten reguliert werden. Drittens fordert Loske, künftige wirtschafts- und sozialpolitische Grundsatzentscheidungen mit Blick darauf zu treffen, ob sie zur Bildung oder zur Erosion sozialen Kapitals beitragen würden. Alternative Konsum- und Geschäftsmodelle und die Ökonomie des Teilens, Tauschens, Leihens stehen unterdessen auch auf der Themenagenda mehrerer Politikbereiche. Allerdings lassen sich die Konturen eines politischen Gestaltungsrahmens bislang noch nicht erkennen.

Etabliert hat sich das Thema auch in verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen, insbesondere in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, in der Soziologie sowie in den Politik- und Rechtswissenschaften. Die Verbraucherwissenschaften als Teil der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften befassen sich beispielsweise mit dem Prosuming und der Frage, ob diese alternativen Konsumpraktiken auch die Verbraucherpolitik und -forschung verändern werden und wie diese Veränderungen gegebenenfalls ausgestaltet sein müssten. In der Nachhaltigkeitsforschung wiederum hat sich vor allem der Zweig der transformativen Forschung herausgebildet. Das explizite Ziel dieser Forschung ist es, Veränderungsprozesse zu katalysieren und beteiligte Akteure aktiv in den Forschungsprozess einzubeziehen. In der Welt der Ökonomen stehen unter anderem die technologische Entwicklung von Information und Kommunikation und damit die Plattformökonomie sowie die Probleme durch Informationsasymmetrien und die Reduzierung von Transaktionskosten im Fokus. Zudem werden Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt und das Wirtschaftswachstum diskutiert. In Ökonomie und Rechtswissenschaften werden auch wettbewerbsrechtliche Auswirkungen behandelt. Aufgeworfen wird zum Beispiel die Frage, ob die Etablierung anderer als traditioneller Geschäftsmodelle eines veränderten Regulierungsrahmens bedarf oder ob der bestehende Rechtsrahmen ausreichend Schutz für beide Marktseiten bietet?

Damit ist das Thema rund um alternative Konsum- und Geschäftsmodelle in der Forschungslandschaft breit aufgespannt. Allerdings fehlen zum Thema bisher noch umfassende und repräsentative empirische Befunde. Sieht man von einigen Studien über einzelne kommerzielle Plattformanbieter (Uber, Airbnb zum Beispiel) einmal ab, werden in empirischen Analysen über die Ökonomie des Teilens, Tauschens und Leihens nur kleine Ausschnitte der möglichen alterna-

tiven Konsum- und Geschäftsmodelle betrachtet. Daher sind die von der Forschung vorgelegten empirischen Befunde und Analysen bisher keinesfalls umfassend belastbar.

Aus der Rezeption der wissenschaftlichen Literatur über die Ökonomie des Teilens, Tauschens und Leihens lässt sich erkennen, dass trotz des breit gefächerten Forschungsinteresses und der dabei eingenommenen unterschiedlichen Blickwinkel das Thema bislang kaum disziplinenübergreifend beforscht wird. Statt eines kunterbunten, insbesondere an Partialfragen, -interessen, -erkenntnissen und -theorien der Einzeldisziplinen orientierten und daher unübersichtlichen Sammelsuriums wäre eine interdisziplinäre und strukturierte Aufarbeitung wünschenswert. Sicherlich ein komplexes Unterfangen, aber bestimmt auch ein fruchtbares. Manch einer Konfusion, die in Teilen über den Untersuchungsgegenstand noch besteht, wäre damit zu begegnen. Dabei denken wir auch an die Gedankenspiele, dass es sich bei der Ökonomie des Teilens, Tauschens, Leihens um systemauflösende Phänomene und Strukturen und den Wandel hin zu einer Postwachstumsgesellschaft handle. Aus den beiden Blickwinkeln, die hier vertreten werden – dem soziologischen und dem ökonomischen –, lassen sich in den gegenwärtigen alternativen Konsum- und Geschäftsmodellen ebenso wie in der Ökonomie des Teilens, Tauschens und Leihens solche tiefgreifenden Veränderungen, wie die vermutete Auflösung des herrschenden Wirtschaftssystems, nicht erkennen und ableiten. Wir halten solche Erwartungen für übertrieben. Vielmehr erkennen wir in Teilen der alternativen Konsumpraktiken und Geschäftsmodelle auch typische marktwirtschaftliche Systemstrukturen. Andererseits aber lässt die vorhandene Literatur auch nicht den Schluss zu, dass manche Ausprägungen des Teilens, Tauschens und Leihens keine disruptiven Auswirkungen hätten. Wenn eine Wirtschaft des Teilens beispielsweise arbeits- und sozialrechtliche Errungenschaften und verbraucherrechtliche Standards unterläuft und aushöhlt, wäre das unseres Erachtens in der Tat eine durchaus nicht zu unterschätzende Gefährdung unseres Wohlstands.

