

# Share Economy

Institutionelle Grundlagen und  
gesellschaftspolitische Rahmenbedingungen

Herausgegeben von

Julian Dörr, Nils Goldschmidt und Frank Schorkopf

Mohr Siebeck

Digitaler Sonderdruck des Autors mit Genehmigung des Verlages.

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

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

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

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

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

ISSN 2569-457X / eISSN 2569-4588

(Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften im 21. Jahrhundert)

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

© 2018 Mohr Siebeck Tübingen. [www.mohrsiebeck.com](http://www.mohrsiebeck.com)

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

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

Printed in Germany.

Digitaler Sonderdruck des Autors mit Genehmigung des Verlages.

## Inhaltsverzeichnis

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

*Frank Schorkopf*

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

# Die Share Economy: Nachhaltigkeitstreiber oder Konsumstimulator?

Politische Gestaltungsbedarfe in der Ökonomie des Teilens\*

*Reinhard Loske*

## 1 Einleitung

Bei Debatten und Medienberichten über die Share Economy kann man manchmal den Eindruck gewinnen, es handle sich bei ihr um ein völlig neuartiges Phänomen, das mit der Digitalisierung erst vor kurzem in die Welt gekommen sei. Durch die ungeahnten Möglichkeiten des Internets mit seinem globalen Ausgreifen und seiner enormen Beschleunigung sämtlicher Transaktionen sei eine gänzlich neue Ökonomie im Entstehen, die alles bisher Dagewesene vom Kopf auf die Füße stelle. Entscheidend sei zukünftig nicht mehr der Besitz von Dingen, sondern der Zugang zu Gütern, Diensten und Daten, welche zugleich immer billiger und für jeden leichter erreichbar würden. Dieser ‚Alles neu‘-Denkweise wird entgegengehalten, dass es Sharing-Praktiken schon immer gegeben habe und eine Ökonomie des Teilens, Tauschens, Schenkens, Leihens und Selbermachens die gesamte menschliche Geschichte durchziehe: von den Jägern und Sammlern über die Ackerbauern und Viehzüchter und die Feudalgesellschaften bis in die Gegenwart von Industrie- und Dienstleistungsgesellschaften hinein. Zwar treffe es zu, dass im Kapitalismus mehr und mehr Sphären des menschlichen Miteinanders nicht mehr im Modus der Kooperation und der Subsistenz, sondern in dem des Wettbewerbs und der marktorientierten Arbeitsteilung organisiert seien, und zutreffend sei sicher auch, dass die digitale Revolution viele Prozesse beschleunige, marktbezogene wie nicht-marktbezogene, aber es müsse beim Share doch eher von einer Besinnung auf grundmenschliche Verhaltensweisen gesprochen werden als von einer völlige neuen und anderen Form des Wirtschaftens. ‚Nichts Neues unter der Sonne‘ also – und alles schon mal dagewesen?

Beide Perspektiven, die ahistorische ‚Alles neu‘-Denkart ebenso wie die etwas selbstgefällige ‚Kennen wir doch alles schon‘-Sichtweise, weisen zwar

---

\* Teile der hier präsentierten Überlegungen entstammen meinem Beitrag *Die Sharing Economy und ihr potenzieller Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung* zum Forschungsvorhaben ‚Wirtschaftsförderung 4.0‘ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung: <https://www.wirtschaftsfoerderungviernull.de/>

Teilplausibilitäten auf, helfen aber bei der Beschreibung und Ergründung der Share Economy in ihrer heutigen Ausprägung nicht wirklich weiter (dazu ausführlich Loske 2014a, 2014b, 2014c). Zunächst also die Frage: Was ist überhaupt die Share Economy?

Versucht man sich dem Begriff der Share Economy zu nähern, so lässt sich sagen, dass er noch ein vergleichsweise junger ist und noch nicht einmal zehn Jahre als etabliert gelten kann. 2008 wurde von Lessig erstmalig der Versuch einer Definition vorgenommen, wobei er die Share Economy mit dem aus den siebziger Jahren stammenden Begriff des ‚kollaborativen Konsums‘ gleichsetzt und feststellt, dass ihr Wesen darin bestehe, durch Aktivitäten des Teilens, Tauschens und Verleihens Zugang zu Ressourcen zu ermöglichen, ohne diese besitzen zu müssen (Lessig 2008).

Botsman und Rogers legen in ihrem 2010 erschienenen Standardwerk zur Share Economy eine ähnliche, aber etwas anders konnotierte Definition vor und stellen fest, dass die Share Economy eine Ökonomie sei, die auf Netzwerken von verbundenen Individuen und Gemeinschaften aufbaue und sich so deutlich unterscheide von der traditionellen Ökonomie, die auf zentralisierten Institutionen basiere (Botsman und Rogers 2010). Durch die Share Economy werde die Art zu produzieren, zu konsumieren, zu finanzieren und zu lernen grundsätzlich transformiert. Gemeinsam sei allen Spielarten des Sharing, dass sie eine kritische Größe überschritten, über freie Ressourcen verfügten, den Gemeinschaftsgedanken pflegten und auf wechselseitiges Vertrauen unter Unbekannten setzten. Netzwerktheoretiker wiederum deuten die Share Economy als Netzwerk, das auf dezentral in einem Netz von Firmen und Privatpersonen eingebrachten Ressourcen basiert, so dass Konsumenten in ihren Entscheidungsprozessen mehr Wahlmöglichkeiten, mehr Werkzeuge, mehr Informationen und mehr Macht erhalten (Gansky 2010). Einen anderen Weg zur Definition der Share Economy wählen Frenken et al.: „Two of us have previously defined the sharing economy as consumers granting each other temporary access to underutilised physical assets (‘idle capacity’), possibly for money.“ (Frenken et al. 2015) Sie grenzen die Ökonomie des Teilens negativ ab von konventionellen Business-to-Consumer-Sharing-Aktivitäten (B2C) wie dem Leasing und dem kommerzielle Vermieten von Dingen (etwa von Autos), von Second-Hand-Märkten und von der Erbringung von Leistungen von Privaten für Private in der sogenannten ‚On-Demand-Economy‘ (Beispiele wären hier etwa Dienstleistungen rund um Haus, Haushalt und Garten). Sie erkennen das Sharing-Attribut so faktisch nur dem zu, was in der Fachdebatte als Peer-to-Peer-Sharing (P2P) oder Consumer-to-Consumer-Sharing (C2C) bezeichnet wird, also dem Teilen zwischen nicht oder mindestens nicht primär kommerziell orientierten Akteuren innerhalb einer Gesellschaft. Man kann das so eingrenzen. Aus sozial-ökologischer Perspektive spricht sogar einiges dafür, aber möglicherweise geraten dann wichtige Phänomene und Muster aus dem Blickfeld, die für die zukünftige

Wirtschaftsentwicklung von erheblicher Relevanz sind. Und auch Grauzonen bleiben möglicherweise unbeleuchtet.

In Arbeiten, die sich dem Phänomen der Share Economy eher aus einer Nachhaltigkeitsperspektive nähern, wie etwa derjenigen von Heinrichs und Grunenberg (Heinrichs und Grunenberg 2012; Heinrichs 2013), wird häufig die These vertreten, dass die Ökonomie des Teilens durch eine Dezentralisierung der Wertschöpfung, eine Steigerung von Sozialkapital, eine Entlastung der Umwelt sowie eine bessere Ausnutzung vorhandener Ressourcen zumindest ein theoretisch hohes Potenzial besitze, zur nachhaltigen Entwicklung im Allgemeinen und zu nachhaltigen Konsumformen im Besonderen beizutragen. Allerdings fehlt in kaum einer der nachhaltigkeitsorientierten Analysen der Share Economy der Hinweis, dass diese auch zu einer enormen Konsumstimulierung und damit zu erhöhtem Ressourcenverbrauch statt zur Nachhaltigkeit beitragen könne, wenn sie vollends den Gesetzen der Kommerzialisierung und der Expansion unterworfen werde (Paech 2015). Entsprechend findet sich hier der deutliche Hinweis auf die Notwendigkeit gemeinwohl- und nachhaltigkeitsorientierter Gestaltungskonzepte für die Share Economy (Loske 2014d).

Obwohl es eine kohärente Theorie der Share Economy bislang noch nicht gibt und dementsprechend auch keine allgemeingültige definitorische Klarheit besteht, lassen sich meines Erachtens doch einige eindeutige Charakteristika herausstellen, durch die sie sich auszeichnet:

(1) Nutzen (können) wird wichtiger als Besitzen (müssen), wobei die Bedeutung von Besitz und Eigentum zwar nicht verschwindet, aber doch voraussichtlich schwächer wird („Die Sharing Economy ist nicht das Ende des Konsums und des Eigentums. Im Gegenteil.“ Lotter 2013, 38 f.)

(2) Teilen, Tauschen, Verleihen, Vermieten und Selbermachen nehmen tendenziell an Bedeutung zu, Neukäufe nehmen tendenziell an Bedeutung ab, zumindest relativ.

(3) Durch gemeinsame Nutzungsformen nimmt die Nutzungsintensität von vorhandenen Ressourcen zu. Sie werden besser ausgelastet.

(4) Für Konsumenten erhöhen sich die Wahlmöglichkeiten. Dadurch sowie durch allzeit verfügbare und bessere Informationen steigt ihre Marktmacht gegenüber Anbietern.

(5) Das Agieren in Netzwerken, in die man etwas einbringen kann, wird in der Share Economy immer wichtiger. Umgekehrt gilt aber in der digitalen wie der analogen Welt: Wer nichts einbringen kann, kann auch nicht wirklich partizipieren und profitiert auch nicht.

(6) Vertrauen muss in Netzwerken auch Unbekannten gewährt werden, über deren Verhalten man nichts oder nur wenig weiß. Bewertungen (durch ebenfalls unbekannte Dritte) im Netz treten zunehmend an die Stelle von eigenen sozialen Erfahrungen.

Diese generellen Aussagen über die Charakteristika der Share Economy dürften relativ unumstritten sein. Sie beschreiben bereits beobachtbare Phänomene und Plausibilitäten. Strittiger sind andere Zuschreibungen, die wertende Aussagen enthalten und auf allgemeine Akzeptanz nur rechnen können, wenn sie als Potenzialitäten beschrieben werden, als ‚Kann-Formulierungen‘. Hierzu gehören Aussagen wie:

(1) Durch die intensivere und gemeinschaftliche Nutzung vorhandener Ressourcen kann ein Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung geleistet werden, weil Umweltbelastung und Ressourcenverbrauch zurückgehen können.

(2) Durch Sharing-Praktiken kann das soziale Kapital einer Gesellschaft gemehrt werden, weil das Teilen Zusammenhalt, Gemeinsinn und Kooperation fördern kann.

