
Teilen, tauschen, leihen – Auswirkungen auf Arbeitsmarkt, Umwelt, Soziales

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.rueckertjohn@isinova.org

Wie sehen die alternativen Konsum- und Geschäftsmodelle aus, welche wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Strukturen sind prägend für die Sharing Economy und welche Wirkungen gehen von ihr aus? Sharing Economy bezeichnet den Trend zum Teilen, Tauschen und Leihen. Botsman & Rogers (2010) sprechen von kollaborativem, gemeinschaftlichem Konsum, den sie als eine Form des sozialen Miteinanders verstehen. Lamla (2013) sieht in solchen Konsummodellen eine neue experimentelle Partizipation. Die Auswirkungen des analogen, insbesondere aber des digitalen Teilens auf die beteiligten Akteure, auf die soziale Marktwirtschaft und die Gesellschaft in Gänze sind äußerst komplex und nur schwer prognostizierbar. Dementsprechend kontrovers werden sie eingeschätzt und diskutiert. Dabei stehen Wettbewerbsaspekte, Beschäftigung und Arbeitsmarkt, das soziale Sicherungssystem, Nachhaltigkeit und Ökologie sowie alltägliche Konsumpraktiken und die Verzahnungen zwischen diesen verschiedenen Bereichen im Zentrum der Debatte.

Thema des Vierteljahrshefts 02.2016 (Hagen und Rückert-John 2016) sind Begrifflichkeiten und die grundlegenden ökonomischen Konzepte der Sharing Economy. Im Fokus des vorliegenden Vierteljahrshefts zur Wirtschaftsforschung stehen nun die verschiedenartigen Wirkungen des Teilens, Tauschens und Leihens. Im Folgenden werden zunächst wesentliche konzeptionelle Überlegungen zur Begrifflichkeit und Abgrenzung verschiedenartiger Modelle des Teilens und zur empirischen Fundierung der Sharing Economy resümiert. Daraus ableitend gehen wir anschließend auf die Probleme von Aussagen über Wirkungen im Kontext der Sharing Economy ein und stellen die in diesem Heft veröffentlichten Beiträge vor.

I **Teilen, tauschen, leihen: Was wird debattiert?**

Teilen als grundlegendes ökonomisches Prinzip ist nicht neu – knappe Ressourcen wurden auch schon früher geteilt

Teilen ist ein elementares ökonomisches Prinzip, das sich mit der Frage befasst, wie freie Kapazitäten (bei privaten Gütern) effizient genutzt werden können. Viele in einer Volkswirtschaft zur Verfügung stehende Ressourcen werden nicht zu jeder Zeit genutzt, etwa Autos, Wohnungen, Kleidung, Schmuck, Handwerksgeräte.

Beim Teilen handelt es sich um kein neues wirtschaftliches Phänomen. Für eine gemeinschaftliche Ressourcennutzung wurde lange Zeit die ökonomische Auffassung vertreten, dass sie zwangsläufig zu einer Übernutzung führen würde. Erst seit einiger Zeit wird in der Ökonomie auch erkannt, dass einer Unternutzung ebenfalls eine ökonomische Relevanz zukommt, nämlich dann, wenn Konsumentinnen und Konsumenten durch rechtliche Regelungen oder ökonomische Anreize von einer Ressourcennutzung ausgeschlossen sind. In der Sharing Economy geht es konkret um den Zugang zu „unternutzten“ Ressourcen.

Spätestens die Forschungen von Elinor Ostrom (1990) über kooperative Geschäftsmodelle haben gezeigt, dass die selbstorganisierte und gemeinschaftliche Nutzung von Ressourcen Bestandteil eines effizienten Wirtschaftsmodells ist. Wird dieses Modell regelorientiert gestaltet – etwa als Genossenschaft (über Genossenschaften und die Ökonomie des Teilens siehe Theurl 2015) –, scheint es staatlicher Regulierung und reiner Marktorganisation sogar überlegen zu sein. Diese traditionellen Modelle werden als tauglich für eine Ökonomie und Kultur des Teilens eingeschätzt. Die Governance dieser erprobten analogen Organisationsmodelle kann für die Gestaltung eines Regelungsrahmens für digitale Sharing-Modelle hilfreich sein. Allerdings: Genossenschaftliche Ressourcennutzung ist gegenwärtig (noch) keine wirtschaftlich und gesellschaftlich prägende und dominierende Form des Teilens. Aktuell liegen vielmehr gewinnwirtschaftlich agierende Technologieplattformen im Trend.

Teilen als Nachhaltigkeitsstrategie – weniger Produktion und effiziente Allokation

Beim Teilen geht es nicht um zusätzliches und vermehrtes Produzieren, sondern um eine *effiziente Allokation* und Nutzung bereits erwirtschafteter Produkte. Im Teilen ist damit implizit ein Ziel des nachhaltigen Wirtschaftens und Konsumierens angelegt. Wie umfassend aber nachhaltiger Konsum und ökologisches Wirtschaften durch das Teilen verfolgt wird, hängt letztendlich von der konkreten Ausgestaltung der Modelle des Teilens ab, also von der Organisation, den Zielen des Teilens sowie von den Möglichkeiten, den Verbrauch von Ressourcen zu substituieren. Die Steigerung der Ressourceneffizienz wird dabei als Schlüsselfaktor für Nachhaltigkeit angesehen. Teilen, Tauschen und Leihen als Strategien dafür sind aber häufig mit Reboundeffekten verbunden und nicht mit der erwarteten Verringerung des Ressourcenverbrauchs. Als Rebounds werden Wirkungen bezeichnet, die Effizienzsteigerungen ganz oder teilweise kompensieren (Santarius 2012). Dies bedeutet, dass sich der nachhaltige Umgang mit Ressourcen nicht allein durch effiziente Produktionsverfahren und neue ressourceneffiziente Technologien erreichen lässt. Priddat (2015: 100) argumentiert sogar, dass die kommerziellen Modelle des digitalen Teilens, die der Marktdynamik unterliegen, einer effizienten Ressourcennutzung entgegenwirken (können). Und auch Haase und Pick (2016: 27) stellen fest, das Teilen in der Sharing Economy sei keine Gewähr für verantwortliches und nachhaltiges Wirtschaften.

Teilen basiert nicht auf Eigentumsrechten oder doch?

