

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

# Sharing Economy – teilen statt besitzen

## **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

This work is licensed under creative commons license  
CC BY-NC-ND 2.5 CH.



## **Auftraggeber**

TA-SWISS

Projektbegleitung seitens TA-SWISS durch E. Gortchacow und L. Rey  
Vorsitz der Begleitgruppe durch K. Prelicz-Huber

## **Autorinnen und Autoren**

Thomas von Stokar, Martin Peter, Remo Zandonella, Vanessa Angst (INFRAS)

Kurt Pärli (Juristische Fakultät, Universität Basel)

Gabi Hildesheimer, Johannes Scherrer, Wilhelm Schmid (FehrAdvice & Partners)

INFRAS, Binzstrasse 23, 8045 Zürich, Tel. +41 44 205 95 95

Prof. K. Pärli, Nussbaumstrasse 26, 3006 Bern, Professor an der  
Juristischen Fakultät der Universität Basel, Tel. +41 79 303 44 51

FehrAdvice & Partners, Klausstrasse 20, 8008 Zürich, Tel. +41 44 256 79 00

Diese Studie wurde im November 2017 fertiggestellt.

Coverabbildungen:

© iStock.com/Mr\_Twister (linkes Bild)

© iStock.com/JANIFEST (rechtes Bild)

**© 2018 vdf Hochschulverlag AG an der ETH Zürich**

ISBN 978-3-7281-3880-4 (Printausgabe)

Download open access:

ISBN 978-3-7281-3881-1 / DOI 10.3218/3881-1

[www.vdf.ethz.ch](http://www.vdf.ethz.ch)

[verlag@vdf.ethz.ch](mailto:verlag@vdf.ethz.ch)

# Inhalt

<b>Abbildungsverzeichnis .....</b>	<b>5</b>
<b>Tabellenverzeichnis .....</b>	<b>7</b>
<b>Zusammenfassung .....</b>	<b>9</b>
<b>Summary .....</b>	<b>20</b>
<b>Synthèse .....</b>	<b>30</b>
<b>Sintesi .....</b>	<b>42</b>
<b>1. Einleitung .....</b>	<b>53</b>
1.1. Ausgangslage und Ziel .....	53
1.2. Methodik .....	54
1.3. Struktur des Berichts .....	55
<b>2. Definition und Typologie .....</b>	<b>57</b>
2.1. Begriffsdefinition und -diskussion .....	57
2.2. Sharing-Economy-Plattformen und deren Bedeutung .....	60
2.3. Strukturierungen .....	64
2.4. Interaktionsmodelle .....	73
2.5. Eingrenzung des Forschungsgegenstands .....	76
<b>3. Die Bedeutung von Verhaltenstreibern für die Sharing Economy in der Schweiz .....</b>	<b>81</b>
3.1. Einleitung .....	81
3.2. Verhaltenstreiber und deren Einfluss auf die Voraussetzungen der Sharing Economy .....	84
3.3. Voraussetzungen für die Sharing Economy in verschiedenen Bevölkerungsgruppen der Schweiz .....	92

3.4.	Handlungsfelder für die zukünftige Gestaltung der Sharing Economy .....	100
<b>4.</b>	<b>Rechtliche Aspekte der Sharing Economy .....</b>	<b>103</b>
4.1.	Verfassungsrechtliche Ausgangslage .....	105
4.2.	Rechtliches Analysemodell der Erscheinungsformen der Sharing Economy .....	112
4.3.	Vertiefung ausgewählter Probleme .....	125
<b>5.</b>	<b>Auswirkungen: Treiber, Chancen und Risiken .....</b>	<b>135</b>
5.1.	Treiber .....	135
5.2.	Chancen und Risiken .....	137
<b>6.</b>	<b>Fallbeispiele .....</b>	<b>151</b>
6.1.	Factsheets .....	152
6.2.	Die rechtliche Würdigung der Fallbeispiele .....	176
6.3.	Rechtliche Aspekte des Autoteilens – das sharoo-Modell .....	181
<b>7.</b>	<b>Szenarien für die Schweiz .....</b>	<b>195</b>
7.1.	Szenarioausgestaltung .....	195
7.2.	Szenarioanalyse: Chancen und Risiken .....	202
<b>8.</b>	<b>Fazit .....</b>	<b>211</b>
8.1.	Erkenntnisse der Analysen .....	211
8.2.	Folgerungen und Empfehlungen .....	217
8.3.	Weiterer Forschungsbedarf .....	230
<b>Annex</b>	<b>.....</b>	<b>233</b>
<b>Literatur</b>	<b>.....</b>	<b>239</b>
<b>Begleitgruppe / TA-SWISS</b>	<b>.....</b>	<b>247</b>

# Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Struktur des Berichts.....	56
Abbildung 2:	Hauptbereiche und Beispiele von Sharing-Economy- Plattformen in der Schweiz .....	63
Abbildung 3:	Strukturierung der Sharing Economy.....	65
Abbildung 4:	Mögliche Unterscheidungen der Sharing-Economy- AkteurInnen nach ausgewählten Merkmalen.....	73
Abbildung 5:	Veranschaulichung des P2P- und B2C-Modells.....	76
Abbildung 6:	Zusammenfassung der statistischen Analyse mit den Ergebnissen der Hypothesentests .....	97
Abbildung 7:	Interaktionsmodell Crowdhouse.ch.....	152
Abbildung 8:	Interaktionsmodell Mila .....	157
Abbildung 9:	Interaktionsmodell Sharely.....	162
Abbildung 10:	Interaktionsmodell sharoo.....	167
Abbildung 11:	Interaktionsmodell von Pumpipumpe.....	172
Abbildung 12:	Rechtsverhältnisse im sharoo-Modell .....	187
Abbildung 13:	Detailergebnisse – Bereitschaft und Funktionieren der Sharing Economy .....	233
Abbildung 14:	Detailergebnisse – Verhaltenstreiber.....	235



# Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Rivalität und Ausschliessbarkeit im Konsum .....	66
Tabelle 2:	Airbnb: Ausprägung der Merkmale .....	74
Tabelle 3:	Interaktionsmodelle .....	75
Tabelle 4:	Verhaltenstreiber – Bereitschaft zur Sharing Economy und Funktionieren der Sharing Economy.....	91
Tabelle 5:	Übersicht über die Hypothesen.....	96
Tabelle 6:	Wirtschaftliche Chancen und Risiken .....	137
Tabelle 7:	Gesellschaftliche Chancen und Risiken.....	143
Tabelle 8:	Fallbeispiele und die zugrunde liegenden Entscheidungs- kriterien.....	151
Tabelle 9:	Ausprägung der beiden Szenarien entlang der Einflussfaktoren..	198
Tabelle 10:	Chancen und Risiken – Szenario Hoch .....	203
Tabelle 11:	Chancen und Risiken – Szenario Tief.....	208
Tabelle 12:	Ergebnisse der Regressionsanalysen .....	236



# Zusammenfassung

## Gegenstand und Ziel der Studie

### Sharing Economy als Bestandteil der Plattformökonomie

Rund um den Begriff Sharing Economy ist seit 2008 eine intensive Diskussion entbrannt. Verschiedene Studien zeigen, dass die Sharing-Angebote auch hierzulande in der Bevölkerung zunehmend bekannt werden: Immer mehr Güter werden über Plattformen getauscht oder verkauft – von Werkzeug und Haushaltsgeräten über verschiedene Dienstleistungsangebote bis hin zu Investitionsgütern. Wenn auch konkrete Zahlen zur Verbreitung und zur ökonomischen Bedeutung in der Schweiz noch weitgehend fehlen, so orten doch praktisch alle Marktstudien grosse Potenziale in diesem Bereich.

Im Kern geht es in der Sharing Economy nicht um eine neue Art von Gütern, sondern um bestehende Güter, die über neue – digitale – Kanäle gehandelt bzw. geteilt und genutzt werden. Grundlegender Treiber hinter der Verbreitung ist das Internet bzw. die Digitalisierung, welche die Vernetzung der Akteure über eine digitale (Sharing-)Plattform erst ermöglicht. Aus diesen Gründen stellt die Sharing Economy keine eigenständige Entwicklung dar, die es für sich alleine einzuschätzen gilt, sondern sie kann vielmehr als Spezialfall der Plattformökonomie verstanden werden. Die Plattformökonomie umfasst alle Wirtschaftsaktivitäten auf digitalen Marktplätzen, welche auf Angebots- und Nachfrageseite von überall auf der Welt übers Internet erreichbar sind.