(3) Durch die Vielzahl der Akteure in der Share Economy kann die Marktmacht Einzelner nicht grenzenlos wachsen, so dass Monopolbildungen ausgeschlossen werden können.

(4) Durch die gestiegenen Wahlmöglichkeiten kann es letztlich allen besser gehen, weil die Kostensenkung und die Multioptionalität der Konsummöglichkeiten allen zugutekommen können.

Letztgenannte Aussagen, die vor allem von den Protagonisten der Share Economy vorgetragen werden und oft nicht frei von Interessen sind (f/21 2011), sind zunächst nur Hypothesen. Für jede dieser Aussagen lassen sich Belege wie auch Gegenbelege erbringen:

Ja, es lässt sich empirisch belegen, dass stationsbasiertes Carsharing individuellen Autobesitz reduziert und die städtische Lebensqualität verbessert. Es lässt sich aber auch zeigen, dass Free-floating-Carsharing zur Automobilität einlädt und zu Lasten von öffentlichen Verkehrsmitteln und Radverkehr gehen kann.

Ja, es lässt sich zeigen, dass in Tauschringen oder Gemeinschaftsgärten soziales Kapital gebildet wird. Es lässt sich aber auch zeigen, dass in Stadtquartieren, wo über kommerzielle Sharing-Akteure wie Airbnb in großem Umfang Wohnungen vermietet werden, die Mietpreise steigen, der Zusammenhalt schwindet und entsprechend soziales Kapital abgebaut wird.

Ja, es lässt sich zeigen, dass Taxidienste durch kommerzielle Vermittler wie Uber billiger werden und man mit ‚Arbeitsvermittlern‘ wie Helpling oder TaskRabbit günstiger an Haushaltsdienstleistungen kommt. Aber es lässt sich auch zeigen, dass reguläre Beschäftigungsmöglichkeiten durch sehr preiswerte und sozial prekäre Dienstleistungsangebote unter Druck geraten und dass diejenigen, die nichts in die Share Economy einbringen können, auch nicht von ihren Vorzügen profitieren. Wer arm ist bleibt also arm.

Ja, es lässt sich zeigen, dass mit den digitalen Möglichkeiten multioptionaler Konsum für alle möglich wird. Aber es lässt sich auch mit gutem Recht ver-



muten, dass die Plattformbetreiber im Digitalkapitalismus faktisch Monopolrenditen einstreichen, erst recht, wenn sie ihre marktbeherrschende Stellung weiter festigen können.

Eine problembewusste und zugleich potenzial- und chancenorientierte Definition der Share Economy sollte also lauten: Teilen, Tauschen, Vermieten, Verleihen und Selbermachen werden in der Share Economy wichtiger. Besitz verliert, Zugangsmöglichkeiten gewinnen an Bedeutung. Tendenziell werden Nachfrager gegenüber Anbietern gestärkt, ihre Wahl- und Informationsmöglichkeiten steigen. Kooperation gewinnt gegenüber Wettbewerb an Bedeutung, was die soziale Kohäsion fördern kann. Durch die kollaborative Nutzung vorhandener Ressourcen steigt deren Nutzungsintensität, woraus sich theoretische Ressourceneinsparungs- und Umweltentlastungspotenziale ergeben. Ob die sozialen und ökologischen Potentiale aber tatsächlich erschlossen werden, hängt von der konkreten Gestaltung und auch Regulierung der einzelnen Sektoren der Share Economy ab.

## 2 Die unterschiedlichen Gesichter der Share Economy

Die ‚Doppelgesichtigkeit‘ der Share Economy findet sich auch in der wachsenden Literatur und den zunehmenden Diskussionsbeiträgen zum Thema. Analysiert man die große Fülle der in den letzten Jahren erschienenen Veröffentlichungen und Verlautbarungen zum weiten Feld der Share Economy, so lassen sich im Wesentlichen zwei generelle Sichtweisen auf dieselbe erkennen, eine optimistische und eine pessimistische.<sup>1</sup>

Auf der einen Seite wird nicht selten euphorisch argumentiert, die gemeinschaftliche Nutzung von Fahr-, Werk- und Spielzeugen, Gebäuden, Geräten und Maschinen, Kleidung, Flächen und Nahrungsmitteln biete ein enormes Potenzial für Ressourceneinsparung und Umweltentlastung, stifte sozialen Zusammenhalt durch Kooperation und Rückbindung und ersetze egoistische Motive Schritt für Schritt durch eher altruistische (Rifkin 2014). Hier wird dem Sharing-Modus, der im gesellschaftlichen Alltag an die Stelle kompetitiver Grundorientierungen treten soll, eine transformative und letztlich systemsprenge Kraft zugeschrieben. Am Horizont erscheint nichts Geringeres als das Ende des Kapitalismus, wie wir ihn kennen. Diese Sichtweise findet auch in ökologisch motivierten Kreisen durchaus erheblichen Zuspruch (Leismann et al. 2012).

Ganz anders schaut eine höchst ungewöhnliche Koalition aus berufsständischen Verbänden, Internetavantgardisten sowie Verbraucher- und Daten-

---

<sup>1</sup> Die nachfolgenden Überlegungen dieses Abschnitts basieren im Wesentlichen auf Loske 2015.

schützern auf die Share Economy. Gewerkschaften etwa warnen auf einer Linie mit Netzexperten vor einer „Dumpinghölle“ (Lobo 2014), in der nach unten offener Wettbewerb zur Regel werde (Morozov 2014). Der Vorsitzende des Deutschen Gewerkschaftsbundes spricht von ‚moderner Sklaverei‘ (O. V. 2014). Im Plattform-Kapitalismus drohe die Erosion sozialstaatlicher Errungenschaften und eine allumfassende De-Solidarisierung der Gesellschaft (Lobo 2014), also das exakte Gegenteil dessen, was die Sharing-Optimisten voraussähen. Was wir ehemals aus Nächstenliebe, Empathie und ohne ökonomisches Kalkül taten, so die Befürchtung, machen wir in Zukunft nur noch aus Berechnung und gegen Geld.

Mittelständische Unternehmen, etwa des Taxi- oder Hotelgewerbes, sehen sich durch ungleiche Regulierung in einen ruinösen Wettbewerb getrieben und in ihrer Existenz bedroht. Ihre Interessenverbände streiten in dieser Sache seit an Seit mit den Gewerkschaften, was sonst eher selten der Fall ist (Mason 2015). Von den potenten Wirtschaftsakteuren der Share Economy und ihren publizistischen Unterstützern wird diese Konstellation gern als Kampf der ‚Old Economy‘ gegen die ‚New Economy‘ dargestellt, als Versuch uneinsichtiger Beharrungskräfte gegen den doch unaufhaltbaren Fortschritt. Verbraucher- und Datenschützer wiederum verweisen auf die Gefahren mangelnder Sicherheitsstandards, mangelnden Versicherungsschutzes und allzu freigiebigen Umgangs mit persönlichen Daten in der Share Economy (O. V. 2015). Zugleich aber müssen sie zur Kenntnis nehmen, dass immer mehr Menschen von der Möglichkeit des Teilens Gebrauch machen, sich also freiwillig in diese neue Welt begeben.

Zweifel am Sharing werden nun selbst aus ökologischer und konsumkritischer Richtung laut: Zwar sei es richtig, dass Teilen potenziell umweltentlastend und ressourcenschonend wirke, weil theoretisch weniger Güter produziert und gekauft werden müssten. Da das Ganze aber mehr und mehr von einer sozial-ökologisch inspirierten Praxis zu einem wachstumsorientierten Business Case werde, wofür Unternehmen wie Uber, Airbnb, car2go oder DriveNow als Beispiele stünden, gehe es nicht mehr um Konsumbeschränkung und bessere Ressourcenauslastung, sondern um die Stimulierung von multioptionalem Konsum für jedermann zu jeder Zeit an jedem Ort. Wenn alles billiger werde, so das Argument, könne man sich von allem auch immer mehr leisten, wodurch der Ressourcenverbrauch eher steige als sinke. Mit Nachhaltigkeit habe das alles rein gar nichts mehr zu tun.

Beide Positionen können durchaus eine gewisse Plausibilität für sich beanspruchen. Beiden Positionen können aber auch sehr schlüssige Argumente entgegengehalten werden, weil sie blinde Flecken aufweisen. Die Sharing-Optimisten sehen nicht hinreichend klar, dass es zum Wesen der modernen Marktwirtschaft gehört, neue soziale Praktiken, die zunächst nur in Nischen gedeihen und oft altruistisch motiviert sind, als Frischzellenkur zu nutzen und sie in Business Cases zu transformieren oder dies zumindest zu versuchen. So wie

er den Hunger nach Authentizität in Retro-Möbel oder Vintage-Kleidung zu übersetzen vermochte oder die Sehnsucht nach unberührter Natur in tonnen-schwere SUVs, so versucht der Kapitalismus immer wieder, ökonomisch bislang nicht kolonisierte Sphären des menschlichen Miteinanders zu Geschäftsfeldern zu machen. Die Fähigkeit zur Überführung von Idealen in Waren ist es, wofür die einen den Kapitalismus so bewundern und die anderen ihn verachten. Dieses ubiquitäre Verwertungsstreben, das sozial und ökologisch verheerend wirken kann, in politischen Analysen außer Acht zu lassen, ist sträflich, ja naiv, zumal dann, wenn aus diesen Analysen adäquate Gestaltungs- und Regulierungsvorschläge abgeleitet werden sollen (Loske 2015a, 2015b).

Die Sharing-Pessimisten wiederum sehen zwar realistische Gefahren, unterstellen aber oft, dass der Status quo per se schützenswert sei. Aber, so möchte man sie fragen, gibt es nicht doch Kartelle, denen man durch etwas mehr frischen Wettbewerbswind die ungerechtfertigten Renditen wegnehmen sollte? Kann man es jungen ‚Low-Budget-Travelern‘ wirklich verdenken, wenn sie lieber umsonst oder für kleines Geld privat übernachten als im teuren Hotel? Bietet es für die ökologische Gesamtbilanz nicht doch auch Chancen, wenn ehemals nur in der Nische existierende Praktiken wie das Carsharing nun auch von den großen Automobilkonzernen aufgegriffen und im Mainstream-Markt umgesetzt werden, wenngleich ihre Motivation sicher keine umweltbewegte ist? Kurz: Ist es nicht doch ein wenig unterkomplex, die vielfältigen Sharing-Praktiken und -Experimente nur als Bedrohung eines guten Istzustandes durch einen schlechten Geist zu interpretieren? Hatte uns Schumpeter nicht schon vor geraumer Zeit gelehrt, dass ‚schöpferische Zerstörung‘ zur Marktwirtschaft gehört wie das Aussterben einzelner Arten zur Evolution?