Teilen basiert – bei analogen wie auch bei digitalen Modellen – nicht auf Eigentum, so lautet das mehrheitliche Verständnis über diese Konsum- und Geschäftsmodelle, sondern auf Nutzungsrechten an Ressourcen. Für Priddat beispielweise ist mit der Sharing Economy eine „*Änderung der Haltung zum Eigentum*“ (2015: 98) verbunden, die er als kulturellen Wandel versteht. Ihm folgend geht es nicht mehr um Besitz und Status, sondern um den Zugang, die Verfügbarkeit und zeitliche Inbesitznahme von Gütern, nicht um Eigentumsbildung. In einer dynamischen Angebotswelt, in der ständig neue Produkte, Designs und Technologien in zunehmend schnellerem Wechsel angeboten werden, sei das Eigentum an Dingen – so Priddat (2015: 100) – abnehmend interessant.

Peitz und Schwalbe (2016) zufolge handelt es sich bei den Transaktionen des Sharings ökonomisch gesehen um die Nutzung privater Güter. Die beiden Autoren betrachten in ihrer Analyse nur dauerhafte Konsumgüter und damit verbundene Dienstleistungen, die von Privatpersonen bereitgestellt werden (etwa Mitwohn- und Mitfahrzentralen) und temporär exklusiv genutzt oder mitgenutzt werden können.¹ In dieser Abgrenzung des Sharings sind die Güter durch Rivalität im Konsum und durch Ausschließbarkeit gekennzeichnet.² Wegen dieser Rivalität ist aber ein gemeinsames Nutzen oder Teilen von Ressourcen im eigentlichen Wortsinn und konzeptionell bei privaten Gütern ausgeschlossen, und die Vermittlung von Nutzungsrechten basiert ihnen folgend letztendlich auch auf Eigentumsrechten.

Teilen ist nicht gleich Teilen: Es gibt eine Vielfalt an Modellen des Teilens

Es gibt eine Vielfalt an Modellen des Teilens. Es gibt in der öffentlichen und wissenschaftlichen Diskussion bislang aber noch keine Systematik der unterschiedlichen Modelle der Sharing Economy, die sich bereits als allgemeine Übereinkunft durchgesetzt hätte. Welche Modelle nach welchen Merkmalen dem Segment der Sharing Economy zugeordnet werden, liegt gewissermaßen (noch) im Belieben des jeweiligen Betrachters. Eine differenzierende Betrachtung ist aber erforderlich: Denn global agierende Unternehmen wie Uber und Airbnb haben nicht viel gemeinsam mit Umsonstläden, Reparaturcafes oder mit Initiativen des Urban Gardenings. Gemeinsam ist ihnen allen lediglich, dass sie – von unterschiedlichen Expertinnen und Experten – unter der Kategorie der Sharing Economy subsumiert werden. Mair (2016) urteilt in diesem Zusammenhang, das Verständnis für die Vielfalt der Sharing Economy und die Komplexität ihres sozialen Gebildes fehle bislang.

1 Plattformen wie beispielsweise TaskRabbit berücksichtigen Peitz und Schwalbe in ihrer Untersuchung nicht, da es sich dabei um die Vermittlung von Arbeitsleistungen handelt und nicht um die eines dauerhaften Konsumgutes. Den beiden Autoren folgend, würde auch die Bereitstellung von Finanzmitteln durch Crowdfunding nicht zum Sharing gehören. Güter hingegen, die in beliebiger Menge nahezu kostenlos hergestellt werden können, werden in der Untersuchung berücksichtigt. Dazu gehören etwa digitale Güter wie Filme, Musik und Bücher. Bei diesen Gütern bestehe keine Rivalität im Konsum. Deshalb sei ihr Teilen auch – sieht man von möglichen Verletzungen von Urheberrechten ab – prinzipiell möglich.

2 Im Unterschied dazu öffentliche Güter, Club- oder Allmendegüter: Allmendegüter, Quasikollektivgüter oder unreine öffentliche Güter (englisch: common goods) werden in der Wirtschaftswissenschaft als Güter betrachtet, deren Nutzung nicht oder nur mit unverhältnismäßigem Aufwand ausschließbar ist und bei deren Nutzung Rivalität zwischen den Nutzern herrscht.

Modelle des Teilens sind durch Gegenstand, sektorale Differenzierung, räumliche Reichweite, technologische Ausgestaltung, Akteurskonstellationen notwendig, aber nicht hinreichend charakterisiert

Die Modelle der Sharing Economy lassen sich nach mehreren Merkmalen unterscheiden. Mit Blick auf die *Art des Gegenstands* kann danach differenziert werden, ob (industrielle) Produkte, (dauerhafte) Konsumgüter, Dienstleistungen, Finanzmittel oder Arbeitskräfte geteilt werden. Vor dem Hintergrund einer empirischen Fundierung von Umfang und Auswirkungen des Teilens ist auch eine *sektorale Unterscheidung, also eine nach Bedürfnisfeldern* sinnvoll, etwa nach Mobilität, Wohnen, Gesundheit, Kleidung, Ernährung, und Reparaturdiensten. Hilfreich für empirisch fundierte Analysen, die auch einen Kontext zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung insgesamt beobachten wollen, wäre eine Zuordnung der Modelle des Teilens nach Wirtschaftssektoren, Branchen oder Konsumfeldern, beispielsweise in Anlehnung an die Systematik der amtlichen Wirtschaftsstatistik.

Ein weiteres relevantes Kriterium der Unterscheidung ist, ob das Teilen *analog* oder *digital* organisiert wird. Das analoge Teilen erfolgt nach einer anderen Logik als das digitale: Das zuerst genannte Teilen basiert auf der traditionellen Konstellation zwischen Nachfragenden (Verbraucherinnen und Verbrauchern) und Anbietenden (Unternehmern, Händlern, Produzenten, Privaten in ihrer Rolle als Koproduzierende oder Prosumentinnen und Prosumenten, öffentlicher Hand). Hinsichtlich der Reichweite sind analoge Konsum- und Geschäftsmodelle stärker als digitale Teilen auf das *Lokale* begrenzt. In Anlehnung an Hechenberger (2016 : 35, 36), der im Vierteljahrsheft 02-2016 unter anderem zeitliche und räumliche Voraussetzungen für alternative Konsum- und Geschäftsmodelle am Beispiel des Geld- und Finanzsystems diskutiert, lässt sich zudem annehmen, dass lokale Zusammenhänge eher für alternative Konsum- und Geschäftsmodelle stehen als für *globale*. Digitale Modelle müssen nicht global agieren, haben aber wegen ihrer technologischen Voraussetzungen die prinzipielle Möglichkeit dazu.