### Ziele und Methodik der Studie

Vor diesem Hintergrund soll die vorliegende Studie im Auftrag von TA-SWISS die Chancen und Risiken der Sharing Economy bzw. der Plattformökonomie für die Schweiz veranschaulichen und aufzeigen, wie sich eine positive Dynamik erhalten und gleichzeitig negative Folgen mindern oder verhindern lassen.

Dazu wurde das Thema interdisziplinär und unter Einsatz eines Mehrmethodenansatzes auf unterschiedlichen Ebenen bearbeitet, wobei qualitative und quantitative Forschungsmethoden aus den Wirtschafts-, Sozial- und Rechtswissenschaften zum Einsatz kamen. Die Studie legt den Handlungsbedarf für allfällige

Veränderungen der Regulierungen in der Schweiz gegenüber den Herausforderungen durch die Sharing Economy bzw. der Plattformökonomie dar und formuliert entsprechende Empfehlungen. Die Ergebnisse dienen dem Parlament und dem Bundesrat als Entscheidungsgrundlagen. Darüber hinaus richtet sich die Studie an weitere Interessierte aus Politik, Wirtschaft, Zivilgesellschaft, Medien und Wissenschaft.

### **Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes**

Für die durchgeführten Analysen haben wir in einem ersten Schritt den Untersuchungsgegenstand anhand von vier Kriterien eingegrenzt. Demnach gilt als Sharing-Economy-Angebot, was auf ICT-gestützten Onlineplattformen und hauptsächlich auf Peer-to-Peer-Modellen (P2P) basiert, bei denen Anbieter und Nutzer meist Individuen sind. Dabei beziehen wir uns ausschliesslich auf Angebote für eine temporäre Nutzung ohne Eigentumsübertragung und betrachten keine digitalen Güter.

Aus den durchgeführten Analysen geht die Onlineplattform als das massgebendste Kriterium hervor. Die Sharing Economy weist damit viele Eigenschaften auf, die für digitale Marktplattformen generell gelten und sollte daher als Bestandteil der Plattformökonomie beurteilt werden.

## **Sharing Economy aus wirtschaftlicher und rechtlicher Perspektive**

### **Volkswirtschaftliche Einbettung der Thematik**

Plattformen verbinden zwei unterschiedliche Märkte, welche durch indirekte Netzwerkeffekte gekennzeichnet sind: Sowohl für AnbieterInnen als auch für KonsumentInnen steigt der Nutzen der Plattform, je grösser die jeweils andere Gruppe wird. Die Plattformökonomie führt sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite zu einer starken geografischen Ausdehnung der bisherigen Grenzen von Märkten.

In Abweichung zu den bestehenden Märkten zeichnen sich die Sharing-Economy-Angebote und die Plattformökonomie durch Bewertungs- und Monitoringsysteme aus,

- die einfach einsehbar und von vielen Orten gleichzeitig aufrufbar sind,
- die das für Transaktionen meist unabdingbare Vertrauen schaffen und
- die den Informationsasymmetrien entgegenwirken.

Die Plattformangebote sind gekennzeichnet durch tiefere Transaktionskosten, grössere räumliche Ausdehnung der Märkte, geringere Informationsasymmetrien zwischen Nutzenden und Anbietenden und Vertrauen in die Verlässlichkeit der Angebote. Die betroffenen Märkte werden aufgrund dieser Plattformen effizienter und grösser, indem mehr Nachfrage(-potenziale) erreicht werden können. Sharing-Economy-Plattformen und die Plattformökonomie insgesamt zeichnen sich durch positive Skaleneffekte aus: Die Plattformen bedingen meist bedeutende Anfangsinvestitionen für den Aufbau der Infrastruktur und zeichnen sich danach – aufgrund der relativ günstigen Skalierbarkeit der Angebote – durch tiefe Grenzkosten für zusätzliche Anbietende oder Nutzende auf der Plattform aus.

Durch die positiven Netzwerkeffekte kann es zu einer Winner-takes-it-all-Situation kommen, in welcher ein/e PlattformbetreiberIn alle Vorteile auf sich vereint. Hierbei können Plattformbetreibende einen besonderen Nutzen aus der Weiterverwendung der Datenmengen ziehen, welche sie sammeln. Kommt es tatsächlich zu einer beherrschenden Marktstellung einer Plattform, können Lock-in-Effekte eintreten, d.h., Plattformen besitzen personenbezogene Daten, welche von den Nutzenden nicht mitgenommen werden können, wenn sie auf eine andere Plattform wechseln. Die Summe der Verhaltensdaten kombiniert mit sozioökonomischen Informationen über die Anbietenden und die Nachfragenden kann für Unternehmen (Plattformbetreibende, grosse Anbietende) einen hohen Wert darstellen, welchen sie auch anderweitig nutzen können (z.B. Weiterverkauf). Die Erträge aus dieser anderweitigen Nutzung können die Erträge aus dem Plattformbetrieb erheblich übersteigen. Solche Faktoren tragen dazu bei, dass es zu einer stabilen Monopolstellung einzelner Plattformbetreibenden kommen kann. Die aktuellen Sharing-Economy-Plattformen verfügen aber höchstens über eine begrenzte räumliche oder sektorielle Marktmacht und selbst die grossen Akteure sind noch relativ weit weg von nicht temporären Monopolstellungen, d.h., die Märkte sind von anderen MarktteilnehmerInnen grundsätzlich angreifbar.

## **Einbettung der Thematik in die rechtlichen Grundprinzipien**

Für den richtigen Umgang mit dem Phänomen der Sharing Economy bzw. der Plattformökonomie aus rechtlicher Sicht bildet die folgende Grundorientierung des aktuellen Rechtsrahmens die Basis: Die Gewährleistung einer freien Marktwirtschaft und der grundrechtliche Anspruch auf die Wirtschaftsfreiheit sind für das Funktionieren einer nach marktwirtschaftlichen Grundprinzipien ablaufenden Wirtschaftsordnung von zentraler Bedeutung. Diese Wirtschaftsverfassung besteht nicht aus der Wirtschaftsfreiheit allein, sondern aus einem ausbalancierten Zusammenspiel zwischen der Wirtschaftsfreiheit und freiheitsbeschränkenden Massnahmen zur Aufrechterhaltung des Wettbewerbs einschliesslich Konsumentenschutz. Ebenso enthält die Verfassung ein ganzes Bündel an Bestimmungen, die gesamthaft als Sozialverfassung bezeichnet werden können.

Sinnvollerweise wird deshalb von der «Wirtschafts- und Sozialverfassung» gesprochen. Zwischen den Bestimmungen der Wirtschaftsverfassung und denjenigen der Sozialverfassung bestehen erhebliche Wechselwirkungen. Die Umsetzung und Gewährleistung der Sozialartikel in der Bundesverfassung sind Voraussetzung für eine leistungsfähige Wirtschaft. Soziale Absicherung und Arbeitnehmerschutz bilden demgegenüber wiederum die Grundlage für den sozialen Frieden wie auch für den Erhalt der Kaufkraft; beide sind für eine florierende Wirtschaft unabdingbar. Die Gebote der Wirtschaftsfreiheit und sozialpolitische Ziele sind deshalb aus verfassungsrechtlicher Sicht gleichwertig.