Das Problem der beiden zugespitzten Sichtweisen liegt darin, dass sie letztlich von Automatismen ausgehen: Hier führt der Weg fast wie von selbst und ohne große Mühe in den Himmel der sozialen und ökologischen Nachhaltigkeit, dort in die Hölle des Dumpings und der ökonomistischen Gesellschaftszurichtung. Aber wo bleibt der Blick für das Dritte und Vierte, für das Spannungsreiche und dialektisch Aufzuhebende? Wo bleibt die breite Diskussion darüber, dass man den Trend zum Teilen durch politische Gestaltung und auch Regulierung eher in diese oder eher in jene Richtung lenken kann?

### 3 Share Economy zwischen Gemeinwohl- und Gewinnorientierung

Was nottut, ist eine realitätsnahe und praxisorientierte Differenzierung. Es gilt, den primär gemeinwohlorientiert arbeitenden vom primär gewinnorientiert arbeitenden Teil der Share Economy definitorisch zu scheiden, um nicht alles in einen Korb zu werfen und sicherzustellen, dass Gleiches gleich und Ungleiches

ungleich behandelt wird (Loske 2014c). Food-Sharing, Stadtgärten, Mitfahrzentralen, Reparatur-Cafés, Kleidertauschpartys, Nachbarschaftsautos, Recyclingbörsen oder Übergangsnutzungen leerstehender Immobilien sind nun einmal etwas völlig anderes als kommerzielle Buchungsplattformen für Übernachtungs- und Transportmöglichkeiten, frei flottierende Carsharing-Angebote, Geräte- und Werkzeugverleih, Maschinenringe, Co-Working-Spaces oder Kleider-Flatrates (für eine Übersicht zu den verschiedenen Feldern der Share Economy siehe Anhang auf Seite 193 ff.). Sicher, es gibt Grauzonen. Aber oft ist bereits an der Rechtsform erkennbar, ob sich eine Sharing-Aktivität eher an gemeinnützigen oder eher an kommerziellen Zielen ausrichtet. In der ersten Kategorie überwiegen deshalb Vereine, Stiftungen, Genossenschaften, gemeinnützige GmbHs oder kommunale Eigenbetriebe, in der zweiten Kategorie eher Personen- und Kapitalgesellschaften, wobei dies nur die Regel ist, von der es natürlich auch Ausnahmen gibt. Sind die definitorischen Klärungen erst einmal vorgenommen, gilt es für beide Systeme angemessene Gestaltungs- bzw. Regulierungsansätze zu erarbeiten. Ziel muss es dabei sein, einen lernenden Ordnungsrahmen zu schaffen, der Richtungssicherheit im Sinne von Gemeinwohlorientierung, Nachhaltigkeit und Wettbewerbsfairness garantiert, aber auch offen genug ist, um reflexiv auf technische und soziale Innovationen sowie eventuelle Überraschungseffekte reagieren zu können.

Bevor die Umrisse eines entsprechenden Gestaltungsansatzes für die Share Economy weiter hinten skizzieren werden sollen, wollen wir uns aber zuvor noch die Treiber hinter dieser dynamischen Entwicklung vor Augen führen und uns dabei auf verfügbare Empirie stützen. Auch scheint es sinnvoll, sich den Veränderungsdruck klarzumachen, den die Share Economy auf die gegenwärtigen Wirtschaftsstrukturen ausübt, bevor es an die Entwicklung gestalterischer und regulativer Ideen geht.

## 4 Triebkräfte und Motive in der Share Economy

Verfolgt man die Entwicklungen zur Share Economy auf nationaler und internationaler Ebene, dann lassen sich m. E. sechs Triebkräfte erkennen, die das Sharing vorantreiben. Teilweise ergänzen diese sich, teilweise stehen sie aber auch im Widerspruch zueinander. Im Einzelnen sind dies

- die Möglichkeiten des Internets,
- das Entwickeln und Ausprobieren neuer Geschäftsmodelle,
- die Wiederentdeckung sozialer Werte und die neue Freude am gemeinsamen Wirken,
- das gestiegene Umweltbewusstsein,
- die Tendenz zur Kosteneinsparung und -optimierung und
- die zurückgehende Bedeutung von Eigentum als Statussymbol.

Was das Internet betrifft, so ist evident, dass es der Ökonomie des Teilens ganz neue Möglichkeiten und Perspektiven verschafft hat und weiter verschaffen wird. Die Möglichkeiten der schnellen Vernetzung, das Zusammenbringen von Angebot und Nachfrage in Sekundenschnelle und die Vielfalt der Informations-, Kooperations- und Wahlmöglichkeiten sind starke Treiber der Share Economy. Es ist deshalb durchaus gerechtfertigt, das Internet als die zentrale (und damit kritische) Infrastruktur der Share Economy zu bezeichnen, was aber im Umkehrschluss auch bedeutet, dass die Sicherstellung von Netzneutralität, der diskriminierungsfreie Netzzugang und die Wettbewerbsfairness im Netz politische Aufgaben erster Ordnung sind.<sup>2</sup>

Freilich gilt es auch festzuhalten, dass das Gros der Sharing-Aktivitäten letztlich nicht in der ‚digitalen Welt‘, sondern in der ‚analogen Welt‘ stattfindet, in der es um reale Dinge wie Land, Nahrung, Kleidung, Gebäude, Fahrzeuge oder Werkzeuge geht. Im Grunde hat das Digitale ‚nur‘ eine instrumentelle, idealerweise dienende Funktion. Es ist deshalb wichtig, zu betonen, dass aus der Share Economy kein bloßer Plattformkapitalismus werden darf, in dem mit digitalen Vernetzungs- und Vermittlungsaktivitäten sehr viel Geld verdient wird, während die Werte schaffenden Akteure der Realwirtschaft und der realen Gesellschaft zu Verlierern werden.

Es ist interessant zu sehen, dass die Sharing-Tendenz eine Fülle neuer Geschäftsmodelle mit sich bringt. Diese reichen von rein kommerziellen Plattformen aller Art (z. B. Uber, Airbnb, TaskRabbit etc.) über eher sozial motivierte Netzwerke (z. B. Food-Sharing, Couchsurfing, Urban Gardening, Repair-Cafés etc.) bis zur Einbeziehung des Teilens, Verleihens und Vermietens in konventionelle Geschäftsmodelle (z. B. Carsharing in der Automobilindustrie, Werkzeugverleih in Baumärkten, Crowdfunding in Banken etc.). Es fällt auf, dass viele dieser Phänomene vor allem in urbanen Räumen auftreten und florieren, und dort wiederum ganz besonders in Städten mit hoher kultureller und touristischer Attraktivität, hoher Wirtschaftskraft und hohem Akademikeranteil. Mit gewissem Recht lässt sich sagen, dass das Vorhandensein einer vitalen ‚Sharing-Landschaft‘ zugleich ein Indiz für die Attraktivität einer Stadt als Lebensort insgesamt ist und somit zum relevanten ‚Standortfaktor‘ im Wettbewerb der Städte wird (Heidemann 2015).

Die neue Freude am gemeinsamen Wirken und Wirksamwerden wollen ist ein starker Treiber des Sharing. Sich an Aktivitäten direkt zu beteiligen, auch außerhalb vertrauter Strukturen wie der Familie, der Nachbarschaft, dem Kiez oder dem Dorf, wird besonders für junge Menschen offenbar immer attraktiver. Beim Crowdfunding etwa, wo ein Projekt, das man gut findet, direkt unterstützt werden kann, im Repair-Café, wo man seine ‚Skills‘ einbringen kann, um

---

<sup>2</sup> Allgemein zu Theorie und Praxis der Infrastrukturregulierung siehe Loske und Schaeffer 2005.

anderen zu helfen, oder beim Urban Gardening, wo mit Gleichgesinnten Verantwortung für ein Stück Land übernommen wird und man sich dafür mit dessen Früchten belohnt, werden gewissermaßen ‚temporäre Wahlverwandtschaften‘ eingegangen. Diese neuen Formen der ‚Vergemeinschaftung‘ aus sozialer und ökologischer Inspiration sind für Strategien der nachhaltigen Entwicklung wertvolle ‚Ressourcen‘. Ob sie von Dauer sind oder doch eher vorübergehende Zeitgeistphänomene, darüber kann freilich noch kein abschließendes Urteil gefällt werden.

Gerade beim eher sozial motivierten und nicht primär kommerziellen Sharing sind Umwelterwägungen ein bedeutender Motivationsfaktor. Das theoretische Ressourceneinsparungs- und Umweltentlastungspotenzial ist zweifelsohne sehr hoch: Wenn Dinge geteilt, getauscht, geliehen, gemietet oder selber gemacht werden, müssen weniger von ihnen neu produziert und gekauft werden. Das leuchtet offenbar vielen ein. Etwas für die Umwelt zu tun und etwas zusammen zu tun, das sind bei vielen Menschen starke Motive, sich an Sharing-Aktivitäten zu beteiligen. In einem aktuellen Forschungsprojekt des Berliner Instituts für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW) und anderer Institute wurde durch eine repräsentative Umfrage ermittelt, dass von den Befragten Umweltmotive (5,15 auf einer Skala von 1 bis 7) als sehr hoch eingeschätzt werden, wenn es um die Teilnahme an Sharing-Aktivitäten geht, noch deutlich höher als soziale Motive wie das Streben nach Gemeinschaftlichkeit, die den Wert von 3,88 aufweisen (IÖW 2016). Leicht überflügelt werden die Umweltmotive für das Sharing nur noch durch ein Motiv: ‚Geld sparen‘ (5,18). Wenngleich das Motiv der Kosteneinsparung ein überaus legitimes ist, vor allem bei jungen Menschen, die mit ihren schmalen Budgets in der Share Economy einstweilen die Hauptrolle spielen, so verweist die gleichermaßen hohe Bedeutung von Umweltschutz und Kosteneinsparung doch auf ein Spannungsfeld. Wenn es vor allem um ‚Billig, billiger‘ geht, sind freier WLAN-Zugang und Billigfliegerei, kostenlose bzw. sehr günstige Mitwohn-, Mitfahr- und Mitnutzungsgelegenheiten in aller Welt, preiswertes Essen, billige Kleidung und ein günstiges oder kostenfreies Dienstleistungsangebot natürlich sehr willkommen. Dass solch hypermobile, hyperdynamische und hyperflexible Lebensstile in bestimmten Lebensphasen attraktiv sind, vor allem für junge, polyglotte, gut ausgebildete und meist noch kinderlose Menschen, ist sicher zutreffend. Dass sie per se Beiträge zur Umweltentlastung oder zum sozialen Zusammenhalt sind, wird man aber vernünftigerweise nicht behaupten können. Im Gegenteil sind solche Lebensstile oft sehr energie- und ressourcenintensiv und aus sozialer Perspektive nicht besonders dauerhaft.