Mit einigen ökonomischen und soziologischen Aspekten der bestehenden Forschungsfragen und -lücken befassen sich zwei Bände der Vierteljahrshefte. Das hier vorliegende Heft versammelt fünf konzeptionelle Beiträge, die insbesondere den Begriff und die Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes sowie die theoretischen Erklärungsansätze für das Phänomen in den Blick nehmen. Zusammengefasst legen die nachfolgenden Beiträge eine Grundlage für weitere Diskussionen über das Verständnis der Prinzipien, Mechanismen und der Erwartungen, die mit dem Teilen, Tauschen und Leihen als wirtschaftliches Grundprinzip verknüpft sind. Im Nachfolgebund werden die Auswirkungen des Teilens, Tauschens, Leihens auf Konsumgütermärkte, den Arbeitsmarkt und das soziale Sicherungssystem, auf Soziales und auf die Umwelt fokussiert.

Michaela Haase und *Doreén Pick* gehen in ihrem Beitrag „Teilen, Sharing 1 und Sharing 2“ theoretischen Zugängen zur Sharing Economy nach. Im Mittelpunkt stehen hierbei vor allem die Dienstleistungstheorie und die Property-Rights-Theorie. Die Autorinnen unterscheiden in ihrem Beitrag zwischen kommerzieller und nichtkommerzieller Sharing Economy und erörtern mögliche Impulse der Sharing Economy für Änderungen im Verständnis wirtschaftlichen Handelns und seiner Organisationsformen. Das Fazit der Autorinnen ist, dass die Sharing Economy positiv einzuschätzen ist, weil sie die Handlungsspielräume der Individuen erweitert und neue Bedeutungsmuster wirtschaftlichen Handelns eröffnet. Insbesondere der nichtkommerzielle Teil der Sharing Economy nimmt die Prinzipien der Dienstleistungsökonomie in sich auf und geht darüber hinaus. Zukünftige Herausforderungen sehen Haase und Pick vor allem darin, dass die Sharing Economy Verhaltensänderungen mit Blick auf Zeit- und Organisationskosten und eine

andere Alltagskultur erfordere: Sharing müsse gelernt werden. Ebenso müssen aus ihrer Sicht die Prinzipien der Share Economy noch ausgehandelt werden.

Georg Hechenberger diskutiert in seinem Beitrag „Einseitig alternativ?“ die Möglichkeiten des Alternativen im bestehenden Geld- und Finanzsystem. Er geht von der These aus, dass alternative Konsum- und Geschäftsmodelle begrenzte Entwicklungsmöglichkeiten und Chancen aufweisen, wenn das vorherrschende Finanz- und Geldsystem nicht auch alternativ organisiert wird. Hechenberger argumentiert, das Finanz- und Geldsystem stehe schon in den beiden grundlegendsten (Deduktions-)Dimensionen – Raum und Zeit – für das Große und Schnelle und somit für das Gegenteil dessen, was alternativ gemeinhin definiert. In seinem Beitrag bedient sich Hechenberger der soziologischen Systemtheorie und der Transaktionstheorie, um einen stufenweisen Entkoppelungs- beziehungsweise Abstrahierungsprozess des Geldes nachzuzeichnen. Die dadurch erst möglichen strukturellen Eigenschaften des Geldes werden anschließend auf ihre räumlichen und zeitlichen Wirkungen hin beschrieben. Abschließend wird vertreten, dass die strukturellen Eigenschaften von Geld alternative Geld- und Finanzsysteme nur schwer durchsetzbar machen. Die Verstärkung kritischer, finanzieller Bildung ist für Hechenberger eine Konsequenz daraus. Die Teilnahme am täglichen Geld- und Finanzleben setze zwar keine besondere Kenntnis voraus, die Einschätzung der verschiedensten Wirkungen, also der Externalitäten, verlange allerdings sehr wohl umfangreiches Wissen. Ein solches Verständnis ist nach Ansicht des Autors nicht nur bei Fachleuten, sondern in möglichst breiten Bevölkerungskreisen notwendig. Die wichtigste Voraussetzung dafür wäre Aufklärung und Bildung.