## **Herausforderungen**

### **Herausforderungen der Plattformökonomie für die Schweiz**

In der vorliegenden Studie wurden zwei Szenarien dazu gebildet, wie sich die Sharing Economy bzw. die Plattformökonomie in der Schweiz weiterentwickeln könnte. Sowohl das Szenario, das von einer hohen Verbreitung der Plattformökonomie ausgeht, als auch das Szenario mit tiefer Verbreitung weisen jeweils Chancen und Risiken aus Sicht von Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt auf. Die Szenarien wurden als Eckszenarien konzipiert, welche eine Bandbreite der Entwicklungen in der Schweiz aufzeigen, innerhalb derer die Realität im wahrscheinlichsten Fall zu liegen kommt. Sie stellen jedoch explizit keine Prognosen

dar. Die Chancen-Risiken-Bewertung zeigt die relevanten Aspekte je Szenario auf und lässt die drei wichtigsten Herausforderungen für die Politik erkennen:

- **Akzeptanz und Umgang mit Datenschutzaspekten:**

Die Bedeutung der Sharing Economy bzw. der Plattformökonomie steht und fällt mit der Akzeptanz der Angebote bei den Nutzenden. Die Akzeptanz hängt einerseits von den Präferenzen und dem Vertrauen der Nutzenden ab, andererseits vom Kommunikationsverhalten der Plattformbetreibenden und deren Umgang mit Anliegen der Nutzenden, z.B. hinsichtlich des Datenschutzes: Sowohl bezüglich der Anzahl von Plattformen im Markt als auch hinsichtlich der Akzeptanz der Angebote spielt der Datenschutz eine wichtige Rolle. Die Daten, welche Nutzende und Anbietende auf Plattformen hinterlassen, haben für Plattformbetreibende einen Wert, entweder für sie selbst oder für Dritte, denen diese Daten verkauft werden können. Heute haben die Nutzenden von Plattformen wenig Möglichkeiten, zu beeinflussen, was mit den Daten zu ihrem Nutzungsverhalten geschieht. Auch besteht vielfach wenig Transparenz darüber, wie Daten verwendet werden. Rechtlich sind die Eigentumsrechte der Plattformen oder der Internetnutzenden an den Datenspuren allgemein noch nicht definiert. Dies schafft Raum für Missbrauch und Missbrauch.

- **Arbeitsmarkt und Sozialversicherungen:**

Insbesondere im Bereich Arbeitsmarkt sind Regulierungen denkbar – und werden teilweise politisch bereits gefordert –, welche die Entwicklung der Sharing Economy bzw. Plattformökonomie stark beeinflussen können. Aus heutiger rechtlicher Sicht würde es aber zunächst reichen, die geltenden Rechtsgrundlagen konsequent anzuwenden, wobei der technologische Fortschritt dazu genutzt werden sollte, die administrative Erfüllung regulatorischer Anforderungen zu erleichtern.

Die Plattformökonomie kann beträchtliche Auswirkungen sowohl auf die Nachfrage als auch auf das Angebot auf dem Arbeitsmarkt haben. Bezüglich Plattformbeschäftigungsverhältnissen allgemein sind etwa die Auswirkungen auf die erzielbaren Einkommen unsicher, was im negativen Fall die Volkswirtschaft über Kaufkraftverluste generell belasten würde. Aus gesellschaftlicher Sicht bestehen bei einer grossen Verbreitung der Plattformökonomie neben Chancen folgende Risiken:

- die Monetarisierung von unbezahlter Freiwilligenarbeit,
- gesundheitliche Belastungen für die Erwerbstätigen,
- Einnahmenrückgang bei den Sozialversicherungen und die Prekariisierung der Arbeitsverhältnisse generell. Darunter fällt etwa eine sinkende Jobsicherheit, ungenügende Bezahlung oder Einbussen bei der sozialen Absicherung, was sich in einer erhöhten psychischen Belastung mit entsprechenden gesellschaftlichen Folgen niederschlagen kann.

Diese Risiken sind bei der aktuellen Verbreitung der Plattformökonomie noch wenig virulent und können, zumindest teilweise, mit den bestehenden rechtlichen Bestimmungen eingedämmt werden. Bei stärkerer Verbreitung ist ihnen aber eine hohe Priorität beizumessen. Hier dürften sich vor allem Fragen stellen, wie und wann zwischen selbstständiger und unselbstständiger Erwerbstätigkeit zu unterscheiden ist und ob gegebenenfalls Selbstständigerwerbende leichter anerkannt werden sollten. Allfällige Änderungen in Richtung einer solchen «Erleichterung der Anerkennung als Selbstständigerwerbende» müssten zum einen die finanziellen Auswirkungen auf die Finanzierung der Sozialwerke im Auge behalten, zum anderen die sozialversicherungsrechtliche Absicherung von Selbstständigerwerbenden verbessern und dabei auch die Plattformbetreibenden in die Finanzierung einbinden.

- **Wettbewerbsfähigkeit/Innovation:**

Die Verbreitung der Plattformökonomie wirkt sich auf den Innovationsgrad der Unternehmen aus und damit auf die Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft in der Schweiz. Herrscht grundsätzlich ein innovatives und dynamisches Umfeld, ist die Schweizer Volkswirtschaft auch international wettbewerbsfähig und kann den technischen Fortschritt produktiv umsetzen. Entscheidend ist dabei, wie sich die Verdrängung bisheriger AkteurInnen durch Plattformbetreibende abspielt respektive inwiefern es den bisherigen AkteurInnen gelingt, die neuen Möglichkeiten in ihre Geschäftsmodelle zu integrieren, indem z.B. neue Vertriebskanäle genutzt werden. Können die Potenziale der Plattformen in der Volkswirtschaft von den Unternehmen hingegen nur wenig oder gar nicht genutzt werden, kann sich dadurch eine Abwärtsspirale in Gang setzen, in deren Abfolge sich die heutigen Vorteile des Standorts Schweiz abschwächen oder ganz wegfallen. Dadurch nähme die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz grundsätzlich ab.

## Handlungsbedarf und Empfehlungen

**Entwicklungen müssen laufend beobachtet werden, um bei Bedarf zeitgerecht handeln zu können. Es sind keine sofortigen neuen Regulierungen nötig.**

Die Verwaltungsbehörden, der Gesetzgeber, die relevanten WirtschaftsakteurInnen und die Zivilgesellschaft sind gefordert, die Entwicklungen laufend zu beobachten und zu analysieren. Ein akuter Bedarf an neuen Regulierungen besteht nicht. Es reicht zunächst aus, wenn die bestehenden Regelungen konsequent angewendet werden – beispielsweise bei der Erfassung steuer- und sozialversicherungspflichtiger Einkommen durch die zuständigen Behörden sowie bei der Qualifizierung dieser Einkommen als selbstständig oder unselbstständig anhand der durch die Gerichts- und Verwaltungspraxis entwickelten Regelungen. Dazu sind die zuständigen Verwaltungsstellen und Gerichte aufgerufen, sich mit den sich ständig wandelnden Erscheinungsformen der Plattformökonomie auseinanderzusetzen. Nur so können die bestehenden, gesetzgeberischen Ziele der Abgabepflichten realisiert werden. Wo es sinnvoll ist, sind auch technologische Innovationen einzusetzen, damit die Akteure der Plattformökonomie ihren Abgabepflichten effizient nachkommen können.

Ausgehend von den genannten drei Herausforderungen sehen wir im Wesentlichen auf vier Ebenen Handlungsbedarf. Dabei ist ein Gleichgewicht zu finden zwischen neuen, rechtzeitigen Erweiterungen oder Anpassungen des Regulierungsrahmens und zweckmässigem Abwarten. Aus diesen Grundsätzen leiten wir die folgenden Empfehlungen ab:

### A. Übergeordnete Ebene

Wir sehen für die Schweiz eine Kombination von «Offenheit bewahren» und «relevante Risiken minimieren» mit dynamischen und bedarfsgerechten Lösungen als Leitlinie für den zu wählenden Weg.

→ **Empfehlung 1: Keine sofortigen, spezifischen Sharing-Economy-Regulierungen einführen.**

Wir erachten die Plattformökonomie respektive den Umgang damit als wesentlichen Faktor für die künftige Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft im internationalen Vergleich. Damit die Schweiz bei dieser Entwicklung mithalten und

den Übergang in eine durch die Plattformökonomie geprägte Welt erfolgreich meistern kann, sind aktuell keine sofortigen, spezifisch auf einzelne Anwendungen ausgerichteten Regulierungen einzuführen. Die zuständigen Behörden sind jedoch gefordert, die Entwicklungen laufend zu beobachten und zu analysieren. Regulierungsbedarf kann sich ergeben, zum Beispiel beim Konsumentenschutz (inkl. Datenschutz), bezüglich Arbeitsmarkt oder Wettbewerbsfähigkeit.