Weitet man die Perspektive auf Gesamtgesellschaft und Gesamtwirtschaft, so hat die durch Sharing extrem forcierte Kosten(einsparungs)orientierung eben auch ihre Schattenseiten: Zwar wird vieles billiger, gleichzeitig entsteht aber auch enormer Preisdruck auf diejenigen, die reale Leistungen erbringen und sich dabei

an soziale Standards und Qualitätsstandards halten. Und zugleich stimulieren niedrige Preise in einigen Bereichen zusätzlichen Konsum in anderen Bereichen (,Wer viel teilt, kann viel Geld sparen und sich so zusätzliche Konsumaktivitäten leisten‘). Mengeneffekte (,Mehr nutzbare Optionen‘) können im Ergebnis also Effizienzgewinne (,höhere Produktivität der Ressourcenausnutzung‘) wieder aufzehren (,Rebound-Effekte‘). Wichtig sind deshalb präzise Analysen von zu erwartenden Wachstums- und Effizienzpotenzialen.

Kommen wir zum letzten der hier betrachteten Treiber des Sharing-Wachstums, der zurückgehenden Bedeutung des Eigentums, vor allem als Statussymbol. Häufig wird von Protagonisten der Share Economy die These vertreten: „Access trumps ownership“ (O. V. 2013) Zugang ist wichtiger als Besitz. Diese Tendenz lässt sich ohne Zweifel beobachten, wofür das Carsharing als Beispiel herangezogen werden kann: Die Automobilkonzerne müssen zur Kenntnis nehmen, dass die jüngeren urbanen Kohorten zwar sehr mobil sind, gelegentlich auch automobil sein wollen, aber oft keinen großen Wert mehr auf den Privatbesitz eines Autos legen, erst recht nicht als Statussymbol. Um diesen potenziellen Kundenkreis nicht zu verlieren, tragen große Automobilkonzerne wie Daimler (car2go) oder BMW (DriveNow) den Menschen die Autos deshalb nun faktisch hinterher und bieten in den großen Städten beachtliche PKW-Flotten an, die über Apps leicht zu finden und zu nutzen sind. Trotz Beibehaltung des Begriffes Carsharing und trotz Festhaltens an dem Ideal Nutzen statt besitzen hat sich das Geschäftsmodell unter der Hand radikal verändert: Während beim ‚stationsbasierten Carsharing‘ das Ziel ‚Minderung des Autoverkehrs‘ im Vordergrund stand und steht, rückt beim Free-floating-Carsharing die Stimulierung der Automobilnutzung ins Zentrum. Der Aufwand, ein Auto nutzen zu können, soll mindestens in den Städten durch ubiquitäre Präsenz so gering wie möglich gehalten werden, gern auch zu Lasten öffentlicher oder nicht-motorisierter Verkehre.

Ganz ähnliche Tendenzen lassen sich für die Mode zeigen, wo nun zunehmend die Idee der ‚Kleider-Flatrates‘ um sich greift. An dem Kleidertausch-Begriff wird festgehalten, mit der Idee Nutzen statt besitzen wird geworben, aber nicht mehr die möglichst lange und nachhaltige Nutzung vorhandener ‚Kleider-Ressourcen‘ steht im Zentrum, sondern die Schaffung von multioptionalen Konsummöglichkeiten und die ‚Garantie‘, bei den neuesten Modewellen immer ganz vorne mitsurfen zu können. In diesem Modell wird dann der Besitz von Kleidung eher zum Ballast, weil so unnötig finanzielle Ressourcen gebunden werden, die ansonsten für den Konsum des jeweils Neuesten zur Verfügung stünden.

Wie sich die unbestreitbare Tendenz zum Nutzen statt besitzen letztendlich auf die Ressourcen- und Umweltbilanz auswirkt, ob also die Tendenz ‚Konsumreduzierung durch Befreiung von Besitzballast‘ oder die Tendenz ‚Stimulierung multioptionalen Konsums‘ überwiegt, lässt sich pauschal noch nicht sagen. Dazu bedarf es solider empirischer Untersuchungen.



## 5 Potenziale der Share Economy: Wie viele machen mit? Wer macht mit?

Wer sind diejenigen, die an der Share Economy partizipieren: Wie viele sind es heute? Wie viele könnten es in Zukunft sein? Wie alt sind sie im Schnitt? Was wissen wir über die Geschlechterverteilung, was über die Einkommenssituation derjenigen, die in der Share Economy unterwegs sind? Eine vollständige Literaturanalyse zu diesen Fragen kann hier nicht geleistet werden. Wohl aber lassen sich valide Tendenzaussagen treffen. Zu diesem Zweck wird auf verschiedene aktuelle Studien und Befragungen zurückgegriffen.

Eine im April 2016 veröffentlichte Befragung von TNS Emnid im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung kommt zu dem Ergebnis, dass sich knapp ein Drittel der Befragten vorstellen kann, eigenes Eigentum zugunsten von Sharing-Angeboten zu reduzieren. Zwei Drittel der Befragten können sich das nicht vorstellen (Bundesministerium für Bildung und Forschung 2016). Im Mai 2016 veröffentlichte die Ford AG eine europaweite Umfrage (10 000 Befragte) zur Share Economy, die zu folgenden Ergebnissen kommt (O.V. 2016b):

- 48 Prozent der Studienteilnehmer in Deutschland würden ihr Auto gegen Geld verleihen, europaweit sind es 55 Prozent.
- Bis zu 76 Prozent würden Fahrgemeinschaften nutzen und bis zu 72 Prozent Carsharing.
- Besonders für 16- bis 34-Jährigen ist Teilen wichtig – und das nicht nur aus finanziellen Gründen. Die Share Economy bedeutet für sie Freiheit und Flexibilität.

Zu ähnlich hohen Werten und Aussagen kommt der Bundesverband der Verbraucherzentralen in einer Ausarbeitung und Informationszusammenstellung zur Share Economy, in der sich drei zentrale Aussagen finden (Verbraucherzentrale Bundesverband 2015):

- Die Deutschen sind bereit zu teilen. 88 Prozent der Verbraucher sind grundsätzlich bereit, Dinge zu verleihen, 79 Prozent aber nur an Menschen, die sie kennen und denen sie vertrauen.
- Wenn Menschen Dinge teilen, leihen oder mieten, dann tun sie das am liebsten in Kooperation mit Unternehmen (62 Prozent) und zu einem deutlich kleineren Teil (31 Prozent) mit anderen Privatpersonen.
- Besonders hoch ist die Bereitschaft, an Sharing-Aktivitäten teilzunehmen, in den Bereichen Ride-Sharing (72 Prozent) und Carsharing (62 Prozent), nicht ganz so ausgeprägt in den Bereichen Apartment-Sharing (40 Prozent) und Crowdfunding mit 23 Prozent.



Die bereits erwähnte Studie des IÖW, die sich mit dem bereits erwähnten Peer-to-Peer-Sharing befasst (P2P),<sup>3</sup> untersucht die Felder Carsharing, Ride-Sharing, Apartment-Sharing und Kleidertausch und kommt in ihrer repräsentativen Befragung zu wesentlich moderateren Ergebnissen (IÖW 2016):

- Eher vertraut mit dem Ride-Sharing sind 16,1 Prozent, mit dem Carsharing 10,4 Prozent, mit dem Kleidertausch 9,3 Prozent und mit dem Apartment-Sharing acht Prozent.
- Als Nachfrager am P2P-Sharing bereits teilgenommen haben aber merklich weniger: beim Carsharing 2,1 Prozent und beim Apartment-Sharing 5,7 Prozent.
- Vorstellen (,wahrscheinlich oder noch unentschieden‘) an Peer-to-Peer-Sharing-Aktivitäten teilzunehmen, können sich beim Carsharing 19,1 Prozent, beim Apartment-Sharing 26,6 Prozent, beim Ride-Sharing 31,5 Prozent, und beim Kleidertausch 47 Prozent.

Einstweilen ist es also gerechtfertigt, von einem Nischenmarkt zu sprechen, der aber ein gewaltiges Wachstumspotenzial zu bieten scheint. Als Indikator für dieses Wachstumspotenzial können auch die exorbitanten Börsenwerte von Unternehmen wie Uber (Ende des Jahres 2016: knapp 70 Milliarden US-Dollar) oder Airbnb (Ende 2016: rund 30 Milliarden US-Dollar) gedeutet werden, die ja nicht auf heutigen Umsatz- oder Gewinnzahlen basieren, sondern Zukunftserwartungen abbilden. Ob es sich hierbei um ein ,Overtating‘ handelt, um eine ,Shareconomy Bubble‘, die wie die ,Internetblase‘ zur Jahrtausendwende früher oder später platzen wird, oder um eine realistische Zukunftserwartung, die sich schon bald materialisieren wird, lässt sich derzeit kaum sagen (Kowalsky 2016). Prognosen über die tatsächliche Umsatzentwicklung auf den verschiedenen Sharing-Märkten liegen bis auf wenige Ausnahmen kaum vor (PwC 2015).

Über den ,Typ Mensch‘, der schon heute an Sharing-Aktivitäten partizipiert, liegen ebenfalls verschiedene Studienergebnisse vor, die aber nicht wirklich überraschen. Zwar stehen Pauschalisierungen immer in der Gefahr, zu stark zu vereinfachen, aber als grob zutreffend darf doch die folgende Aussage gelten: Die Sharing Community ist überwiegend jung, urban, gut gebildet, und experimentierfreudig. Bei den ,Aktiven‘ der Peer-to-Peer-Economy dominieren junge und gut ausgebildete Männer, die ganz überwiegend in Großstädten leben; bei den ,Pragmatischen‘, die ab und an und je nach Nützlichkeit an Sharing-Aktivitäten teilnehmen, bilden gut ausgebildete, junge, pragmatische Frauen die Hauptgruppe; auch die prinzipiell ,Aufgeschlossenen‘ sind überwiegend

---

<sup>3</sup> Peer-to-Peer-Sharing (P2P) lässt sich recht eindeutig vom Business-to-Consumer-Sharing (B2C) und vom Government-to-Consumer-Sharing (G2C) unterscheiden. Beispiele für B2C wären etwa car2go oder DriveNow, ein Beispiel für G2C wäre etwa das städtische Fahrradverleihsystem in Paris.

weiblich (IÖW 2016). Das Einkommen ist oft (noch) nicht sehr hoch oder sogar niedrig, dürfte aber aufgrund der im Regelfall guten Ausbildung in Zukunft steigen. Da, wo es um sozial inspiriertes Sharing geht, wähnt man sich auch oft avantgardistisch, mindestens aber als Teil einer Pionierbewegung. Nüchtern betrachtet muss man aber auch sehen, dass manche Sharing-Aktivitäten aus reinen Nützlichkeitsabwägungen gespeist sind, etwa Maschinenringe in der Landwirtschaft, wieder andere aus der Not geboren werden, etwa bestimmte Formen des Food-Sharing oder der Inanspruchnahme von Kleiderspenden, und manche auch bloß altbewährte Formen gelebter Nachbarschaft darstellen.