Beim digitalen Teilen handelt es sich um eine wesentlich komplexere Aufstellung der Akteure als bei traditionellen Modellen des Teilens. In der digitalen Variante sind die Beteiligten üblicherweise in einer Dreieckskonstellation in den Prozess des Teilens involviert, als Nachfragende/Nutzende – Vermittelnde/Intermediäre/Vermittlerplattform – Dienstleistende/Anbietende. In jeder Gruppe können jeweils auch mehrere Akteure beteiligt sein.

Beispiele für das (digitale) Teilen zwischen Privatpersonen (Consumer-to-Consumer (C2C) oder Peer-to-Peer (P2P)) sind Mitwohn- oder auch Mitfahrzentralen, Fahrdienstleistungen sowie Unterkunftsvermittlungen. (Digitale) Bibliotheken gelten als typisches Beispiel für das Teilen zwischen der öffentlichen Hand und Privatpersonen (Business-to-Consumer (B2C)). In ihren Ausführungen über kollaboratives Wirtschaften in der Industrie nennen Lerch et al. (2016: 75) als typisches Beispiel für das (analoge wie auch digitale) Teilen zwischen Anbietenden und Kundinnen und Kunden (Business-to-Business (B2B)) Leasing, Outsourcing und kundenindividuelle Angebote des Contracting. Auf einer weiteren Stufe des kollaborativen Wirtschaftens in der Industrie agieren Intermediäre zwischen den Kundinnen und Kunden sowie Anbietenden. Hier berichten Lerch et al. (2016: 77, 78) über die Hotelkette Marriott als Beispiel, die über eine Internetplattform („Liquid Space“) ungenutzte Konferenzräume ihrer Hotels an Unternehmen vermietet. Ebenso können Fahrzeugflotten, Maschinen und Werkzeuge oder auch Personal verliehen oder getauscht werden.

Mit Blick auf die Effekte, die in der und durch die Sharing Economy wirken (können), dürfte der vielleicht entscheidende Unterschied zwischen den Modellen des Teilens darin liegen, ob Angebot und Nachfrage ohne die *Absicht einer Gewinnerzielung*, also einfach nur effizient organisiert werden sollen – hierunter subsumieren wir *nichtkommerzielle Modelle* – oder ob das Geschäftsmodell nach der Ratio der Kostensenkung und *nach gewinnwirtschaftlichen Prinzipien* organisiert ist.

Konsum- und Geschäftsmodelle zwischen Gemeinwohl (nichtkommerziell) und Gewinn (kommerziell)

Charakteristisch für *nichtkommerzielle Modelle des Teilens* ist, dass sie das Ziel einer nachhaltigen Entwicklung in Gesellschaft und Wirtschaft verfolgen. Sie sind zumeist auch dem Prinzip des Gemeinwohls verpflichtet. In aller Regel streben solche Modelle des Teilens nicht nach Gewinnerzielung (ausführlich über das nichtkommerzielle Teilen: Haase und Pick 2016: 26). Für Loske (2015) ist oft bereits an der Rechtsform erkennbar, ob sich eine Aktivität des Sharings eher an gemeinnützigen oder eher an kommerziellen Zielen orientiert. In der ersten Kategorie würden deshalb Vereine, Stiftungen, Genossenschaften, gemeinnützige GmbHs oder kommunale Eigenbetriebe überwiegen. In der zweiten Kategorie finden sich eher Personen- und Kapitalgesellschaften. Haase und Pick (2016) vermuten, dass in der nichtkommerziellen Sharing Economy soziale und ökologische Werte als Motive für die Mitwirkenden einen höheren Stellenwert haben als in der kommerziellen Sharing Economy. Es geht in der nichtkommerziellen Sharing Economy um die Frage, welcher Wert für wen durch welche Handlungen geschaffen werden soll. Sie schätzen ein, dass die nichtkommerzielle Sharing Economy zum Teil antikapitalistisch, antiökonomisch und wachstumskritisch ausgerichtet ist. Auch Paech (2015: 104) stellt heraus, dass wachstumskritische Entwürfe der Ökonomie Versorgungsformen akzentuieren, die Bezüge zum Sharing herstellen. Speziell das Konzept der „Postwachstumsökonomie“ thematisiere drei sich ergänzende Versorgungssysteme, erstens ein deutlich verkleinertes Industriesystem, zweitens Regionalökonomien sowie drittens urbane Subsistenz. In der Analyse von Peitz und Schwalbe (2016) werden nichtkommerzielle Modelle des Konsums und Teilens überhaupt nicht als Teil der Sharing Economy berücksichtigt.

Bei den *kommerziellen Modellen des Teilens* geht es um Kostensenkung und Gewinnerzielung und zumeist auch um technologische Entwicklung. Sie können, müssen aber nicht soziale und ökologische Motive haben und Ziele anstreben. Haase und Pick (2016: 25) verweisen mit Bezug auf eine Befragung unter Nutzenden kommerzieller Angebote des Sharings darauf, dass sie als Grund für diese Angebote weniger Umweltziele sehen als vielmehr Innovations- und Preisziele. Die beiden Autorinnen schlussfolgern, dass Nutzende kommerzieller Sharingangebote in erster Linie ihre individuellen Probleme lösen und einen ökonomischen Gewinn („economic value“) für sich realisieren wollen.

Sharing Economy – Ökonomie des Teilens: Sichtweisen der Politik

So wie es in der Wissenschaft unterschiedliche Perspektiven auf das Teilen und damit verschiedene Abgrenzungen und Erkenntnisobjekte gibt, setzt auch die Politik und Administration unterschiedliche Schwerpunkte bei der Beobachtung der Sharing Economy und in der Auseinandersetzung mit dem Thema des Teilens. Das Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz (BMJV) und das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) konzentrieren sich in ihrer Ressortarbeit auf gewinnorientierte Geschäftsmodelle. Beide betrachten im Schwerpunkt digitale Plattformen, die Dienstleistungen vermitteln (BMJV und BMAS 2016). Auch das Bundesmi-

nisterium für Wirtschaft (BMWi 2016) möchte durch die Vergabe von Aufträgen, das Wissen über die Sharing Economy vertiefen. Der Blick geht dabei auf die Wertschöpfungsmöglichkeiten, Beschäftigungswirkungen und auf das Innovationsverhalten. Anders als das BMJV und das BMAS lassen das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) und das für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) im Rahmen ihrer Forschungsförderung zur Nachhaltigkeit und Sozialökologie auch nichtgewinnorientierte (nichtkommerzielle) Modelle des Teilens wie auch das kommerzielle Teilen erforschen.