→ ***Empfehlung 2: Bisherige Regulierungen in einzelnen Märkten überprüfen.***

Die Entwicklungen im Zusammenhang mit der Plattformökonomie sollten dafür genutzt werden, die bestehenden Regulierungen in angestammten Märkten zu überprüfen. Durch bessere Vergleichsmöglichkeiten auf den neuen Plattformen könnten Asymmetrien in bestimmten Märkten, die früher zu Marktversagen führten und bisher reguliert wurden, in wesentlichem Masse abgebaut werden oder bestehende Regulierungen hinfällig machen. Zum Beispiel könnten gewisse Regulierungen überprüft werden, etwa im Bereich der Registrierungspflichten, der Fähigkeitsatteste, Ausbildungsvorgaben, Gesundheitsprüfungen oder der Fahrtschreiber.

Aus rechtlicher Sicht ist eine Abkehr von bisherigen Aufsichtsregulierungen grundsätzlich nur dann zulässig, wenn der Anbieter gegenüber einer staatlichen Behörde den Nachweis erbringen kann, dass der Anbieter selbst (oder mithilfe einer Branchenlösung) in der Lage ist, die öffentlichen Güter zu schützen. Der Staat muss aber weiterhin darüber befinden, ob eine mögliche Selbstregulierung in einem konkreten Fall ausreichend ist.

## **B. Umgang mit Daten**

Der Umgang mit Daten und Fragen des Datenschutzes stellt aus unserer Sicht eine der grössten Herausforderungen dar, nicht zuletzt deshalb, weil der Datenschutz die Akzeptanz neuer digitaler Lösungen sowie das Vertrauen in sie beeinflusst, was sich wiederum auf die Verbreitung der Plattformökonomie auswirkt. Daten als Rohstoff einer digitalisierten Welt werden künftig weiter an Bedeutung gewinnen: Durch die Nutzung digitaler Plattformen entstehen riesige Mengen von teilweise sehr individuellen und persönlichen Daten, welche einzelne Unternehmen in einer Plattformökonomie automatisch generieren und sammeln. Diese Daten können per se einen Wert darstellen und von den Plattformbetreibenden kommerziell weitergenutzt werden.

→ **Empfehlung 3: Umgang mit Datennutzung beobachten und Aspekte des Datenschutzes stärken.**

Ein ungenügend regulierter oder schlecht umgesetzter Datenschutz kann die Verbreitung der Plattformökonomie stark hemmen, sowohl aufseiten der Anbietenden als auch der Nutzenden. Die Thematik sollte deshalb weiterverfolgt werden. Möglicher Handlungsbedarf ergibt sich hinsichtlich Eigentumsrechten an nutzergenerierten Daten, Schutz von Urheberrechten und Übernahmemöglichkeiten von internationalen Datenschutzbestimmungen sowie der Rolle neuer Technologien.

### **C. Arbeitsmarkt**

Der Arbeitsmarkt wird von einer zunehmenden Verbreitung der Plattformökonomie stark tangiert. So dürften künftig die Arbeitskräfte in immer mehr Branchen direkt über Plattformen rekrutiert werden und öfter mehrere Jobs gleichzeitig ausüben. Je mehr Branchen und Personen dies betrifft, desto umfassender werden die Veränderungen sein.

→ **Empfehlung 4: Arbeitsmarktaspekte im Auge behalten.**

Aktuell sehen wir keinen sofortigen Anpassungsbedarf des Regulierungsrahmens, weil sich das liberal ausgestaltete schweizerische Arbeitsrecht bisher als ausreichend elastisch erwiesen hat. Gleichzeitig ist aber möglichen gesellschaftlichen Chancen und Risiken unterschiedlicher Ausprägungen vorzubeugen. Wir sehen zwei Bereiche mit offenen Fragen und entsprechend möglichem Handlungsbedarf: Die Prekarisierung der Arbeitsverhältnisse und Fragen bezüglich weiterer gesellschaftlicher und gesundheitlicher Auswirkungen einerseits und auf der anderen Seite die Auswirkungen der Plattformökonomie auf die Sozialversicherungen. Gegebenenfalls sind neue und an die veränderten Begebenheiten angepasste Modelle der Sozialpartnerschaft zu suchen.

### **D. Wettbewerbsfähigkeit**

Wie wettbewerbsfähig ein Land künftig sein wird, hängt auch davon ab, wie die jeweilige Volkswirtschaft mit der neuen Realität der Plattformökonomie umzugehen weiss. Ziel ist es, Wege zu finden, um die Innovationsfähigkeit zu erhalten. Zudem gilt es aufgrund der technischen und ökonomischen Eigenschaften der Plattformökonomie, die verschiedenen Märkte zu beobachten, um bei einer

stabilen Monopolbildung respektive beim Missbrauch einer Monopolstellung möglichst rechtzeitig wettbewerbsrechtlich eingreifen zu können.

→ ***Empfehlung 5: Know-how der WirtschaftsakteurInnen fördern als Voraussetzung für künftige Wettbewerbsfähigkeit.***

Die heutigen Stärken der Schweiz sollten auf die Plattformökonomie übertragen werden, indem in der Bildungspolitik entsprechende Akzente gesetzt werden, und zwar von der schulischen Grundbildung bis hin zur beruflichen Aus- und Weiterbildung. Dies legen auch die verhaltensökonomischen Ausführungen zu Sharing Economy und Plattformökonomie nahe. Früher Kontakt mit digitalen Elementen oder digitalen Marktplätzen, Kenntnisse über Programmierung sowie digitale Geschäftsentwicklung und -führung erhöhen das Vertrauen, die Akzeptanz und die Qualität sowie die Möglichkeiten, dass Individuen und Unternehmen sowohl auf Anbieter- als auch Nachfragerseite innovative Ideen in die Plattformökonomie einbringen.

**Die Schweiz ist gut aufgestellt für die Herausforderungen der Plattformökonomie**

In der Schweiz bestehen aktuell viele Angebote im Bereich der Sharing Economy bzw. der Plattformökonomie. Abgesehen von einigen, vor allem internationalen Ausnahmen wie Uber oder Airbnb ist die Verbreitung dieser Angebote aktuell noch überschaubar.

Der Stellenwert der Plattformökonomie wird generell zunehmen. Es ist aber unmöglich, das Ausmass ihrer Verbreitung und Auswirkungen genau vorausszusagen. Die vorliegende Studie schätzt grob ab, welche heutigen Qualitäten der Schweiz auch künftig für den Umgang mit dieser Entwicklung relevant sein dürften und mit welchen – gegebenenfalls regulatorischen – Massnahmen diese landesspezifischen Qualitäten in einer zunehmend von der Plattformökonomie geprägten Volkswirtschaft bewahrt werden können.

Aus heutiger Sicht ist die Schweiz für die kommenden Herausforderungen gut aufgestellt: Sie verfügt über wesentliche Standortqualitäten, die unserer Einschätzung nach mit der weiteren Digitalisierung und Verbreitung der Plattformökonomie noch an Relevanz gewinnen dürften. Der Erhalt dieser Qualitäten sollte Bestandteil der digitalen Entwicklungsstrategie sein. In Bezug auf den

künftigen Handlungsbedarf gilt es, die in der Szenarioanalyse herausgearbeiteten Chancen zu nutzen und gleichzeitig die Risiken zu mindern.

Entscheidend ist, ein Gleichgewicht zu finden zwischen neuen, rechtzeitigen Erweiterungen oder Anpassungen des Regulierungsrahmens und zweckmässigem Abwarten: Mit voreiligen Regulierungsankündigungen oder -eingriffen können Planungsunsicherheiten entstehen und aktuelle Entwicklungen im Keim erstickt werden. Gleichzeitig sind Akzeptanz und Vertrauen wichtige Faktoren für die Verbreitung der Plattformökonomie. Deshalb braucht es bei Bedarf griffige Bestimmungen im Rahmen der «Sozialverfassung» zum Schutze der KonsumentInnen und der Unternehmen. Hier sind einerseits die Spielräume der aktuellen Gesetzgebung konsequent zu nutzen, um den Herausforderungen der Plattformökonomie begegnen zu können. Andererseits sind in den genannten Bereichen, dort, wo sich Regulierungslücken abzeichnen, Ergänzungen an die Hand zu nehmen. Die Schweiz sollte ausserdem beobachten, wie sich die Plattformökonomie im Ausland, insbesondere bei wichtigen Handelspartnern, entwickelt, und welche Massnahmen diese Länder in der Folge ergreifen. Denn im Bereich der Regulierung internationaler Entwicklungen ist der relative Unterschied zu anderen Ländern für die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz entscheidend.