## 6 Disruptive Entwicklungen: Warum sich die Politik mit der Share Economy befassen sollte

Wir haben gesehen, dass die Share Economy ein großes Entwicklungspotenzial besitzt. Hier wird die These vertreten, dass sie deshalb der Gestaltung bedarf, was die Förderungs- wie die Regulierungsdimension einschließt. Nun gibt es durchaus Stimmen, die für ein weitgehendes Laissez-faire eintreten und der Meinung sind, man solle die Entwicklung erst einmal in Ruhe beobachten und voreilige Regulierungsambitionen zurückstellen. Zu diesen Stimmen zählt etwa die ehemalige EU-Wettbewerbs- und Digitalkommissarin Neelie Kroes, die die Mitgliedsstaaten schon früh davor warnte, Unternehmen wie Uber oder Airbnb zu streng zu regulieren.<sup>4</sup> Eine solche Position kann man natürlich beziehen. Aber man muss sich schon vor Augen führen, wie sehr verschiedene Sektoren der Volkswirtschaft von der Tendenz zum Sharing berührt werden und welche disruptiven Entwicklungen daraus resultieren können. Das gilt unabhängig von der Frage, wie man die entsprechenden Veränderungen einschätzt. So listet die ‚European Sharing Economy Coalition‘ anhand von konkreten Beispielen die folgenden „Sharing Economy disruptions“ auf:<sup>5</sup>

- ‚Retailers‘: disrupted by Peerby (goods exchanges)
- ‚Hospitality‘: disrupted by Airbnb (shared accommodation)
- ‚Banking‘: disrupted by Zopa (money lending)
- ‚Transport‘: disrupted by Cambio (shared mobility)
- ‚Employment Agencies‘: disrupted by Upwork (services)
- ‚Volunteering‘: disrupted by TimeRepublik (timebanking)
- ‚Education‘: disrupted by Skillshare (shared learning)
- ‚Food‘: disrupted by Feastly (shared meals)

<sup>4</sup> Mittlerweile sitzt Neelie Kroes im Strategiegremium von Uber (O. V. 2016a).

<sup>5</sup> Die European Sharing Economy Coalition wurde 2013 als Netzwerk von in der Share Economy tätigen Akteuren gegründet (<https://www.euro-freelancers.eu/european-sharing-economy-coalition>).

- ‚Clothing‘: disrupted by 99dresses (cloths exchange)
- ‚Journalism‘: disrupted by GrassWire (shared newsroom)
- ‚Art‘: disrupted by getARTup (art exchange)
- ‚Office Rental‘: disrupted by Liquidspace (co-working places)
- ‚Travelling‘: disrupted by Easynest (travel costs sharing)
- ‚Music‘: disrupted by Spotify (shared music)
- ‚Manufacturing‘: disrupted by 3D Printing (co-creation manufacturing)

Auch wenn man – wie der Autor – der Meinung ist, Politik könne nicht primär darin bestehen, ständische Interessen gegen neue und innovative Akteure zu schützen, so muss man sich doch klar vor Augen führen, dass die Tendenz zum Sharing vorhandene Wirtschaftsbereiche unter teils sehr starken Veränderungsdruck setzt, manchmal zum Guten (z.B. bessere Ressourcenausnutzung und Verhinderung von Monopolrenditen in der traditionellen Ökonomie), manchmal zum Schlechten (Sozialdumping, Prekarisierung von Beschäftigung, neue Plattformmonopole). Allein aus diesem (eher defensiven) Grund scheint es angeraten, sich systematisch mit der Gestaltung und Regulierung der Ökonomie des Teilens auseinanderzusetzen. Zwischen einer bloßen Verhinderungsstrategie (‚Totregulieren‘) und einer Strategie des zügellosen ‚Laufenlassens‘ gibt es viel Raum für problemadäquate Vorgehensweisen, die sowohl die Ausschöpfung innovativer Potenziale als auch die Verhinderung von unerwünschten sozialen, wirtschaftlichen und ökologischen Effekten ermöglichen. Wie könnte ein solches Gestaltungsregime bei aller Vorläufigkeit der Diskussion konkret aussehen?

## 7 Die dreifache Gestaltungsaufgabe der Politik

Die politische Gestaltungsaufgabe ist meines Erachtens eine dreifache: eine mikropolitische, eine ordnungspolitische und eine gesellschaftspolitische. Wo Sharing gemeinwohlorientiert organisiert ist, hat Politik die Aufgabe, es zu fördern, zu stabilisieren und auch vor feindlichen Übernahmen zu schützen. Wo Sharing eine gewinnorientierte Wirtschaftsaktivität wie jede andere ist oder wird, sind durch adäquate Regulierung Wettbewerbsfairness, Steuergerechtigkeit und die Einhaltung von Sozial-, Sicherheits- und Umweltstandards zu gewährleisten. Wo wirtschafts- und sozialpolitische Grundsatzentscheidungen getroffen werden, sollte in Zukunft systematisch mitgedacht werden, ob sie eher zur Bildung von sozialem Kapital beitragen oder eher zu dessen Erosion.

## 7.1 Mikropolitik: Die kommunale Ebene als entscheidender Handlungsraum

Im ersten Gestaltungskreis liegen besonders für Städte und Gemeinden zahllose Handlungsmöglichkeiten, vor allem in der Überführung von spontanen Entwicklungen in tragfähige und robuste Strukturen. Nur einige Beispiele:

Wer Stadtgärten, Naturerfahrung und Naturdidaktik im Freien fördern will, kann über die kommunale Immobilienverwaltung Flächen bereitstellen, den Crossover zwischen traditionellen Kleingärtnern und Urban Gardeners versuchen und so auch kulturelle Impulse setzen, etwa zur Integration von Migrant\*innen, die oft erstaunliche gärtnerische Fähigkeiten mitbringen. Auch kann das Urban Gardening als gesetzlich vorgeschriebene ökologische Kompensationsmaßnahme für bauliche Eingriffe in den Stadtkörper unterstützt werden, wodurch ihm erhebliche finanzielle Mittel zufließen können.

Wer Initiativen, Kreativen oder Start-ups bei der Suche nach günstigen Räumen helfen will, kann eine kommunale Agentur für Zwischennutzungen aufbauen, die die Stadt systematisch nach leerstehenden Immobilien absucht und diese für sinnvolle Nutzungen zu erschließen versucht.

Wer nachhaltige Verkehrskonzepte wie stationsbasiertes Car- oder Bike-Sharing ausbauen will, kann privilegiertes Parken im öffentlichen Raum ermöglichen und gezielte Vernetzungsmöglichkeiten mit den öffentlichen Verkehrssystemen schaffen. Stadtverwaltung, örtliche Verkehrsbetriebe und Verkehrsinitiativen können hier Hand in Hand arbeiten.

Wer Nahrungsmittelverschwendung verhindern will, kann Supermärkte, Restaurants, Kantinen und Haushalte dazu anhalten, Überschüsse dem ‚Food-Sharing-Markt‘ oder den Tafeln für Bedürftige zur Verfügung zu stellen.

Wer den Kleidertausch, den Werkzeug- oder Spielzeugverleih in nicht-kommerzielle Bahnen lenken will, kann Kirchengemeinden, Nachbarschaftsvereine oder Umweltverbände im Aufbau solcher Strukturen unterstützen.

Wer Reparaturcafés oder Bauteilebörsen einrichten will, kann mit der Berufsschule, der Handwerkskammer, Stadtteilinitiativen oder dem örtlichen Abfallentsorger einiges auf die Beine stellen.

Wer Community-Spirit fördern will, kann Tauschringe oder Lokalwährungen ins Leben rufen, in denen Leistungen zwischen Bürgern getauscht oder verrechnungsfähig gemacht werden, so dass eine lokale Sozialökonomie entsteht.

Es existiert inzwischen ein weltweites Netz an ‚Sharing Cities‘, die jeweils ganz eigene Wege zur Förderung der Ökonomie des Teilens gehen: von Seoul über Hamburg bis Toronto. In Amsterdam etwa setzt die Stadtverwaltung gezielt auf die Förderung lokal orientierter Apps, um den globalen Plattformen eine soziale Alternative gegenüber zu stellen, und hat zu diesem Zweck einen Sharing-Aktionsplan verabschiedet, der „Innovation, soziale Teilhabe, Unternehmungsgeist und Nachhaltigkeit“ in der Stadt befördern soll (Stadt Amsterdam 2016).

In den genannten Feldern des gemeinwohlorientierten Teils der Share Economy hat man es politisch im Regelfall mit einem hohen Maß an Idealismus auf fast allen Seiten zu tun. Der kritische Faktor ist hier meist die Nachhaltigkeit, verstanden als Dauerhaftigkeit des Engagements der Akteure. Oft hängt der Erfolg solcher Projekte an der Einsatzbereitschaft einer kleinen Gruppe von besonders aktiven Menschen, weshalb ein gewisses Maß an Professionalisierung und öffentlicher Unterstützung auf Dauer unerlässlich ist. Echte Widerstände gegen soziale Sharing-Projekte sind mittlerweile eher selten geworden. Im Gegenteil erkennen viele Kommunalparlamente zunehmend, dass das Fehlen solch sozio-kultureller Innovationen ein schwerwiegender Standortnachteil im Städtewettbewerb ist.

Dieses allgemeine Wohlwollen gegenüber sozialen Sharing-Projekten wird in gesellschaftskritischen Kreisen häufig darauf zurückgeführt, dass es hier ja auch lediglich um harmlose Nischenphänomene gehe, welche die vorherrschenden Akkumulations-, Wachstums- und Gewinnerwirtschaftungszwänge des Gesamtsystems nicht ernsthaft in Frage stellten und deshalb letztlich auch keine wirklich transformative Kraft in Richtung Nachhaltigkeit entfalten könnten. Man kann es freilich auch ganz anders sehen: Hier wird in der Nische von Pionieren vorgelebt, was in einer nicht allzu fernen Zukunft der neue Mainstream sein könnte.

Ein wichtiger Aspekt für die Förderung von sozial-ökologischen Sharing-Aktivitäten insbesondere auf lokaler Ebene könnte auch in der Anpassung des Stiftungs- und Vereinsrechts liegen, da es sich hierbei oft um gemeinnützige Non-Profit-Aktivitäten handelt. Auch hier ist saubere definitorische Klärungsarbeit geboten, denn der Staat kann durch eine zu großzügige Dehnung des Gemeinnützigkeitsbegriffs natürlich auch erhebliche finanzielle Nachteile in Form von Steuermindereinnahmen erleiden.