Teilen durch digitalisierte Vermittlung senkt Such- und Transaktionskosten, reduziert Informationsdefizite

Teilen hat durch digitale Vermittlungsdienste stark zugenommen und umfasst heute nahezu alle Lebensbereiche, insbesondere Mobilität, Übernachten/Wohnen, Gebrauchsgegenstände, Gesundheit/Ernährung. Zuvor scheiterte das (temporäre) Teilen oftmals an (zu) hohen Such- und Transaktionskosten. Diese entstehen durch Informationsdefizite in Folge asymmetrischer Information zuungunsten der Nutzenden/Nachfragenden über die Qualität des gewünschten Gutes.

Neu ist, dass zahlreiche Sharingplattformen heute mittels Intermediären auf Märkten agieren, indem sie Transaktionen zwischen privaten Eigentümerinnen und Eigentümern dauerhafter Güter sowie potentiellen Nachfragenden vermitteln. Ein Vorteil digitaler gegenüber analogen Geschäftsmodellen ist die mögliche Senkung der Such- und Transaktionskosten. Dazu müssen die Plattformen eine Reihe von Problemen lösen: das Matching von Transaktionspartnern, unvollständige Information in Form von adverser Selektion³ und Moral hazard⁴ überwinden oder zumindest reduzieren. Die Preissetzung muss organisiert und das Marktdesign gestaltet werden. Durch digitale Vermittlung können Ressourcen auch sehr kurzzeitig und kleinteilig geteilt werden. In der Ökonomie ist allgemein anerkannt, dass die Senkung von Such- und Transaktionskosten sowie die Reduzierung von Mismatch zu wirtschaftlichen Effizienzgewinnen beitragen.

Das Informationsdefizit und die Anonymität des Marktes (fehlendes Vertrauen) können über vertrauenswürdige Informationen durch zweiseitige Bewertungs- und Ratingsysteme sowie Reputationsmechanismen reduziert werden. Haucap vertritt sogar die Auffassung, dass Mismatch und Vertrauensdefizite „gelöst“ (2015a: 3) werden können. Dies übersieht allerdings, dass auch digitalisierte und zweiseitige Bewertungs- und Reputationssysteme prinzipiell manipuliert werden können. Darüber können neue Unsicherheiten und neue soziale Risiken entstehen und die Vorteile aufgehoben werden.

Teilen in der Sharing Economy: Paradigmenwechsel oder systemimmanente Entwicklung – Gesellschaftsvertrag für eine Große Transformation oder Plattformkapitalismus?

Die Diskussion um die Sharing Economy polarisiert. Vielfach wird für die Sharing Economy von einem Paradigmenwechsel, einer grundlegenden Veränderung der Gesetze des Wirtschaftens, gesprochen. Danach würden das Wirtschaftssystem und der Sozialstaat durch Modelle des Sha-

3 Adverse Selektion entsteht, wenn qualitativ hochwertige Angebote aus dem Markt genommen werden, weil Nachfragende die Qualität nicht erkennen und nicht bereit sind, den Preis dafür zu bezahlen; sie kann zu einem Marktzusammenbruch führen.

4 Moral hazard liegt bei Nachfragenden vor, wenn sie beispielsweise nach Vertragsabschluss nicht die gewünschte Sorgfalt für das Gut, das sie erworben haben, aufbringen.

rings erodieren und das Wirtschaften würde nicht mehr an Prinzipien und Werte der sozialen Marktwirtschaft anschließen. Teilweise wird auch abgeleitet, dass sich die ohne Zweifel bestehenden Probleme des Wirtschaftssystems verschärfen und zu einem „Plattformkapitalismus“ und einer „Dumpinghölle“ verkommen (Lobo 2014).

Andere in dieser Diskussion meinen, die Sharing Economy sei eine Ökonomie des Teilens, bei der es um gemeinwirtschaftliches und solidarisches Wirtschaften und damit um andere Phänomene des Teilens gehe als bei der Sharing Economy. Manche Interpreten in diesem Diskussionsgemeindegemeine meinen, darin die Grundzüge einer postkapitalistischen solidarischen Gesellschaft erkennen zu können. Loske (2015: 89 f.) stellt für diese optimistische Diskursposition fest, nicht selten werde euphorisch argumentiert, die gemeinschaftliche Nutzung von Gegenständen und Produkten (etwa Fahr-, Werk- und Spielzeuge, Gebäude, Geräte, Maschinen) böte ein enormes Potenzial für Ressourceneinsparung und Umweltentlastung. Die Sharing Economy stifte sozialen Zusammenhalt und stärke das Gemeinwohl. Ebenso würden altruistische Motive sukzessive egoistische ersetzen.

Eine transformative (und letztlich „systemsprengende“) Kraft der Sharing Economy wird auch häufig in den diskursiven Zusammenhang des „Gesellschaftsvertrags für eine Große Transformation“ gestellt (WBGU 2011a). Hauptanliegen des Gesellschaftsvertrags ist es, eine weltweite Transformation zu einer klimaverträglichen Gesellschaft ohne Nutzung fossiler Brennstoffe in Gang zu setzen beziehungsweise zu beschleunigen (WBGU 2011b: 1, 2). Dieses Ziel ist implizit in nichtkommerziellen wie auch in kommerziellen Modellen des Teilens adressiert, die in diesem Kontext auch als Ökonomie der Nachhaltigkeit verstanden werden. Für Loske (2016: 43) geht es hierbei neben der Ökonomie des Teilens (Sharing Economy), ebenso um die Ökonomie der Langlebigkeit (Repair Economy), die Ökonomie des Prosumierens (Prosumer Economy), die Ökonomie der Subsidiarität (Regional Economy) und die Ökonomie der Resilienz (Resilient Economy), die alle direkt oder indirekt in einem Zusammenhang stehen.

Beide Positionen – Rückfall in einen Frühkapitalismus wie auch der Übergang in einen postmateriellen Kapitalismus – erscheinen uns überzeichnet und damit polarisierend. Auch Peitz und Schwalbe (2016: 236) halten es für einen Mythos, dass es sich bei der Sharing Economy um eine neue Form des Wirtschaftens handeln soll. Ihnen folgend hat die technologisch bedingte Senkung der Transaktionskosten lediglich neue Märkte, Güter und Marktinstitutionen entstehen lassen, die als eine Ergänzung zu den bestehenden Marktssystemen aufgefasst werden können. Auf der Grundlage ihrer Abgrenzung der Sharing Economy leiten sie als Schlussfolgerung ab, die Sharing Economy sei keine Ökonomie des Teilens. Sie sei vielmehr eine, in der Güter nach ökonomischer Logik produziert, verkauft und gekauft werden, und die Vermittlung von Nutzungsrechten sich letztendlich auf Eigentumsrechte gründet.