## Summary

### Subject and aim of the study

#### **The sharing economy as a component of the platform economy**

Since 2008, the concept of “sharing economy” has become the subject of much heated discussion. Various studies show that sharing is becoming more and more popular in this country too: ever more goods are being exchanged or sold via platforms – from tools and household appliances to services and even investment products. Although concrete figures on the expansion and economic significance of the sharing economy in Switzerland are still largely lacking, practically all market studies have identified great potential in this area.

In essence, the sharing economy is not about a new type of goods, but about existing goods that are traded or shared and used via new – digital – channels. The driving force behind its expansion is the internet i.e. it is digitisation that enables the actors to network via a digital (sharing) platform. For these reasons, the sharing economy is not an independent development to be assessed on its own, but is better understood as a special case within the platform economy. The platform economy comprises all economic activities taking place in digital marketplaces which can be accessed via the internet from suppliers and consumers across the world.

#### **Aims and methodology of the study**

Set against this background, the following study, commissioned by TA-SWISS, intends to illustrate the opportunities and risks of the sharing economy or platform economy for Switzerland and to show not only how a positive dynamic development can be maintained but also how negative consequences can be mitigated or prevented.

The topic was addressed on an interdisciplinary basis using a multi-method approach at different levels, employing qualitative and quantitative research methods from the economic, social and legal sciences. The study outlines the need for possible regulatory changes in Switzerland in relation to the challenges posed by the sharing economy or platform economy and makes corresponding re-

commendations. The results are intended for the use of Parliament and the Federal Council as a basis for their decision-making. The study is also aimed at other stakeholders from the worlds of politics, business, civil society, media and science.

### **Definition of the subject under examination**

In order to carry out the analyses, the first step was to narrow down the subject under examination to four criteria. Accordingly, a sharing economy offer is one that is based on ICT-supported online platforms and mainly on peer-to-peer (P2P) models, where suppliers and users are usually individuals. We focus exclusively on product and service offers intended for temporary use without transfer of ownership and do not take into account digital goods.

Our analyses show that the online platform emerges as the most important criteria. The sharing economy displays many features that apply to digital market platforms in general and should therefore be considered as a component of the platform economy.

## **The sharing economy from an economic and legal perspective**

### **Embedding the topic into the economic context**

Platforms connect two different markets, characterised by their indirect network effects: both provider and consumer groups benefit from the platform as the other group grows in size. The platform economy leads to a strong geographical expansion of existing market boundaries on both the supply and demand sides.

In contrast to existing markets, typical features of the sharing economy offers and the platform economy are that their rating and monitoring systems

- are easily accessible and can be consulted from several places at the same time
- create the trust that is generally indispensable for transactions and
- hinder information asymmetries.

The offers on the platforms are characterised by their lower transaction costs, greater spatial expansion of the markets, lower information asymmetries between users and suppliers, and confidence in the reliability of the products and services on offer. These platforms enable relevant markets to grow in size and efficiency as more demand (potential) is met. Sharing economy platforms and the platform economy as a whole are characterized by positive scale effects: although the platforms usually require significant initial investments for the development of the infrastructure, they then tend to require low marginal costs for additional suppliers or users on the platform due to the fairly affordable scalability of the offers.

The positive network effects can lead to a winner-takes-it-all situation in which a platform operator cumulates all the advantages. For example, platform operators can derive significant benefit from the further use of the data they collect. Should a platform manage to secure a dominant market position, lock-in effects can occur, i.e. platforms possess personal data which users cannot take with them when they switch to another platform. The sum of the behavioural data combined with socio-economic information about the suppliers and consumers can be of considerable value for companies (platform operators, major providers) as they can also use it for other purposes (e. g. resale). Income from this re-use may significantly exceed the income from operating the platform. Such factors can contribute to a situation where individual platform operators hold a stable monopoly position. However, the current sharing economy platforms have – at most – only limited geographic or sectoral market power, and even the large players are still relatively far from holding permanent monopoly positions, i.e. the markets are still vulnerable to attack by other market players.

### **Embedding the topic into the fundamental legal principles**

The following guidelines provided by the current legal framework form the basis for managing the phenomenon of the sharing economy or platform economy correctly from a legal point of view: the guarantee of a free market economy and the fundamental right to economic freedom are of central importance in order for an economic system that operates according to basic market economy principles to function correctly. This economic constitution does not consist of economic freedom alone, but of a balance between economic freedom and measures restricting freedom in order to maintain competition, including consumer protection.

Similarly, the constitution contains a whole raft of provisions that can be collectively referred to as a social constitution.

It is therefore more meaningful to speak of an “economic and social constitution”. There is significant interaction between the provisions of the economic constitution and those of the social constitution. The implementation and guarantee of the social articles in the Federal Constitution are essential for an economy to function efficiently. Social security and employee protection form the basis for social peace and the maintenance of purchasing power, both of which are indispensable for an economy to thrive. Therefore, from a constitutional point of view, the precepts of economic freedom and socio-political aims hold equal importance.

## Challenges

### Challenges of the platform economy in Switzerland

In this study, two scenarios were conceived to represent how the sharing economy or platform economy in Switzerland could develop. Both scenarios – one assuming a high degree of expansion of the platform economy, and one with a low degree of expansion – display opportunities and risks for society, the economy and the environment. The scenarios were designed as key scenarios to demonstrate a broad range of developments in Switzerland, within which the most probable case lies. However, they are not explicit forecasts. The opportunity/risk assessment shows the relevant aspects of each scenario and identifies the three most important challenges for policymakers:

- **Acceptance and management of data protection aspects:**

The relevance of the sharing economy or platform economy relies on the acceptance of the offers by users. On the one hand acceptance depends on the users' preferences and trust, and on the other hand on the communication behaviour of the platform operators and how they address user concerns, e. g. with regard to data protection – which plays an important role both with regard to the number of platforms in the market and to the acceptance of the offers. The data which users and suppliers leave on platforms has a value for platform operators, either for themselves or for third

parties to whom this data can be sold. Today, platform users have little opportunity to influence what happens to the data on their usage behaviour, plus there is often little transparency about how data is used. No legal definitions have yet been made in terms of ownership rights of the platforms or of internet users to the data tracks, thus creating potential for mistrust and misuse.

- **Labour market and social insurance:**

In the labour market in particular, the possibility of introducing regulations is under review – and already being demanded by some politicians – which could have a strong influence on the development of the sharing economy or platform economy. From the current legal point of view, however, it would initially be sufficient to ensure that the existing legal principles are consistently applied, while technological developments should be systematically used to ease the administrative fulfilment of regulatory requirements. The platform economy can have a significant impact on both demand and supply in the labour market. For example, as far as platform-based employment conditions are concerned, the impact on achievable income is uncertain, and in the case it should be negative, this would put pressure on the overall national economy through the loss of purchasing power. From a societal point of view, the following risks of a widespread platform economy have been identified in addition to opportunities:

- the monetisation of unpaid volunteer work
- health issues for the working population
- a decline in social security contributions and the casualisation of employment in general. This includes, for example, lower job security, insufficient pay, and less social security, which can result in greater psychological burdens with corresponding social consequences.

These risks are still not very strong given the current degree of expansion of the platform economy and can be contained, at least in part, by existing legal provisions. However, they must be given high priority if the platform economy takes off. The main questions here are how and when to distinguish between self-employed and employed work and whether the recognition of self-employed workers should be facilitated. Any changes towards such a “facilitation of recognition of self-employed persons” would have to not only consider the financial effects on the financing of social security programmes, but

also improve the social security cover of self-employed persons and therefore also involve the platform operators in the financing.