Kai-Uwe Hellmann untersucht in seinem Beitrag „Auf dem Weg in die Prosumentengesellschaft? Über die Stabilisierbarkeit produktiver Konsumentennetzwerke“ den sozialen Wandel des Verhaltens der Konsumentinnen und Konsumenten in den letzten 20 Jahren. Hierfür konzipiert er in einem ersten Schritt die idealtypische Rolle der Konsumentin/des Konsumenten. Diese besteht für Hellmann im jeweiligen Erlebniswert des Konsums und dem damit verbundenen Selbsterleben der Konsumentinnen und Konsumenten. In einem zweiten Schritt wird das Phänomen des Prosuming herausgegriffen, um daran zu prüfen, welche Veränderungen sich am Verhalten der Konsumentinnen und Konsumenten beobachten lassen und wie sie im Vergleich mit dem Idealtypus gedeutet werden können. Mit Prosuming wird angezeigt, dass Prosumentinnen und Prosumenten unterschiedliche Beiträge qua Mitarbeit selbständig einbringen, um bestimmte Sach- oder Dienstleistungen schließlich selber konsumieren zu können. Hellmanns These dazu lautet, dass Prosumentinnen und Prosumenten nicht mehr nur handeln, um erleben zu können; ihr Handeln, ihre Beiträge sind nicht mehr nur Mittel zum Zwecke des (Selbst-)Erlebens. Gleichwohl wird vom Autor in Zweifel gezogen, dass Ritzers Vision eines „Prosumer Capitalism“ in absehbarer Zeit auch gesellschaftsweit Platz greift: Dafür erscheint dem Autor der technische Aufwand zu groß und die Bereitschaft der meisten Konsumentinnen und Konsumenten (noch) zu gering. Stattdessen dürfte es nach Hellmann eher dazu kommen, dass sich der Prosumismus als eigener Lebensstil fest etabliert, der für bestimmte Konsumentinnen und Konsumenten hochattraktiv erscheint, um darüber gewisse Distinktionsgewinne erringen und bestimmte Erfahrungen der Selbstverwirklichung machen zu können.

Christian Lerch, Carsten Gandenberger, Niclas Meyer und Matthias Gotsch widmen sich in ihrem Beitrag Konzepten des Teilens in der industriell-kollaborativen Wirtschaft. Hierzu diskutieren die Autoren den aktuellen Stand und die Verbreitung solcher Konzepte in der Industrie. Mittels einer entwickelten Typologie wird versucht, ein eigenes Verständnis für das Teilen und Tauschen von Industriegütern zu schaffen sowie eine industrielle Sichtweise in die Diskussion der Sharing

Economy einzubringen. Die Autoren erwarten aufgrund der verstärkten Dienstleistungsorientierung einerseits und des digitalen Wandels andererseits, dass sich industriell-kollaborative Wirtschaftsformen zukünftig noch stärker verbreiten werden. Aus ihrer Sicht sollten sich weitere Forschungsaktivitäten daher vor allem auf die Untersuchung potenzieller Wirkungen einer industriell-kollaborativen Wirtschaft auf Marktstrukturen und Wettbewerb sowie auf soziale und ökologische Nachhaltigkeit fokussieren. Zudem sehen sie einen weiteren Bedarf darin, potenzielle Chancen und Risiken noch besser zu verstehen, um daraufhin einen geeigneten regulativen-, innovations- und förderpolitischen Rahmen zu schaffen.