Mittlerweile scheint die Diskussion extremer Einschätzungen über die Sharing Economy etwas verhallt zu sein. Wir folgen der These, dass es in der Sharing Economy nicht um eine grundlegende Veränderung der Gesetze des Wirtschaftens und nicht um einen Paradigmenwechsel geht, sondern um veränderte Mechanismen an gesellschaftlicher Teilhabe. Genau genommen sind – wie Haase und Pick im vorigen Vierteljahrsheft darlegen – die „Grundzüge der Sharing Economy in ihren positiven wie normativen Dimensionen noch nicht in Gänze erfasst“ (2016: 28). Fakten und Indizien müssen noch offengelegt werden, um zu realistischen, weder über- noch untertreibenden Analysen beitragen zu können. Dies setzt allerdings fundierte Empirie voraus.

Sharing Economy erfordert Transparenz durch umfassende empirische Studien

Die empirische Grundlage zur Sharing Economy ist derzeit noch recht dürftig. Zwar haben Scholl et al. (2016) im Rahmen der Forschungsförderung des BMBF in einer Datenbank den Bestand an Vermittlungsplattformen, die Peer-to-Peer agieren, aufgenommen. Eine aggregierte Gesamtschau, die auch Fakten darüber liefern könnte, zu welchen Anteilen sich der Markt des Sharings in nichtkommerziell und kommerziell aufteilt, gibt es bisher aber noch nicht. Daten, beispielsweise über den durch digitale Vermittlungsplattformen erwirtschafteten Umsatz, über das Ausmaß der Nachfrage und des Angebots, sind nur bedingt verfügbar. Solche detaillierten Informationen liegen nur für einzelne Branchen, Konsumfelder oder Projekte und zudem für kurze Zeitausschnitte vor. Eine das gesamte Segment des Teilens erfassende (amtliche) Statistik ist in der Politik offensichtlich noch nicht einmal angedacht. Gleichwohl lassen sich manche Informationen so interpretieren, dass eine gegenüber dem nichtkommerziellen Segment deutlich höhere Relevanz des kommerziellen Segments besteht.

2 **Teilen, tauschen, leihen: Auswirkungen auf Arbeitsmarkt, Umwelt, Soziales**

Die in der Sharing Economy entstehenden Modelle des Teilens und durch sie – vermutlich oder vermeintlich – ausgelöste Effekte werden in Wissenschaft, Politik und Wirtschaft konträr diskutiert, die wissenschaftlichen Erkenntnisse aus verschiedenen Forschungsarbeiten über die Auswirkungen des Teilens sind kaum miteinander vergleichbar (beispielsweise Deutscher Bundestag 2016, Eichhorst und Sperman 2015, Haucap 2015a und 2015b, Peitz und Schwalbe 2016). Das steht gewiss im Kontext mit der oben ausgeführten bislang fehlenden eindeutigen Abgrenzung dieses Segments und damit, dass die Modelle des Teilens nur unzulänglich charakterisiert werden. Es liegt aber sicherlich auch daran, dass die Auswirkungen komplex, multidimensional und miteinander verwoben sind, aber dennoch oftmals nur selektiv wahrgenommen werden (können). Folgen hat das Teilen für die Allokation und ökonomische Wohlfahrt, für den Wettbewerb und die Produktion oder für die Substitution herkömmlicher Konsumgüter. Betroffen von dem Wandel der Geschäftsmodelle sind in jedem Fall auch Verdienste, Beschäftigung (zum Beispiel Schmidt 2016) und soziale Absicherung (siehe Europäische Kommission 2016). Schließlich müssten auch ökologische Effekte, soziale Risiken sowie soziale Beziehungen und verbraucherpolitische Aspekte (zum Beispiel Vzbv 2015 und SRV 2016a und 2016b) betrachtet werden, die mit den neuen Geschäftsmodellen der Sharing Economy verbunden sind.

Fraglos liest sich eine Quintessenz des Teilens, Tauschens und Leihens via Nutzung digitaler Vermittlungsplattformen aus der Perspektive von Nutzenden beziehungsweise Nachfragenden (hier auch als Verbraucherinnen und Verbraucher kategorisiert) anders als die aus der Perspektive von Anbietenden oder von Intermediären. Für Nutzende dürfte sicherlich vor allem ausschlaggebend sein, wie sich das Teilen über einen digitalen Intermediär auf Information, Transparenz, Kosten und Qualität der nachgefragten Produkte oder Dienstleistungen auswirkt. Anbietenden wird es wahrscheinlich mehr um den aus dieser Transaktion zu erzielenden Verdienst gehen. Für Intermediäre wiederum wird relevant sein, ob sie mit der Vermittlung gegenüber den Anbietenden arbeits- und sozialrechtliche Verpflichtungen eingehen. Schließlich ist zu erwarten, dass die Folgen branchen- und konsumfeldspezifisch sind. Kontrovers wird die Diskussion um

die Folgen der Sharing Economy ganz gewiss auch wegen gegensätzlicher Wirkungsrichtungen und unterschiedlicher Gruppen- und Partikularinteressen geführt.

Angesichts der heute noch unzureichenden empirischen Lage in der Bestandsschau lassen sich bislang auch die (gesamt-)wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wirkungen, die von diesen Konsum- und Geschäftsmodellen der Sharing Economy ausgehen, nicht im Ansatz empirisch und repräsentativ fundieren. Dieser Sachverhalt findet seine Entsprechung in Publikationen und Forschungsberichten, die sich mit den Effekten der Sharing Economy (im deutschsprachigen Raum) befassen. Im besten Fall gründen sich die Aussagen über Effekte auf theoretische Überlegungen und offengelegte Annahmen, oft muten sie aber auch nur nach Meinungen und subjektivem Weltbild an. Gerade aber Theorie und Weltbild wären angesichts der neuen Modelle und Entwicklungen zu überprüfen.

In Teilen sind die Studien über ökonomische, ökologische, soziale Auswirkungen sowie strukturelle Stärken und Schwächen der neuen Konsum- und Geschäftsmodelle des Teilens auf empirische Fallstudien gestützt. Aus diesen Erkenntnissen lassen sich Forschungs- und Arbeitsthesen generieren. Die Befunde können gewissermaßen als Sensoren für das Erkennen von Problemfeldern verwendet werden. Politik aber, die nicht nur intuitiv, sondern den Prozess der Sharing Economy wissenschaftlich gestützt gestalten will, bedarf einer prozessbegleitenden interessenunabhängigen Generierung möglichst repräsentativer Informationen und Daten der Phänomene des Segments der Sharing Economy.