## *7.2 Ordnungspolitik: Intelligente Regulierung von Infrastruktur und Diensten*

Richtig ist aber, dass die politischen Konflikte im zweiten Gestaltungskreis, in dem es um die Regulierung und auch die Einhegung des kommerziellen Teils der Share Economy geht, um einiges härter ausfallen dürften. Hier geht es um gigantische Zukunftsmärkte, mächtige Akteure und den Grundmodus der zukünftigen Ökonomie. Dabei rückt zunächst einmal die Basis-Infrastruktur der neuen Ökonomie des Teilens ins Visier: das Internet. Ohne dieses Netz wäre schon das bisherige Wachstum der Share Economy nicht möglich gewesen, erst recht aber wird es in Zukunft maßgeblich darüber mitbestimmen, wie sich die Gewichte zwischen eher gewinnorientierter und eher gemeinwohlorientierter Ökonomie verteilen.

Aus der Theorie der netzgebundenen Infrastrukturen ist bekannt, dass diese eine Tendenz zur Bildung von Monopolen und zum Missbrauch von Marktmacht durch die Netzbetreiber aufweisen. Aus einer Perspektive des fairen Wettbewerbs gilt es als optimale Lösung, wenn die Netze für Strom, Gas, Wasser, Schienenverkehr oder Telekommunikation nicht von denjenigen betrieben werden, die die entsprechenden Produkte beziehungsweise Dienstleistungen verkaufen wollen, sondern von unabhängigen Dritten. Sind Netz und Vertrieb getrennt, so die Theorie, ist die sogenannte Netzneutralität gewährleistet. Für die Netzbetreiber besteht kein Grund, einzelne Netznutzer zu bevorzugen. Es kommt zum volkswirtschaftlichen Optimum, zu niedrigen Preisen und diskriminierungsfreiem Zugang für alle Netznutzer. Überträgt man diese Überlegung auf das Internet und besonders auf die Suchmaschinen, dann wird leicht erkennbar, wie groß die Marktmacht der US-amerikanischen Digitalkonzerne bereits ist. Beispiel Google: Da das Unternehmen sowohl eine marktbeherrschende Suchmaschine mit über 90 Prozent Marktanteil betreibt als auch eigene Dienste anbietet und an Unternehmen der Share Economy beteiligt ist, kann von Netzneutralität kaum ausgegangen werden. Es besteht ein starker Anreiz, die Suchmaschinen auch zur Begünstigung der eigenen Dienste zu nutzen und die gesammelten Daten intransparent und kommerziell zu verwerten. Aus diesem Grund hat das Europaparlament bereits im November 2014 empfohlen, das Unternehmen Google aufzuspalten und die Suchmaschine von den Diensten zu trennen. Die EU-Wettbewerbskommission hat daraufhin im April 2015 gegen Google ein Wettbewerbsverfahren wegen der Ausnutzung von Marktmacht eingeleitet. Ein für die zukünftige Struktur von Wirtschaft und Gesellschaft so wichtiger Faktor wie die digitale Infrastruktur darf nicht dem Gewinn- und Expansionsinteresse einzelner Unternehmen vorbehalten bleiben, sondern bedarf der gesellschaftlichen und politischen Gestaltung.

### 7.3 *Regulator Recht*

Von vergleichbarer Komplexität wie die Frage der Netzregulierung und der Sicherstellung von Netzneutralität ist die rechtliche Regulierung der verschiedenen Sharing-Dienste selbst. Auch hier muss am Anfang ein Plädoyer für Differenzierung stehen: Es ist ein Unterschied, ob eine Studentin während der Semesterferien Dritten gegen kleines Geld oder Geschenke ihr Zimmer für ein paar Tage zur Verfügung stellt oder Privatwohnungen systematisch und quasi gewerbsmäßig über einen längeren Zeitraum und zu durchaus erklecklichen Preisen vermietet werden. Sicher, ordnungsgemäß zu versteuern ist beides – aber Letzteres hat eben auch gesellschaftliche Konsequenzen, etwa weil ein faktisches Konkurrenzverhältnis zu Hotels, Pensionen und Jugendherbergen aufgebaut wird, das Mietpreisniveau steigt oder ganze Stadtquartiere, vor allem in den

‚angesagten‘ Lagen der Großstädte, wegen der permanenten Fluktuation ihren sozialen Charakter verändern oder gar ‚gentrifiziert‘ werden.

Es macht ein Unterschied, ob jemand, der mit seinem Pkw von A nach B fährt, über eine Mitfahrzentrale anbietet, andere Personen gegen Kostenbeteiligung mitzunehmen, oder über eine App systematisch Fahrdienste angeboten werden, für die der Vermittler eine Gebühr kassiert und die Risiken ansonsten bei Fahrer und Fahrgast liegen. Auch in diesem Fall gilt: Hier wie da sollte es gesetzeskonform zugehen, aber durch das Wirken des kommerziellen Akteurs, der unter der sympathischen Flagge des Ride-Sharing antritt, doch faktisch Taxidienste anbietet, werden Dritte in relevantem Maße betroffen, von lizenzierten Funkmietwagen bis zu öffentlichen Verkehrsbetrieben, die Kunden verlieren können.

Es ist ein Unterschied, ob sich Menschen in einem Wohnquartier zusammen ein paar Nachbarschaftsautos teilen und Fahrgemeinschaften bilden oder große Automobilkonzerne in einer Stadt eine große Zahl von Fahrzeugen anbieten, um städtische Automobilität ohne Fahrzeugbesitz attraktiver zu machen. Beides ist Carsharing und doch kann man ohne jedes moralische Urteil feststellen, dass es sehr verschiedenen Leitbildern folgt und aus gesellschaftspolitischer und regulatorischer Perspektive deshalb auch nicht gleichbehandelt werden kann.

Es ist ein Unterschied, ob jemand einmalig und gegebenenfalls mit professioneller Hilfe für ein bestimmtes Projekt Geld einsammelt, oder das Einsammeln von größeren Geldbeträgen für Projekte Dritter systematisch als Geschäftsmodell betrieben wird. Beides ist Crowdfunding, beides kann gemeinwohlorientierten wie kommerziellen Zwecken dienen, in beiden Fällen muss sorgsam mit dem eingesetzten Geld umgegangen werden. Aber sollte sich letztgenannte Praxis in größerem Umfang durchsetzen, dürfte das nicht nur für traditionelle Geldsammelstellen wie die Banken Konsequenzen haben, sondern auch für Spendenorganisationen, die Geld für ‚gute Zwecke‘ einwerben. Weil durch das Netz die Möglichkeit steigt, Geld direkt anzulegen, zu spenden oder zu beschaffen, sinkt die Bedeutung der Intermediäre, mindestens dann, wenn diese es nicht schaffen, sich auf die neuen Realitäten einzustellen.

## 8 Der lernende Ordnungsrahmen

Die regulativen Aufgaben, die sich aus der Share Economy und ihren Wirkungsweisen ergeben, sind anspruchsvoll, aber lösbar. Grundsätzlich sollte gelten: Es kann nicht um ein ‚Totregulieren‘ des kommerziell ausgerichteten Teils der Share Economy gehen, nur weil er mit ständischen Interessen kollidiert und manche Branchen einem erhöhten Veränderungsdruck aussetzt. Ein solches Vorgehen wäre angesichts der Dynamik dieses Sektors und seiner engen Verwobenheit mit der Internetökonomie insgesamt nachgerade töricht. Es geht vielmehr um eine angemessene Regulierung der Ökonomie des Teilens, um einen lernenden Ord-

nungsrahmen, der die sozial und ökologisch negativen Effekte der Kommerzorientierung eindämmt und das Gemeinwohl sowie die fiskalischen Interessen des Staates fest im Auge hat. Einige Beispiele mögen verdeutlichen, was gemeint ist:

(1) Die Anzahl der Tage, an denen Privatwohnungen vermietet werden dürfen, sollte begrenzt werden. Selbst in der ‚Sharing-Metropole‘ San Francisco hat die Stadtverwaltung entschieden, dass private Wohnungen an maximal 90 Tagen vermietet werden dürfen. In Amsterdam liegt der entsprechende Maximalwert seit Anfang 2017 bei 60 Tagen.

(2) Die Erhebung von Gebühren durch plattformbasierte Vermittlungsdienstleistungen wie Uber und Airbnb muss gedeckelt werden und einer strengen staatlichen Wettbewerbs- und Preisaufsicht unterliegen.

(3) Die Anforderungen an Fahrer, die für Fahrtenvermittlungsdienste wie Uber tätig sind, müssen im Hinblick auf Personenbeförderungskompetenz, Ortskenntnis und Versicherungsschutz im Wesentlichen denen an Taxifahrer entsprechen, wobei die Kosten nicht einseitig den Fahrern aufgebürdet werden dürfen.

(4) Stationsbasiertes Carsharing ist gegenüber dem frei flottierenden Carsharing zu begünstigen, etwa durch intelligente Parkraumbewirtschaftung und optimale Verknüpfungen mit dem öffentlichen Personenverkehr durch bahnhofsnahe Stationen.

(5) Crowdfunding und Crowdinvesting sind dahingehend zu fördern, dass Belange des Kleinanlegerschutzes angemessen berücksichtigt werden, es aber nicht zu unmäßig hohen bürokratischen und Sicherheitsanforderungen kommt. Crowdfunder oder -investoren sind aufgrund ihrer idealistischen Motivation im Regelfall bereit, im Rahmen eines Projektes mit einer geringeren Sicherheit vorliebzunehmen als wenn sie ihr Geld zur Bank brächten. Ein Scheitern solcher Projekte wird immer auch als Möglichkeit einkalkuliert, was wegen der im Regelfall eher kleinen Beträge jedoch kein Problem ist.

## 9 Grundwerte, Grundhaltungen, Grundausrichtungen: Worauf es am Ende ankommt

Diese Liste ließe sich leicht fortsetzen. Im Grunde verweist sie aber nur auf den größeren Rahmen, den die Gesellschaft der Ökonomie zu geben versucht, um selbige in soziale Ziele einzubetten. In diesem dritten Gestaltungskreis geht es vor allem um Grundwerte, Grundhaltungen, Grundausrichtungen. Viele der Phänomene, die wir in der Share Economy heute beobachten, haben ihre Wurzeln eher in Veränderungen an anderer Stelle, gewissermaßen im vorgelagerten Bereich. Das betrifft positive wie negative Entwicklungen.



(1) Dass Menschen zusammen gärtnern wollen oder untereinander Nahrungsmittel oder Kleider tauschen, ist das Ergebnis einer neuen Wertschätzung für das Natürliche und eines gestiegenen Ressourcenbewusstseins, also ohne Zweifel von einem echten Wertewandel geprägt.

(2) Dass Menschen sich am Crowdfunding beteiligen, um sinnvolle Projekte zu unterstützen, oder ihre Fähigkeiten in Reparaturcafés, Tauschringe oder Zeitbanken einbringen, ist vielleicht einer neuen Lust am Wirksamwerden geschuldet, welche Geld und Zeit auch als soziale Gestaltungsmittel begreift.