- **Competitiveness/Innovation:**

The expansion of the platform economy has an impact on business innovation and thus on the competitiveness of the Swiss economy. If an innovative and dynamic environment prevails, the Swiss economy is also internationally competitive and can implement technical progress with productive results. The decisive factor here is the way in which the present players are replaced by platform operators, i.e. to what extent the present players succeed in integrating the new possibilities into their business models, e. g. by using new distribution channels. If, on the other hand, businesses cannot use the full potential of the platforms in the national economy, the result could be a downward spiral, in the course of which the current advantages of Switzerland as a business location would weaken or disappear altogether. As a result, Switzerland's competitiveness would lose ground.

## Action required and recommendations

**Developments must be constantly monitored in order to be able to act promptly if necessary. No immediate new regulations are needed.**

Administrative authorities, legislators, relevant business players and civil society are required to monitor and analyse developments on an ongoing basis. There is no acute need for new regulations. For the time being, it will suffice if existing regulations are consistently applied by the relevant authorities in registering incomes liable for tax and social security contributions, for instance, and in defining these incomes as “self-employed” or “employed” on the basis of the regulations developed by court and administrative practice. To this end, the administration offices and courts must address the constantly changing manifestations of the platform economy. This is the only way to achieve existing tax liability legislative objectives. Technological innovations should also be applied wherever possible so that platform economy players can efficiently fulfil their tax duties.

Based on these three challenges, we essentially see a need for action at four levels, although a balance must be struck between introducing timely new adjustments or additions to the regulatory framework and adopting a ‘wait and see’ policy. This has led to the following recommendations:

## A. In general

For Switzerland, we see a combination of “maintaining openness” and “minimising relevant risks” with dynamic and needs-oriented solutions as a guideline for the steps to be taken.

→ ***Recommendation 1: no introduction of immediate, specific sharing economy regulations.***

We consider the platform economy, i.e. how it is managed, as an essential factor for the future competitiveness of any economy on the international stage. In order for Switzerland to be able to keep pace with this development and successfully master the transition to a world shaped by the platform economy, there is currently no need to introduce immediate regulations specifically geared to individual applications. However, the relevant authorities are required to monitor and analyse developments on an ongoing basis. There may be a need for regulation, for example in consumer protection (including data protection), or regarding the labour market and competitiveness.

→ **Recommendation 2: review existing regulations in individual markets.**

Developments in the context of the platform economy should be used to review existing regulations in traditional markets. Better means of comparison on the new platforms could significantly reduce asymmetries in certain markets – which previously led to market failures and so far have been regulated – or render existing regulations obsolete. Certain regulations could be reviewed, for instance with regard to registration requirements, aptitude tests, training requirements, health checks or tachographs.

From a legal point of view, a provider is only permitted to move away from existing supervisory regulations if it can prove to a government authority that it is able to protect public goods – by itself or with the help of a solution at industry level. However, the State must continue to be the deciding force whether possible self-regulation in a specific case is sufficient.

## B. Managing data

In our view, the way in which data and data protection issues are managed is one of the biggest challenges, not least because data protection influences the acceptance of – and trust in – new digital solutions, which in turn affects the

expansion of the platform economy. In our digitised world, data will become an increasingly important raw material in the future: through the use of digital platforms, huge amounts of sometimes very individual and personal data are automatically generated and collected by some companies in a platform economy, which can be of value per se and put to commercial use by the platform operators.

→ ***Recommendation 3: observe how data usage is managed and strengthen aspects of data protection.***

Insufficiently regulated or poorly implemented data protection measures can severely hinder the expansion of the platform economy, both on the part of providers and users. The issue should therefore be pursued further. Action may potentially be needed not only in relation to ownership of user-generated data, copyright protection and the possibility of adopting international data protection rules, but also in relation to the role of new technologies.

### **C. Labour market**

The labour market will be strongly affected by the growth of the platform economy. In the future, increasingly more employees are likely to be recruited directly via platforms and carry out several jobs at the same time. The more sectors and people involved, the more far-reaching the changes will be.

→ ***Recommendation 4: keep an eye on aspects of the labour market.***

At present, we do not see any immediate need to adapt the regulatory framework because the liberal Swiss labour laws have so far proved to be sufficiently flexible. At the same time, however, various kinds of potential societal opportunities and risks must be countered. We see two areas of unresolved questions and thus a possible need for action: firstly, the casualisation of employment coupled with social and health issues and, secondly, the impact of the platform economy on social security funds. It may be necessary to seek new models of social partnership adapted to these new circumstances.

### **D. Competitiveness**

Looking ahead, the competitiveness of a country will also depend on how well its economy is able to cope with the new reality of the platform economy. The prime

intention must be to find ways to maintain the ability to innovate. Furthermore, due to the technical and economic characteristics of the platform economy, it is also important to monitor the various markets in order to be able to enforce the competition law as early as possible in the event of a stable monopoly being formed or a business player abusing its monopoly position.

→ ***Recommendation 5: develop the expertise of business players in order to ensure future competitiveness.***

Switzerland's current strengths must be transferred to the platform economy by taking appropriate steps in education policy, right through from primary education to vocational training. This is also suggested by economic behaviours observed in the sharing economy and platform economy. Early contact with digital elements or digital marketplaces, programming skills and digital business development and management increases levels of trust, acceptance and quality as well as the opportunities for individuals and companies to contribute innovative ideas to the platform economy from both the supply and demand sides.

### **Switzerland is well positioned to meet the challenges of the platform economy**

There are already many product and service offers available in the sharing economy or platform economy in Switzerland. Aside from some exceptions, especially international ones such as *Uber* or *Airbnb*, it is still possible to keep an overview of the expansion of these offers.

Although the platform economy will widely grow in importance, it is impossible to give an exact prediction on the degree of expansion and its effects. This study provides a rough assessment of the qualities which are likely to be relevant today, in Switzerland, for managing this evolution in the future, and of the measures – if necessary, regulatory – which can be taken to safeguard these national qualities in an economy increasingly characterized by the platform economy.

From today's perspective, Switzerland is well positioned to meet the challenges ahead: it has essential locational qualities that, in our opinion, are likely to become even more relevant with the further digitisation and expansion of the platform economy. Preserving these qualities should be part of the digital development strategy. With regard to the future need for action, it is important to not only

use the opportunities identified in the scenario analysis but also to reduce the associated risks.

It is crucial to strike a balance between introducing timely new adjustments or additions to the regulatory framework and adopting a 'wait and see' policy: premature announcements of regulatory changes could create planning uncertainty and stifle budding developments. At the same time, the acceptance and trust of users are important factors for the expansion of the platform economy. Therefore, effective provisions within the framework of the "social constitution" are needed where necessary to protect consumers and companies. This means that, firstly, the leeway existing in current legislation must be used consistently in order to meet the challenges of the platform economy; and secondly, in the areas mentioned above, where there are signs of regulatory gaps, supplements to the regulatory framework must be made. Switzerland should also observe how the platform economy is developing abroad, especially among key trading partners, and which measures these countries are taking as a result. After all, in terms of the way in which international developments are regulated, it is the relative difference to other countries that is decisive for Switzerland's economic competitiveness.

# Synthèse

## Objet et but de l'étude

### **L'économie du partage en tant que composante de l'économie de plateforme**

Un débat soutenu a cours depuis 2008 autour de la notion d'« économie du partage ». Diverses études montrent que les offres de partage sont de plus en plus connues au sein de la population, en Suisse comme ailleurs : De plus en plus de biens sont échangés ou vendus via ces plateformes, des outils à l'électroménager, en passant par différentes offres de services ainsi que des biens d'investissement. Même si des chiffres concrets sur l'étendue et l'impact économique en Suisse font encore largement défaut, pratiquement toutes les études de marché décèlent un fort potentiel dans ce secteur.

En fin de compte, l'économie du partage ne concerne pas une nouvelle catégorie de biens, mais des biens existants dont on fait le commerce ou qui sont partagés et utilisés par le biais de nouveaux canaux numériques. Parmi les moteurs principaux de cette propagation figurent Internet et l'avènement du numérique, qui ont jeté les bases d'une mise en réseau des acteurs via une plateforme (de partage) numérique. Ces raisons expliquent pourquoi l'économie du partage ne connaît pas une évolution autonome, qu'on pourrait analyser seule, mais doit plutôt être considérée comme un cas à part dans l'économie de plateforme. L'économie de plateforme englobe toutes les activités économiques sur les places de marché numériques auxquelles les offrants aussi bien que les demandeurs peuvent avoir accès du monde entier via Internet.