Mit möglichen Auswirkungen, die in und durch die Sharing Economy auftreten, befassen sich die Beiträge in diesem Vierteljahrsheft. *Michael Arnold, Ferdinand Pavel* und *Katharina Weber* präsentieren in ihrem Beitrag „Arbeiten auf Onlineplattformen: Selbständig oder abhängig?“ drei Fallbeispiele für unterschiedliche Typen von Onlineplattformen (Marktplatz und Händler mit Plattformcharakter). Analysiert werden die potenziellen und typenspezifischen Auswirkungen von Onlineplattformen auf den Arbeitsmarkt. Zunächst wird mit Blick auf wettbewerbspolitische Wirkungen vorgetragen, dass bei digitalen Plattformen Netzwerkeffekte entstehen, die Monopolstrukturen begünstigen können, dass dies aber nicht wohlfahrtsschädlich sein muss. Eine marktbeherrschende Stellung könnten die Plattformbetreiber aber möglicherweise durch Lock-in-Effekte erlangen. Diese können auch wohlfahrtsmindernd sein. Kapazitätsgrenzen, Differenzierung der Angebote und die parallele Nutzung mehrerer Plattformen (Multihoming) begrenzen aber Monopolisierungstendenzen.

Weiter wird in dem Beitrag ausgeführt, dass die Bedeutung der Plattformen für den Arbeitsmarkt insbesondere davon abhängt, inwieweit die Plattformen in die Interaktion zwischen den Marktteilnehmenden eingreifen. Onlinemarktplätze werten im Wesentlichen den klassischen Marktplatz technologisch auf. Sie ermöglichen eine direkte Form der Interaktion zwischen den Teilnehmenden und sehen ihre Rolle in der Zusammenführung von Nachfragenden und Anbietenden von Gütern. Beispiele dafür sind Airbnb, booking.com und MyHammer. Händler mit Plattformcharakter lassen keine direkte oder auch nur begrenzt direkte Interaktion zu. Diese ziehen wesentliche Teile der Interaktion – etwa die Preissetzung – an sich. Hier kann der Eindruck entstehen, dass der Plattformbetreiber selbst die Dienstleistung erbringt, die aber durch Solo-selbständige erbracht wird, die nicht über Arbeitnehmerrechte (Arbeits- und Kündigungsschutz sowie soziale Absicherung) verfügen. Dadurch würden die Unterschiede zu einem Dienstleistungsunternehmen mit (fest) angestellten Beschäftigten verwischen. Beispiele für Händler mit Plattformcharakter sind Uber, Helpling oder auch Clickworker. Arnold et al. konstatieren: Händ-

ler mit Plattformcharakter fordern die klassische Arbeitsorganisation in Unternehmen heraus, sie treten in Konkurrenz zu den traditionellen Dienstleistern, während Marktplätze diese komplementieren. Resümiert wird auch, dass Marktplätze, den Zugang zur Soloselbständigkeit vereinfachen und die Probleme von Schwarzarbeit mildern können. Eine Auslagerung von Arbeit aus der Firmenstruktur über das Internet, wie beim Crowdfunding, schafft den Autoren und der Autorin folgend eine neue Form von Arbeit. Dieses Arbeitsmodell würde in der Öffentlichkeit wegen seines potentiellen Lohndumpings besonders kritisch diskutiert werden.

Bezüglich möglicher Gestaltungsoptionen vertreten Arnold et al., dass eine eindeutige Klärung der Rolle der Onlineplattformen notwendig sei, da verschiedene sozialstaatliche Leistungen an das abhängige Beschäftigungsverhältnis anschließen. In dem Beitrag wird dafür plädiert, dass eine soziale Absicherung von Dienstleistenden auf Onlineplattformen erwogen werden sollte. Eine portable Absicherung würde wenig aussichtsreich sein, da die Plattformen international agieren. Ob eine gemeinsame Interessenvertretung für Onlinedienstleistende für diese auch einen Mehrwert bringen würde, wird in dem Beitrag als unsicher bewertet. Mit Blick auf freiwillige Selbstverpflichtungen und Verhaltenskodizes der Plattformen bezweifeln Arnold et al., dass diese staatliche Regulierung vollends ersetzt werden kann.

Nora S. Stampfl diskutiert in ihrem Beitrag „Arbeiten in der Sharing Economy: Die ‚Uberisierung‘ der Arbeitswelt?“ die Frage, ob und inwiefern Sharing Auswirkungen auf Arbeitsmarkt und Arbeitsprozesse hat. Ausgehend von einem kurzen Blick auf die aktuelle Debatte erläutert sie die ökonomischen Grundprinzipien der Sharing Economy als Spezialfall einer Plattformökonomie. Erst deren spezifische Funktionsweise, so Stampfls These, bringt einen neuen Typus von Selbständigem hervor – den Mikrounternehmer. Die spezifischen Arbeitsbedingungen von Mikrounternehmern wären vor allem dadurch gekennzeichnet, dass mit kleinsten Tätigkeitseinheiten eine enorme Diskontinuität in Auslastung und Finanzen sowie hohe Anforderungen an Flexibilität verbunden sei. Mikrounternehmer arbeiteten auf Abruf, hangelten sich von Plattform zu Plattform und lebten von Kleinstauftrag zu Kleinstauftrag. Nach Stampfl lässt die weitere Verbreitung dieser neuen Wirtschafts- und Arbeitsform eine „Uberisierung“ der Arbeitswelt erwarten. Die künftige Beschaffenheit der Arbeitsmöglichkeiten in der Sharing Economy wird nach Auffassung der Autorin in hohem Maß davon abhängen, ob und wie Regulierungsmaßnahmen diesen ökonomischen Bereich formen. Hierbei bedeutet Regulierung immer eine Gratwanderung: Behindert oder fördert Regulierung diese Innovationsansätze? Auf dem Spiel stehe im Falle der Sharing Economy – aus Sicht der Autorin – ihr ursprünglich positiver Grundansatz, neue Wege zur Lösung gesellschaftlicher Probleme aufzutun. Die Grundprinzipien der sozialen Marktwirtschaft und die Kernforderung nach „Wohlstand für alle“ legen für Stampfl nahe, nicht nur soziale Absicherung anzustreben, sondern gleichzeitig Wettbewerbschancen zu ermöglichen.