Genauso gut gilt aber:

(3) Dass Menschen am Food-Sharing und Food-Saving teilnehmen (müssen), ist vielleicht nicht nur ein Zeichen für die gestiegene Wertschätzung von Nahrungsmitteln, sondern auch Ausdruck einer kranken Agrarproduktion, einer ökologisch fragwürdigen Wegwerfkultur und einem Überfluss, der überdrüssig macht.

(4) Dass Menschen mittlerweile auf Dinge angewiesen sind, die andere nicht mehr brauchen oder haben wollen, verweist vielleicht auch auf das Versagen des Sozialstaats und das Auseinanderklaffen von Reich und Arm.

(5) Dass viele junge Menschen mit ihren Laptops unterm Arm in die hippen Co-Working-Spaces streben, um überhaupt unter Leuten zu sein, ist ja nicht zwingend ein Indiz für Emanzipation, Selbstbestimmung und Freiheit, sondern deutet möglicherweise auch auf grassierende Vereinsamungstendenzen oder übertriebenen Flexibilisierungswahn in der Arbeitswelt hin.

Kurz: Dass viele Ausprägungen der Share Economy eher der Freude am Neuen und echter Unternehmungslust entspringen, während andere eher aus Zwängen oder gar aus der Not geboren werden, ist wohl eine unbestreitbare Wahrheit. Insofern liegen die eigentlichen Fragen, die wir uns als Gesellschaft stellen müssen, vor der Befassung mit den Einzelphänomenen der Share Economy. Wie fair soll es in unserer Gesellschaft und Wirtschaft zugehen, wie verstehen wir das Soziale und wie verhält es sich zum Unternehmerischen? Wie nachhaltig wollen wir als Gesellschaft wirtschaften, und welche Welt wollen wir den zukünftigen Generationen hinterlassen? Von den Antworten darauf und den resultierenden Voreinstellungen wird es abhängen, ob es uns durch Gestaltung und Regulierung gelingt, die Ökonomie des Teilens zu einem sozial-ökologischen und auch ökonomischen Erfolgsmodell zu machen. Wenn wir die Dinge treiben lassen, kann es in der Tat sein, dass wir uns auf die ‚Dumpinghölle‘ einstellen müssen, in der sich die einen aufs Gewinnen spezialisieren und die anderen aufs Verlieren. Eine soziale Marktwirtschaft wäre das dann nicht mehr, erst recht nicht die so dringend benötigte sozial-ökologische Marktwirtschaft.

## Literaturverzeichnis

- Botsman, Rachel/Rogers, Roo (2010), *What's Mine is Yours. How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*, New York.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (2016), *Der Zukunftsmonitor. Zukunftsforum II: Teilen Tauschen Selbermachen*, Berlin.
- Frenken, Koen/Meelen, Toon/Arets, Martijn/van de Glind, Pieter (2015), "Smarter regulation für the sharing economy", *The Guardian*, Online erschienen am 20.05.2015.
- f/21 (2011), *Sharing Economy. Die Macht des Teilens*, Berlin.
- Gansky, Lisa (2010), *The Mesh: Why the Future of Business is Sharing*, London.
- Heidemann, Britta (2015), „Teilen wird zum Standortfaktor im Wettbewerb der Städte“, *Der Westen*, Online erschienen am 06.11.2015.
- Heinrichs, Harald (2013), "Sharing Economy: A Potential New Pathway to Sustainability", *GAIA Ecological Perspectives for Science & Society* 4/22, 228–231.
- /Grunenberg, Heiko (2012), *Sharing Economy. Auf dem Weg in eine neue Konsumkultur?*, Lüneburg.
- IÖW (2016), *Jeder Dritte ist bereit, Dinge übers Internet mit anderen zu tauschen*, Pressemitteilung vom 16.06.2016, Berlin.
- Kowalsky, Marc (2016), „Die Share Economy ist eine Blase“, *Bilanz People*, Online erschienen am 01.11.2016.
- Leismann, Kristin/Schmitt, Martina/Rohn, Holger/Baedeker, Carolin (2012), *Nutzen statt Besitzen. Auf dem Weg zu einer ressourcenschonenden Konsumkultur*, Berlin.
- Lessig, Lawrence (2008), *Remix: Making Art and Commerce Thrive in the Hybrid Economy*, London.
- Lobo, Sascha (2014), „Auf dem Weg in die Dumping-Hölle“, *Der Spiegel*, Online erschienen am 03.09.2014.
- Loske, Reinhard (2014a), „Neue Formen kooperativen Wirtschaftens als Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung“, *Leviathan* 3/42, 463–485.
- (2014b), „Nachhaltigkeit voranbringen – Wege in eine zukunftsfähige Gesellschaft“, *Vortrag im Landesmuseum in Mainz*.
- (2014c), „Politische Gestaltungsbedarfe in der Ökonomie des Teilens: Eine Betrachtung aus sozial-ökologischer Perspektive“, *ifo-Schnelldienst*, 21/27, 21–24.
- (2014d), „Aufwachen bitte! Überlasst die Sharing Economy nicht den Internetriesen“, *Die Zeit*, 43/2014, 16.10.2014.
- (2015a), „Sharing Economy. Gutes Teilen, schlechtes Teilen?“, *Blätter für deutsche und internationale Politik*, 11/60, 89–99.
- (2015b), "Why the Post-growth debate Is Not a Wrong Turn", *GAIA Ecological Perspectives for Science & Society* 4/24, 236–239.
- /Schaeffer, Roland (Hgg.) (2005), *Die Zukunft der Infrastrukturen. Intelligente Netzwerke für eine nachhaltige Entwicklung*, Marburg.
- Lotter, Wolfgang (2013), „Sein und Haben. Die Sharing Economy ist nicht das Ende des Konsums und des Eigentums. Im Gegenteil“, *brand eins* 5/15, 38–46.
- Mason, Paul (2015), "Airbnb und Uber's sharing economy is one route to dotcommunism", *The Guardian*, Online erschienen am 21.06.2015.
- Morozov, Evgeny (2014), "Don't believe the hype, the 'sharing economy' masks a failing economy", *The Guardian*, Online erschienen am 28.09.2014.
- O. V. (2013), "The Rise of the Sharing Economy", *The Economist*, Online erschienen am 09.03.2013.

- (2014), „DGB warnt vor neuen Modellen der Ausbeutung“, *Der Spiegel*, Online erschienen am 17.08.2014.
- (2015), „Gründer Newsletter vom 29. Juni 2015: Verbraucherschützer warnen vor der Sharing Economy“, *Wirtschaftswoche*, Online erschienen am 29.06.2015.
- (2016a), „Neelie Kroes heuert bei Uber an“, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, Online erschienen am 05.05.2016.
- (2016b), „Ford-Umfrage: Viele Europäer wären bereit, ihr Auto gegen eine Gebühr zu verleihen, sogar ihr Zuhause und ihren Hund“, *Presseportal*, Online erschienen am 20.05.2016.

Paech, Niko (2015), „Die Sharing Economy – Ein Konzept zur Überwindung von Wachstumsgrenzen?“, *Wirtschaftsdienst*, 2/95, 87–105.

PwC (2015), *The Sharing Economy*, Delaware.

Rifkin, Jeremy (2014), *The Zero Marginal Cost Society: The internet of things, the collaborative commons, and the eclipse of capitalism*, Basingstoke.

Stadt Amsterdam (2016), *Aktionsplan Sharing Economy*, Amsterdam.

Verbraucherzentrale Bundesverband (2015), *Sharing Economy. Vom Teilen und Haben*, Berlin.

## Anhang: Sektoren der Share Economy im Überblick

Im Folgenden sollen die Sektoren der Share Economy im Überblick dargestellt werden, vor allem in Hinblick auf ihr Nachhaltigkeitspotenzial und ihren Gestaltungsbedarf:<sup>6</sup>

### Carsharing

Das Carsharing bietet ein theoretisch hohes Ressourcenschonungs- und Umweltentlastungspotenzial, weil sich durch eine Gemeinschaftsnutzung von Automobilen deren Nutzungsintensität erhöhen lässt und Neukäufe reduziert werden können. Hierbei sind allerdings unterschiedliche Sharing-Modelle zu betrachten, die vom stationsbasierten Carsharing über Car-Pooling und Free-floating-Carsharing bis zu Nachbarschaftsautos reichen.

### Bike-Sharing

Die gemeinschaftliche Nutzung von Fahrrädern insbesondere in Großstädten kann im Umweltverbund mit dem öffentlichen Personennahverkehr durchaus einen wichtigen

---

<sup>6</sup> Die Sprache des globalen Phänomens Share Economy ist das Englische, weshalb im deutschsprachigen Raum nicht selten die Kritik zu hören ist, mit den Anglizismen werde es übertrieben. Es gebe für die jeweiligen Sachverhalte stets auch deutsche Begriffe, weshalb es etwa sinnvoller sei, von Mitfahrgelegenheiten statt von Ride-Sharing zu sprechen, von Stadtgärten statt von Urban Gardening, von Autoteilen statt von Carsharing, von Gemeinschaftsfinanzierung statt von Crowdfunding etc. Diese Kritik ist zwar nachvollziehbar, lässt aber außer Acht, dass die Sharing-Phänomene weltweit gleich benannt werden, was vergleichende Betrachtungen einfacher macht. In diesem Text werden deshalb – von etablierten Begriffen wie Kleidertausch, Maschinenring oder Werkzeugverleih abgesehen – die englischen Begriffe verwendet.

Beitrag zur Verbesserung der städtischen Umweltqualität leisten. Als Anbieter solcher Sharing-Räder treten heute Verkehrsbetriebe, Kommunen, aber auch private Verleiher auf.

### Ride-Sharing

Wer bei anderen mitfährt, muss nicht selbst Auto fahren und kann Kosten sparen. Wer andere mitnimmt, kann den Auslastungs- und Kostendeckungsgrad seines Fahrzeuges erhöhen. Im Ergebnis kann die Anzahl der zu beschaffenden oder zu bewegenden Fahrzeuge zurückgehen. Das Spektrum reicht hier von Fahrgemeinschaften (z. B. zwischen Wohnort und Arbeitsplatz) über vermittelte Mitfahrgelegenheiten bei ohnehin stattfindenden Fahrten, bis zu Anbietern, die zwar von Ride-Sharing sprechen, aber in Wahrheit taxiähnliche Dienstleistungen anbieten.