Harald Trabold und *David W. Weaver* stellen in ihrem Beitrag alternative Geschäftsmodelle am Beispiel von Bezahlmodellen mit Blick auf ihre Möglichkeiten und Grenzen vor. Sie gehen von der Annahme aus, dass Pay what you want (PW) als vollständiges Geschäftsmodell längerfristig nicht erfolgreich sein kann und es vielmehr als eine Option für ein Teil des Angebots eines Unternehmens oder als ein Marketinginstrument verstanden werden kann. Die Autoren nehmen vor allem auf die Transaktionskostentheorie, Consumer Behaviour Economics, verhaltensökonomische Laborexperimente und Feldversuche Bezug. Betriebswirtschaftlich am erfolgversprechendsten scheint es aus Sicht der Autoren zu sein, Produkte oder Dienstleistungen nach dem PW-Bezahlmodell über einen zusätzlichen Absatzweg zu verkaufen. Besonders lukrativ ist es, wenn die variablen Kosten sehr niedrig sind oder die Aufwendungen als „sunk costs“ anzusehen sind. Etwas erfolgreicher sind Unternehmen damit, nur einen Teil ihres Angebots nach dem PW-Bezahlprinzip zu verkaufen und die etwaig entstehenden Verluste aus anderen Einnahmequellen zu finanzieren. Hier geht es aber oftmals darum, Aufmerksamkeit zu erregen, was schon in den Bereich des Marketings fällt, das derzeit der hauptsächliche Anwendungsbereich des PW-Bezahlprinzips sei. Insgesamt sei der Anwendungsbereich für ein PW-Bezahlmodell jedoch noch sehr eng, und es würden vor allem Waren und Dienstleistungen von relativ geringem Wert angeboten. Denn die Erfahrung mit real existierenden PW-Bezahlmodellen zeige, dass, von ganz wenigen Ausnahmefällen abgesehen, ein nicht unerheblicher Anteil der Kaufenden als klassische Opportunisten agiere und sich das Angebot zu einem sehr niedrigen Preis sichert.

Literaturverzeichnis

- Deutscher Bundestag – Enquete-Kommission Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität (2013): Schlussbericht der Enquete-Kommission „Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität – Wege zu nachhaltigem Wirtschaften und gesellschaftlichem Fortschritt in der Sozialen Marktwirtschaft“. Drucksache 17/13300. Köln, Bundesanzeiger Verl.-Ges.
- Eichhorst, Werner und Alexander Spermann (2015): Sharing Economy – Chancen, Risiken und Gestaltungsoptionen für den Arbeitsmarkt. IZA Research Report No. 69. Bonn.
- Haucap, Justus (2015): Ökonomie des Teilens – nachhaltig und innovativ? Die Chancen der Sharing Economy und ihre möglichen Risiken und Nebenwirkungen. *Wirtschaftsdienst*, 95 (2), 87–105.
- Lobo, Sascha (2013): www.spiegel.de/netzwelt/netzpolitik/sascha-lobo-sharing-economy-wie-bei-uber-ist-plattform-kapitalismus-a-989584.html
- Loske, Reinhard (2015): Sharing Economy: Gutes Teilen, schlechtes Teilen? *Blätter für deutsche und internationale Politik*, 11/2015, 89–98.
- Morozov, Evgeny (2014): www.theguardian.com/commentisfree/2014/sep/28/sharing-economy-internet-hype-benefits-overstated-evgeny-morozov

- Peitz, Martin und Ulrich Schwalbe (2016): Kollaboratives Wirtschaften oder Turbokapitalismus? Zur Ökonomie der Sharing economy. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 2016, 17 (3), 232–252.
- PricewaterhouseCoopers (2015): Share Economy – Repräsentative Bevölkerungsbefragung 2015.
- Rifkin, Jeremy (2014): Die Null-Grenzkosten-Gesellschaft: Das Internet der Dinge, kollaboratives Gemeingut und der Rückzug des Kapitalismus. Frankfurt a. M., Campus Verlag.
- VDI Technologiezentrum und Fraunhofer ISI (2014): BMBF-Foresight-Zyklus II Suchphase 2012–2014. Zwischenergebnis 1. Gesellschaftliche Entwicklungen 2030–60 Trendprofile gesellschaftlicher Entwicklungen. Im Auftrag des BMBF.