Martin Gsell, Bettina Brohmann, Günter Dehoust, Hannah Förster, Friederike Hülsmann und Martin Peter untersuchen in ihrem Beitrag „Collaborative Economy: Neue Geschäftsmodelle bedingungslos vorteilhaft?“ ökologische und ökonomische Auswirkungen nachhaltiger Konsumweisen im Kontext der Collaborativen Economy. Auf der Grundlage detaillierter Beschreibungen von Szenarien flexiblen Carsharings nehmen die Autorinnen und Autoren eine ökonomisch und ökologisch quantitative Bewertung vor. Diese gibt Aufschluss über die Wirkungen auf Wertschöpfung und Beschäftigung, die mit flexiblem Carsharing verbunden sind. Eine ökologische Modellierung veranschaulicht zudem Umwelteffekte der jeweiligen Ansätze. Da mit einer geteilten Nutzung monetäre Einsparungen verbunden sein können, wird weiterführend analysiert,

welche ökologischen Effekte durch weitere Ausgaben ausgelöst werden. Um die Wertschöpfung im Falle der vollständigen Internalisierung der Umwelteffekte zu analysieren, werden entstehende Umwelteffekte monetarisiert. Da die Wirkungen von Carsharing volkswirtschaftlich nicht nur in Bezug auf die Beschäftigung positiv, sondern auch bezüglich der Wertschöpfung günstig – also mindestens neutral – ausfallen, schlagen Gsell et al. politische Maßnahmen und Instrumente zur Förderung eines integrierten flexiblen Carsharings vor. Dazu gehören ihres Erachtens die Förderung des multimodalen Verkehrsverhaltens hin zu einer umweltfreundlichen Mobilität, die Verbesserung der Vernetzung zwischen den Verkehrsmitteln mit Mobilitätszentralen und elektronischen Systemen des Ticketings oder ein Parkraummanagement zur Stärkung des Sharings von Pkws gegenüber privaten Pkws.

Andreas Hirseland und *Florian Engel* bieten mit ihrem Beitrag „Ansätze nachhaltigen Wirtschaftens bei Hartz-IV-Beziehenden“ einen völlig anderen Akzent als die drei vorhergehenden Beiträge, die sich auf die Makroebene konzentrieren, das Teilen über die digitale Vermittlungsplattform thematisieren und die Effekte beurteilen, die durch die Geschäftsmodelle des Teilens auf den Arbeitsmarkt, die soziale Absicherung und auf die Ökologie ausgehen. Hirseland und Engel hingegen betrachten die individuelle Lebenslage und das Konsumverhalten privater Haushalte. Üblicherweise wird nachhaltiger Konsum mit konsumstarken Menschen aus der Mittelschicht in Verbindung gebracht. Die beiden Autoren aber richten ihren Blick exemplarisch auf zwei private Haushalte, die Hartz IV beziehen, damit nur über sehr geringe Haushaltseinnahmen verfügen und mit eingeschränkten Konsummöglichkeiten leben. Beleuchtet wird der Konflikt zwischen Einschränkung und Verzicht einerseits und Suffizienz, dem persönlichen Wohlfahrtsniveau andererseits. Sie kommen zu dem Schluss, dass auch Nachhaltigkeit förderliche Praktiken, die aus der Not der Sparsamkeit entstehen, geeignet sein können, die konkrete Lebenssituation von Armutshaushalten zu verbessern. Ihnen zufolge sind förderliche Voraussetzungen für nachhaltiges Konsumverhalten auch in armen Haushalten eine spezifische soziale, technische und institutionalisierte Infrastruktur. Dies fängt bei einer Kühltruhe für eine angemessene Bevorratung mit preisgünstigen Sonderangeboten an Lebensmitteln an und setzt sich fort bis hin zu der Bereitschaft der Nachbarschaft, kollaborative Praktiken zu unterstützen. Erforderlich finden die Autoren zudem persönliche Ressourcen, ausreichend Zeit und Einsatzbereitschaft sowie hauswirtschaftliches Wissen und Know-how darüber, wie Nachhaltigkeit zu praktizieren ist. Verbreitern ließe sich nachhaltiges Konsumverhalten zudem durch soziale Akzeptanz. Die Autoren verkennen aber auch nicht, dass (verdeckte) monetäre und soziale Kosten suffizienten Konsumweisen und Lebensstilen entgegenstehen. Sie sprechen sich für die Implementation nachhaltiger Strukturen für Armutshaushalte aus, etwa für die Einrichtung kommunaler Urban Gardenings oder auch für Einkaufsgenossenschaften.

Georg Reischauer stellt in seinem Beitrag „Zum Teilen anregen: Konzeptionelle Überlegungen aus einer Netzwerkperspektive“ vor. Hiermit stellt er die Unternehmen der Sharing Economy in den Mittelpunkt seiner Betrachtungen. Er plädiert dafür, dass sich die spezifischen Aktivitäten von Unternehmen der Sharing Economy zusammenfassend als Anregung eines Sharingnetzwerkes beschreiben lassen. Hierbei können Unternehmen durch „Mobilisieren“, „Verteilen“ und „Stabilisieren“ die zu einem Sharingnetzwerk gehörenden Personen auf unterschiedliche, aber komplementäre Weise anregen. Alle drei Aktivitätstypen werden im Beitrag illustriert und erörtert. Reischauers Ziel ist es, Einsichten in die Funktionsweise von Unternehmen der Sharing Economy um eine Perspektive zu ergänzen, die auf die Community bezogene Aktivitäten in den Mittelpunkt stellt. So ist es Unternehmen aus der Perspektive der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung möglich, die Struktur und das Verhalten ihrer Community besser zu verstehen.

Es kann etwa sichtbar gemacht werden, welche Personen an einem Sharingnetzwerk besonders aktiv sind und dadurch seitens des Unternehmens möglicherweise auf unterschiedliche Weise – etwa analog zu einem Schlüsselkunden – angesprochen werden sollten.

In der Gesamtschau liefern die Beiträge wichtige Erkenntnisse zu einigen der zentralen Leerstellen einer evidenzbasierten Forschung zur Sharing Economy. Dennoch ist noch mehr Wissen über Verdienst, Arbeitszeit sowie über die arbeitsmarktliche und sozialrechtliche Situation der Dienstleistenden der Vermittlungsportale notwendig. Unentbehrlich wäre es auch, die ökologischen Wirkungen breiter, kontinuierlicher und detaillierter zu untersuchen. Auch wettbewerbliche und verbraucherrechtliche Aspekte müssen noch stärker in den Blick genommen werden. Intensiver als bisher wäre auch der Frage nachzugehen, ob Menschen, die auf Sozialtransfers angewiesen sind, sich einen nachhaltigen Konsum überhaupt leisten und an zukünftigen Modellen des Teilens partizipieren können.