### **Objectifs et méthodologie de l'étude**

Dans ce contexte, la présente étude mandatée par TA-SWISS doit mettre en lumière et démontrer les opportunités et les risques que recèlent l'économie du partage et l'économie de plateforme pour la Suisse, ainsi que la manière d'établir une dynamique positive tout en atténuant ou prévenant les conséquences négatives.

Pour ce faire, le thème a été traité selon une démarche interdisciplinaire, en recourant à une approche pluriméthodique à différents niveaux. Les méthodes

de recherche utilisées, issues des sciences économiques, sociales et juridiques, étaient de nature qualitative aussi bien que quantitative. L'étude met en lumière la nécessité d'intervenir pour, le cas échéant, modifier les réglementations en vigueur en Suisse afin de relever les défis liés à l'économie du partage et l'économie de plateforme et formule des recommandations en la matière. Les conclusions tirées visent à étayer la prise de décisions au sein du Parlement et du Conseil fédéral. Par ailleurs, l'étude s'adresse à toute personne intéressée dans les milieux politiques, économiques, dans la société civile, dans les médias ou dans le monde scientifique.

### **Délimitation de l'objet de l'étude**

Pour mener à bien les analyses, nous avons dans un premier temps délimité l'objet de l'étude au moyen de quatre critères. Ainsi, est considéré comme constituant l'offre en économie du partage ce qui figure sur les plateformes informatisées en ligne et essentiellement sur les modèles de pair à pair (peer-to-peer, P2P), dans lesquels les offrants et les utilisateurs sont le plus souvent des particuliers. Ce faisant, nous nous basons exclusivement sur les offres destinées à un usage temporaire sans transfert de propriété et ne prenons pas en compte les biens à caractère numérique.

Parmi les analyses effectuées, la plateforme en ligne constitue le critère prépondérant. L'économie du partage présente de nombreuses caractéristiques variables pour les plateformes de marché de façon générale et devrait par conséquent être considérée comme une composante de l'économie de plateforme.

## **L'économie du partage dans une perspective économique et juridique**

### **La thématique sous l'angle macroéconomique**

Les plateformes mettent en relation deux marchés distincts, qui se caractérisent par des effets de réseau indirects : L'utilité de la plateforme croît pour les offrants aussi bien que pour les consommateurs à mesure que l'autre groupe gagne en envergure. L'économie de plateforme a pour effet, du côté de l'offre aussi bien que de la demande, de repousser sensiblement les frontières géographiques des marchés prévalant jusqu'à présent.

Contrairement aux marchés existants, les offres dans l'économie du partage et l'économie de plateforme se distinguent par des systèmes d'évaluation et de surveillance qui remplissent les fonctions suivantes:

- Consultation aisée et possible en de nombreux lieux simultanément
- Instauration de la confiance, indispensable pour la plupart des transactions
- Comblement des asymétries prévalant au niveau de l'information

Les offres sur les plateformes se caractérisent par des coûts de transaction plus faibles, des marchés géographiquement plus vastes, des asymétries moindres entre utilisateurs et offrants au niveau de l'information et la confiance dans la fiabilité des offres. Grâce à ces plateformes, les marchés concernés s'agrandissent et gagnent en efficacité par le fait qu'une demande (potentielle) accrue peut être atteinte. Les plateformes d'économie du partage et l'économie de plateforme en général se distinguent par des effets d'échelle positifs : La mise en place de l'infrastructure des plateformes demande souvent des investissements initiaux conséquents et ces dernières se distinguent ensuite – en raison de l'adaptabilité relativement avantageuse des offres – par de faibles coûts marginaux pour les offrants ou utilisateurs supplémentaires.

Les effets de réseau positifs peuvent aboutir à une situation « the winner takes it all » (le gagnant emporte tout), dans laquelle un exploitant de plateforme réunit à lui seul tous les avantages. Ce faisant, les exploitants de plateformes peuvent tirer un avantage particulier de la réutilisation des importants volumes de données collectés. Si une plateforme se retrouve à occuper une position dominante sur le marché, des effets « lock in » peuvent se produire, autrement dit les plateformes détiennent des données personnelles qui ne peuvent pas être emportées par les utilisateurs lorsqu'ils passent à une autre plateforme. La somme des données de comportement combinée aux informations socioéconomiques sur les offrants et les demandeurs peut représenter une valeur conséquente pour des entreprises (exploitants de la plateforme, grands fournisseurs), qui peuvent l'exploiter également à d'autres fins (p. ex. revente). Les revenus tirés de cette utilisation tierce peuvent largement dépasser les revenus tirés de l'exploitation de la plateforme. De tels facteurs contribuent à asseoir la position de monopole de certains exploitants de plateforme. Les plateformes actuelles de l'économie du partage disposent toutefois tout au plus d'une puissance de marché limitée sur le plan géographique ou à certaines branches, et même les grands acteurs sont encore relativement loin d'occuper des positions de monopole qui ne soient

pas temporaires. Autrement dit, de façon générale, les marchés sont susceptibles d'être attaqués par d'autres participants sur le marché.

### **La thématique sous l'angle des principes juridiques fondamentaux**

Les principes de base suivants, tirés du cadre juridique actuel, constituent le fondement d'un examen adéquat du phénomène de l'économie du partage ou de l'économie de plateforme sous l'angle juridique : La garantie d'une économie de marché libre et le droit fondamental à la liberté économique revêtent une importance centrale pour le bon fonctionnement d'un ordre économique reposant sur des principes de l'économie de marché. La liberté économique n'est pas l'unique composante de ce système économique. Il comprend aussi une interaction équilibrée entre la liberté économique et des mesures restreignant cette liberté, qui visent à préserver la concurrence, notamment à protéger les consommateurs. De même, le système inclut tout un éventail de dispositions qui peuvent être qualifiées globalement d'ordre social.

Il serait dès lors plus judicieux de parler d'un « système économique et social ». Les interactions entre les dispositions régissant le système économique et celles du système social sont considérables. La mise en œuvre et la garantie de l'article social dans la Constitution fédérale sont des conditions préalables pour une économie performante. La protection sociale et la protection du travailleur constituent la base de la paix sociale et aussi de la préservation du pouvoir d'achat, tous deux étant indispensables pour une économie florissante. Les préceptes concernant la liberté économique et les buts de politique sociale revêtent donc la même valeur du point de vue du droit constitutionnel.

## **Les enjeux**

### **Les enjeux de l'économie de plateforme pour la Suisse**

Dans la présente étude, deux scénarios sont esquissés pour montrer comment l'économie du partage ou l'économie de plateforme pourraient évoluer en Suisse. Le scénario qui table sur une large propagation de l'économie du partage aussi bien que le scénario misant sur une faible propagation recèlent des opportunités et des risques du point de vue de la société, de l'économie et de l'environnement. Les scénarios ont été conçus comme des scénarios de référence,

qui montrent une fourchette dans les évolutions en Suisse à l'intérieur de laquelle la réalité viendra vraisemblablement s'inscrire. Ils ne constituent toutefois explicitement pas des prévisions. L'évaluation des opportunités et des risques montre les aspects pertinents pour chaque scénario et permet de reconnaître les trois principaux défis pour le monde politique :

- **Acceptation et gestion des aspects de protection des données :**

L'importance de l'économie du partage ou de l'économie de plateforme et son avenir en général sont fonction de l'acceptation des offres par l'utilisateur. Or, l'acceptation dépend, d'une part, des préférences et de la confiance des utilisateurs et, d'autre part, du comportement de communication des exploitants de plateforme et de la manière dont ils gèrent les souhaits des utilisateurs, par exemple en matière de protection des données : La protection des données joue un rôle important, aussi bien en ce qui concerne le nombre de plateformes sur le marché que pour l'acceptation des offres. Les données laissées par les utilisateurs et les offrants sur les plateformes revêtent une valeur pour les exploitants de plateforme, que ce soit pour eux-mêmes ou pour des tiers auxquels ces données peuvent être vendues. Aujourd'hui, les utilisateurs de plateformes ont peu de possibilités d'influer sur l'emploi des données liées à leur comportement d'utilisation. Il ne règne en outre souvent que peu de transparence sur la manière dont les données sont utilisées. D'un point de vue juridique, les droits de propriété des plateformes ou des internautes sur les traces de données en général ne sont pas encore définis, laissant un champ libre pouvant déboucher sur la méfiance et des utilisations abusives.