### Apartment-Sharing

Die Möglichkeit, vorübergehend bei Dritten zu wohnen oder zu übernachten, kann für Nachfrager finanziell (Kosteneinsparung gegenüber Hotels, Pensionen oder Herbergen) und kulturell (Anschluss gewinnen, andere Menschen kennenlernen und mehr über die Stadt erfahren, in der man sich aufhält) attraktiv sein. Für Anbieter lässt sich so die Möglichkeit realisieren, Einnahmen zu erzielen und mindestens temporär den Kostendeckungsgrad der eigenen Wohnung zu erhöhen. Theoretisch lässt sich so der Zubau im Beherbergungsgewerbe reduzieren. In der Beurteilung des Apartment-Sharing ist auf der Anbieterseite zwischen ‚gelegentlich Aktiven‘ und denjenigen zu unterscheiden, die faktisch gewerbsmäßig agieren und hotelähnliche Angebote offerieren.

### Office-Sharing

Besonders in Großstädten finden sich häufig ‚Kreative‘, die Büroräume gemeinsam mit anderen nutzen müssen (Kosten) oder wollen (Räumlich mobil sein wollen, keine dauerhafte Bindung an eine Immobilie, Führungsvorteile durch das Zusammensein mit anderen ‚Kreativen‘ etc.). Hier geht es um die gemeinsame Nutzung der Räumlichkeiten, aber auch der Infrastrukturen (WLAN, Fax, Telefon, Beamer, Drucker, Scanner, Küche, Tagungsräume etc.). Die Nutzungsintensität vorhandener Gewerbeimmobilien kann durch Office-Sharing erhöht werden. Da seitens der ‚Kreativen‘ oft auch ein hohes Interesse an ‚authentischen‘ Gebäuden mit Geschichte und Patina besteht, kann ein zusätzlicher Schub in Richtung Gebäudereaktivierung und -modernisierung entstehen. Beides, die Erhöhung der Nutzungsintensität vorhandener Gebäude und die Reaktivierung alter Gewerbeimmobilien, kann im Ergebnis zu einem reduzierten Neubaubedarf beitragen.

### Co-Working

Eng verwandt mit dem Office-Sharing ist das Co-Working, bei dem unter demselben Dach z. T. an unterschiedlichen, z. T. aber auch an gemeinsamen oder offenen Projekten gearbeitet wird. Hier finden sich Kreative, kleine Start-ups, Freiberufler oder ‚digitalen Nomaden‘ zusammen, die gemeinsam und temporär Räume und Infrastrukturen nutzen, die sie für ihre meist digitalen Tätigkeiten brauchen. Als eher alternative Formen des Co-Working können Häuser der Eigenarbeit oder Repair-Cafés gelten, in denen man allein oder mit anderen (die andere ‚Skills‘ besitzen) arbeitet und Lösungen austüfelt. Mit gewisser Berechtigung kann man Office-Sharing und Co-Working als Synonyme betrachten.

### Co-Creation

Etwas anders verhält es sich mit der Idee der Co-Creation, die sicher eher als kooperative Management- oder Wirtschaftsstrategie bezeichnen lässt. Hier arbeiten vor allem Firmen mit ihren Kunden zusammen, im Regelfall über das Netz, um deren spezifisches Wissen bei der Entwicklung und Verbesserung von Produkten oder Dienstleistungen einzubeziehen.

### Co-Making

Das Co-Making erfährt mit der digitalen Revolution und dem aufziehenden 3D-Druck einen erheblichen Bedeutungszuwachs. Einstweilen muss die sogenannte ‚Maker-Szene‘ noch als avantgardistische Subkultur von ‚Do-it-yourself‘-Aktivisten gelten, die in ihren Hackerspaces, Makerspaces oder FabLabs faktisch Werkstätten mit gemeinsam angeschafften (weil sonst zu teuren) Geräten und Maschinen betreiben. Kommerzielle Motive spielen hier oft (noch?) keine Rolle, während ökologische (Ressourceneinsparung, Ersatzteilproduktion), akademische (neue Arbeitsmodelle) und künstlerische Motive (z. B. Design, Installationen) stark vertreten sind. Von verschiedener Seite wird dem Co-Making ein großes Potenzial vorausgesagt.

### Kleidertausch

Kleidungsstücke nach eigener Nutzung an Dritte weiterzugeben, etwa Kinderkleidung im Familien- oder Freundeskreis, oder solche auf Flohmärkten oder in Secondhandläden zu verkaufen, ist keine neue Tendenz. Der Kleidertausch, etwa das Mitbringen von bereits genutzten Kleidungsstücken zu einer Kleidertauschparty, von der man gleichzeitig selbst genutzte Kleidungsstücke von anderen mitnimmt, dient im Prinzip einem ähnlichen Zweck, nämlich dem, Verschwendung zu vermeiden, Kleidung so lange zu nutzen wie möglich und so Ressourcen zu schonen. Das ‚Statement‘ der Kleider-Sharer ist aber zumeist nicht nur ein ökologisches, sondern auch ein sozio-kulturelles: Teilen ermöglicht eine größere Variationsbreite der zu tragenden Kleidung; gegen künstlich beschleunigte Modezyklen und auf Ausbeutung beruhende Billigtextilien soll ein Signal der Dauerhaftigkeit und Werthaltigkeit gesetzt werden; bei Zusammenkünften wie Kleidertauschpartys lässt sich gemeinsam Spaß haben. Zu betrachten sind hier unterschiedliche Konzepte von sozial-karitativ inspirierten Ansätzen bis hin zu primär kommerziellen wie den Kleider-Flatrates.

### Urban Gardening

Beim Urban Gardening geht es um gemeinschaftlich betriebenen Nahrungsmittelanbau in der Stadt, oft auf öffentlichen Flächen, gelegentlich aber auch auf privaten oder genossenschaftlichen Grundstücken. Im Mittelpunkt steht (anders als im klassischen Kleingartenwesen) zumeist das gemeinsame Gärtnern, weniger das Erreichen individueller Nutzen- oder Ertragsziele. Betreiber sind häufig Vereine oder gemeinnützige Einrichtungen. Der Beitrag zur Nachhaltigkeit kann neben der Erzeugung von Nahrungsmitteln in der Erhöhung der städtischen Aufenthaltsqualität, der Förderung von Umweltbildung und Naturverständnis sowie der Pflege sozialer und insbesondere nachbarschaftlicher Beziehungen gesehen werden.

### Food-Sharing

Food-Sharing wird von dem Gedanken getragen, Nahrungsmittelverschwendung zu vermeiden und vorhandene Nahrungsmittel einer guten Nutzung zuzuführen statt sie verderben zu lassen. Anders als bei der klassischen Nahrungsmittelspende (zum Beispiel an Tafeln) wird vom Anbieter nicht primär das Kriterium der Bedürftigkeit des potenziellen Nachfragers angelegt, sondern aus dem Motiv heraus gehandelt, etwas Sinnvolles zu tun (Verschwendung vermeiden) und andere davon profitieren zu lassen (Sharing). Nachfrager wiederum müssen sich nicht als Bittsteller vorkommen, sondern tun etwas Gutes (Nahrungsmittelverschwendung vermeiden) und haben auch noch etwas davon.

### Maschinenringe

Teure Maschinen, die man zwar regelmäßig, aber nicht häufig braucht, lassen sich gut gemeinsam mit anderen nutzen, etwa Mähdrescher in der Landwirtschaft. Genossenschaftliche Organisationsformen bieten sich hier in besonderer Weise an. Entsprechende Modelle haben einerseits den Vorteil, dass der Fixkostenanteil durch gemeinschaftliches/genossenschaftliches Eigentum für alle Beteiligten gesenkt werden kann, während man sich andererseits nicht völlig abhängig macht von Anbietern einer entsprechenden Leistung (in unserem Beispiel: Druschunternehmen). Insgesamt dürfte durch gemeinschaftliche Maschinennutzungsformen der Neuanschaffungsbedarf zurückgehen.

### Werkzeugverleih

Ganz ähnlich wie bei den Maschinenringen ist die Grundüberlegung beim Leihen von Werkzeugen, die man zwar ab und an, alles in allem aber doch eher selten braucht: von der Bohrmaschine bis zum Hochdruckreiniger. Der Unterschied besteht aber darin, dass man die entsprechenden Werkzeuge/Geräte nicht einmal teilweise (etwa als Genosse einer Genossenschaft) besitzen muss, sondern sie schlicht bei einem nicht-kommerziellen oder kommerziellen (z. B. Baumarkt) Geräteverleiher ausleiht oder mietet. Der Umweltentlastungs- bzw. Ressourceneinspareffekt liegt darin, dass die entsprechenden Geräte nicht von allen Haushalten allein angeschafft werden müssen.

### Crowdfunding

Beim Crowdfunding oder Crowdfunding geht es um die Idee, sich finanziell direkt an einem konkreten Projekt zu beteiligen, entweder in Form einer Spende oder in Form einer Geldeinlage, für die ein Rückfluss erwartet wird. Die Beträge sind hier zumeist relativ gering, so dass das Risiko eines Scheiterns oder eines Totalverlustes zumeist nicht sonderlich schwer wiegt. Der Vorteil liegt darin, dass man (anders als im Regelfall bei Spendenorganisationen oder Banken) sicher sein kann, dass das gespendete oder eingelegte Geld garantiert einem bestimmten Projekt zugutekommt und Fixkosten weitgehend entfallen. Der Vorteil eines solchen Ansatzes liegt aus einer Nachhaltigkeitsperspektive darin, dass auch Projekte, die es bei großen Geldgebern (Banken, Investoren etc.) wegen mangelnder Erfolgsgarantie oder mangelnder Sicherheiten schwer haben, eine Chance erhalten, ihr Projekt zu realisieren.

### Time-Banking

„Zeitbanken“ handeln mit einer alternativen Währung: der Zeit. Es geht dabei um einen reziproken Tausch von Leistungen, gemessen in Zeit. Über eine Zeitbank können Bedarfe zusammengeführt werden, wobei „Geber“ und „Nehmer“ einer Leistung nicht zwingend in einem direkten Verhältnis zueinanderstehen müssen. Beispiel: A bringt x Stunden Handwerksleistungen in die Bank ein, B bringt y Stunden Klavierunterricht ein. A möchte Klavierspielen lernen, B braucht jemanden, der ihm sein Wohnzimmer tapeziert. So können Kooperationen ganz oder teilweise ohne Geld ablaufen, was sozialen Zusammenhalt stimulieren kann. Zu den Freiwilligen- oder Ehrenamts-Agenturen besteht sicher ein Verwandtschaftsverhältnis, aber bei den Zeitbanken bringt man sich nicht nur ein, sondern bezieht auch eine Leistung von Dritten, die ebenfalls nicht kommerziell motiviert sind.

### Shared Learning

Das Thema Shared Learning ist eine gänzlich eigene Agenda, die nicht ohne weiteres der Share Economy zugeschlagen werden kann. Im Kern geht es hierbei um gemeinschaftliches Lernen, in das unterschiedliche Beteiligte (vis á vis oder über das Internet) ihre je spezifischen Fähigkeiten, Kenntnisse und Methodenkompetenzen einbringen.