Literaturverzeichnis

- BMJV – Bundesministerium für Justiz und für Verbraucherschutz und BMAS – Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2016): Symposium „Dienstleistungsplattformen aus Beschäftigten- und Verbrauchersicht: Wie kommen wir zu sozial gerechten und verbraucherfreundlichen Standards?“ 20. September 2016. www.bmas.de/DE/Presse/Meldungen/2016/symposium-dienstleistungsplattformen-internet.html (letzter Zugriff am 10.10.2016).
- BMWi (Bundesministerium für Wirtschaft) (2016): Analyse des Stellenwertes der Sharing Economy im Wirtschaftsraum Deutschland im Allgemeinen sowie Untersuchung der Handlungsoptionen im Einzelsegment „Vermittlungsdienste für Privatunterkünfte“. Ausschreibung Projekt-Nr. 001/17, Tag der Absendung dieser Bekanntmachung: 22/12/2016.
- Botsman, Rachel und Roo Rogers (2010): *Whats mine is yours. The rise of collaborative consumption*. New York.
- Deutscher Bundestag (2016): Dokumentation. Sharing Economy. Wissenschaftliche Dienste Deutscher Bundestag – WD 5 – 3000-027/16.
- Eichhorst, Werner und Alexander Spermann (2015): *Sharing Economy – Chancen, Risiken und Gestaltungsoptionen für den Arbeitsmarkt*. IZA Research Report No. 69.
- Europäische Kommission (2016): *Agenda für die kollaborative Wirtschaft*, CO(2016) 356 final.
- Haase, Michaela und Doreen Pick (2016): *Teilen, Sharing 1 und Sharing 2: Die Sharing Economy im Licht theoretischer Zugänge*. Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 85 (2), 13–33.
- Hagen, Kornelia und Jana Rückert-John (2016): *Teilen, tauschen, leihen – Tragfähige Modelle zukünftigen Wirtschaftens?* Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 85 (2), 5–12.
- Haucap, Justus (2015a): *Ökonomie des Teilens – nachhaltig und innovativ? Die Chancen der Sharing Economy und ihre Risiken und Nebenwirkungen*. Ordnungspolitische Perspektiven Nr. 69, Januar 2015, Düsseldorf Institut für Wettbewerbsökonomie.
- Haucap, Justus (2015b): *Die Chancen der Sharing Economy und ihre möglichen Risiken und Nebenwirkungen*. Wirtschaftsdienst, 95 (2), 91–95.
- Hechenberger, Georg (2016): *Einseitig alternativ? Zur Frage des Alternativen im Geld- und Finanzsystem*. Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 85 (2), 35–48.

- Lamla, Jörn (2013): *Verbraucherdemokratie. Politische Soziologie der Konsumgesellschaft*. Berlin, Suhrkamp (Reihe: stw).
- Lerch, Christian, Carsten Gandenberger, Niclas Meyer und Matthias Gotsch (2016): Grundzüge einer industriell-kollaborativen Wirtschaftsform. *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 85 (2), 65–80.
- Lobo, Sascha (2014): Auf dem Weg in die Dumpinghölle. *Der Spiegel* vom 3. September 2014.
- Loske, Reinhard (2015): *Sharing Economy: Gutes Teilen, schlechtes Teilen?* *Blätter für deutsche und international Politik* 11, 2015, 89–99.
- Loske, Reinhard (2016): Neue Formen kooperativen Wirtschaftens als Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung. In: Christian Bala und Wolfgang Schuldzinski (Hrsg.): *Prosuming und Sharing – neuer sozialer Konsum. Aspekte kollaborativer Formen von Konsumtion und Produktion*.
- Mair, Johanna (2016): Modelle des Teilens. Es fehlt das Verständnis für die Vielfalt der Sharing Economy. *Süddeutsche Zeitung* vom 3. Juli 2016. www.sueddeutsche.de/wirtschaft/sharing-economy-geb-t-dem-systematischen-teilen-eine-chance-1.3057613 (letzter Zugriff am 16.10.2016).
- Ostrom, Elinor (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Paech, Nico (2015): Die Sharing Economy – ein Konzept zur Überwindung von Wachstumsgrenzen? *Wirtschaftsdienst*, 95 (2), 102–105.
- Peitz, Martin und Ulrich Schwabe (2016): Kollaboratives Wirtschaften oder Turbokapitalismus? Zur Ökonomie der Sharing economy. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 2016, 17 (3), 232–252.
- Priddat, Birger P. (2015): Share Economy: mehr Markt als Gemeinschaft. *Wirtschaftsdienst*, 95 (2), 98–101.
- RVaktuell (2016): Neue Arbeitsformen über Plattformen – Lücken in der Sozialversicherung? 8/2016.
- Santarius, Tilman (2012): *Der Rebound-Effekt. Über die unerwünschten Folgen der erwünschten Energieeffizienz*. Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie GmbH.
- Schmidt, Florian A. (2016): Arbeitsmärkte in der Plattformökonomie – Zur Funktionsweise und den Herausforderungen von Crowdwork und Gigwork. *Gute Gesellschaft – Soziale Demokratie #2017 plus*. Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn.
- Scholl, Gerd, Siegfried Behrendt, Christian Flick, Maike Gossen, Christine Henseling und Lydia Richter (2015): *Peer-to-Peer Sharing. Definition und Bestandsaufnahme*. *PeerSharing Arbeitsbericht 1*. Projekt im Schwerpunktprogramm „Nachhaltiges Wirtschaften“ der Sozial-Ökologischen Forschung des BMBF. Informationen zum Projekt: www.peer-sharing.de.
- SRV – Sachverständigenrat für Verbraucherfragen (2016a): *Verbraucherrechtspolitik 2.0 – Verbraucher in der digitalen Welt*. Gutachten.
- SRV – Sachverständigenrat für Verbraucherfragen (2016b): *Sachverständigenrat für Verbraucherfragen legt Gutachten zu „Verbraucherrecht 2.0“ vor*. Pressemitteilung vom 1. Dezember 2016.
- Theurl, Theresia (2015): *Ökonomie des Teilens: Governance konsequent zu Ende gedacht*. *Wirtschaftsdienst*, 95 (2), 87–91.
- Vzbv – Verbraucherzentrale Bundesverband (2015): *Teilen, Haben, Teilhaben. Verbraucher in der Sharing Economy*. Diskussionspapier 29. Juni 2015. Berlin.

- WBGU – Wissenschaftlicher Beirat der Bundesregierung Globale Umweltveränderungen (2011b): Zusammenfassung für Entscheidungsträger. Welt im Wandel. Gesellschaftsvertrag für eine Große Transformation. Im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit, Berlin.