- **Marché du travail et assurances sociales :**

Dans le domaine du marché du travail en particulier, des réglementations sont concevables – et des demandes en ce sens émanent parfois déjà des milieux politiques –, lesquelles peuvent fortement influencer l'évolution de l'économie de partage et de l'économie de plateforme. Dans la perspective juridique actuelle, il suffirait toutefois dans un premier temps d'appliquer de manière systématique les bases légales en vigueur. Le progrès technologique devrait, ce faisant, être mis à profit pour simplifier les tâches administratives visant à remplir les exigences réglementaires.

L'économie de plateforme peut avoir des répercussions considérables tant sur la demande que sur l'offre sur le marché du travail. En ce qui concerne les conditions d'engagement proposées sur les plateformes en général, les répercussions sur le revenu réalisable, par exemple, sont difficiles à établir.

En cas de situation défavorable, l'économie du pays en général en pâtirait du fait des pertes de pouvoir d'achat. D'un point de vue social, une large propagation offrirait des opportunités, mais recèlerait également les risques suivants :

- Monétarisation du travail volontaire non rémunéré
- Atteintes à la santé des travailleurs
- Diminution des recettes des assurances sociales et précarisation des contrats de travail en général, notamment par la diminution de la sécurité du travail, par une rémunération insuffisante ou des réductions des garanties sociales, ce qui peut engendrer un stress psychologique accru dont les conséquences devront être assumées par la société.

Ces risques sont encore peu présents avec la propagation actuelle de l'économie de plateforme et peuvent être atténués, du moins en partie, par le biais des dispositions juridiques existantes. Par contre, en cas de propagation plus soutenue, ces risques devraient être traités en priorité. Les questions qui devraient alors se poser sont principalement les suivantes : Comment et quand faut-il distinguer entre activité lucrative indépendante et dépendante ? Faut-il, le cas échéant, faciliter la reconnaissance des travailleurs indépendants ? S'agissant d'éventuelles modifications dans le sens d'une « simplification de la reconnaissance de la qualité d'indépendant », il conviendrait, d'une part, de garder à l'esprit les répercussions sur le financement du système social et, d'autre part, d'améliorer la couverture des indépendants par la législation sur les assurances sociales et, ce faisant, d'impliquer les exploitants de plateforme dans le financement.

- **Compétitivité/innovation :**

La propagation de l'économie de plateforme se répercute sur le niveau d'innovation des entreprises et, ce faisant, sur la compétitivité de l'économie suisse. Si de façon générale le climat qui règne est innovant et dynamique, l'économie suisse sera compétitive également au niveau international et pourra mettre en œuvre les progrès techniques de manière productive. Un élément décisif à cet égard est la question de savoir de quelle manière les acteurs actuels sont supplantés par des exploitants de plateforme ou dans quelle mesure ils parviennent à intégrer les nouvelles possibilités dans leurs modèles commerciaux, par exemple en utilisant de nouveaux canaux de distribution. En effet, si les potentiels des plateformes ne peuvent que peu, ou

pas du tout, être mis à profit par les entreprises dans le contexte économique, une spirale descendante peut se mettre en marche et finir par affaiblir ou supprimer totalement les avantages dont bénéficie actuellement la place économique suisse. La compétitivité de la Suisse en général s'en trouverait affectée.

## Nécessité d'intervenir et recommandations

**Il convient d'observer les évolutions en continu pour pouvoir intervenir en temps opportun si nécessaire. Aucune réglementation nouvelle n'est requise dans l'immédiat.**

Il incombe aux autorités administratives, au législateur, aux acteurs économiques concernés et à la société civile d'observer les évolutions et de les analyser en continu. Il n'existe pas de nécessité urgente de nouvelles réglementations. Il suffit pour l'heure d'appliquer de manière systématique les réglementations existantes, par exemple pour la saisie du revenu imposable et déterminant pour les assurances sociales par les autorités compétentes, et de qualifier ce revenu comme provenant d'une activité « indépendante » ou « dépendante » sur la base de réglementations découlant de la pratique jurisprudentielle et administrative. A cet effet, les instances administratives et les tribunaux compétents sont invités à mener une réflexion sur le phénomène, en mutation permanente, de l'économie de plateforme. Ainsi seulement, les buts actuels fixés par le législateur concernant les obligations fiscales pourront être atteints. Si cela s'avère pertinent, il convient de mettre en œuvre également des innovations technologiques afin que les acteurs de l'économie de plateforme puissent remplir efficacement leurs obligations fiscales.

En partant des trois défis énoncés plus haut, nous voyons ici essentiellement un besoin d'intervention à quatre niveaux. Dans ce contexte, il convient de trouver un équilibre entre une extension ou une adaptation du cadre réglementaire en temps voulu et une attente opportune. Nous déduisons de ces principes les recommandations suivantes :

## A. De manière générale

Nous considérons qu'une ligne directrice pour le chemin à suivre consisterait, pour la Suisse, en une combinaison de « préservation de l'ouverture » et de « réduction au strict minimum des risques afférents » par des solutions dynamiques et adaptées aux besoins.

### → ***Recommandation n° 1 : Ne pas introduire de réglementations spécifiques pour l'économie du partage dans l'immédiat.***

Nous considérons l'économie de plateforme et la manière dont elle est gérée comme un facteur essentiel pour la compétitivité de l'économie d'un pays au niveau international à l'avenir. Pour que la Suisse puisse suivre le rythme de cette évolution et réussir le passage à un monde marqué par l'économie de plateforme, aucune réglementation axée sur des applications spécifiques ne doit être introduite dans l'immédiat. Les autorités compétentes veilleront toutefois à observer et analyser les évolutions en continu. Il peut devenir nécessaire de prévoir une réglementation, par exemple, dans le domaine de la protection des consommateurs (notamment la protection des données), en matière de marché du travail ou de compétitivité.

### → ***Recommandation n° 2 : Réexaminer les réglementations existantes sur les différents marchés.***

Les développements en lien avec l'économie de plateforme devraient être mis à profit pour réexaminer les réglementations existantes dans les marchés traditionnels. De meilleures possibilités de comparaison sur les nouvelles plateformes pourraient permettre de réduire sensiblement des asymétries existant sur certains marchés, qui ont par le passé entraîné des dysfonctionnements, ou encore rendre superflues des réglementations existantes. Par exemple, certaines réglementations pourraient être réexaminées, notamment dans le domaine des obligations d'enregistrement, des attestations d'aptitude, des directives de formation, des examens de santé ou encore des tachygraphes.

D'un point de vue juridique, un détournement des réglementations de surveillance existantes ne serait en principe admissible que si l'offrant pouvait apporter la preuve vis-à-vis d'une autorité étatique qu'il est (de lui-même ou par l'intermédiaire d'une solution par branche) en mesure de protéger les biens publics. L'Etat doit toutefois continuer à se prononcer sur la question de savoir si une possible autorégulation est suffisante dans un cas concret.

## B. Gestion des données

La gestion des données et les questions liées à la protection des données représentent selon nous un des principaux défis à relever. La raison en est essentiellement que la protection des données influe sur l'acceptation de nouvelles solutions numériques et sur la confiance qu'elles inspirent, lesquelles se répercutent à leur tour sur la propagation de l'économie de plateforme. Les données en tant que matière première d'un monde passé à l'ère numérique continueront à gagner en importance à l'avenir : L'utilisation de plateformes numériques engendre des volumes considérables de données parfois très individuelles et personnelles, que les entreprises concernées génèrent et collectent automatiquement dans une économie de plateforme. Ces données peuvent revêtir une valeur en soi et être exploitées à des fins commerciales par les fournisseurs des plateformes.

→ **Recommandation n° 3 : Examiner la manière dont est gérée l'utilisation des données et renforcer des aspects de la protection des données.**

Une réglementation insuffisante ou une application inopportune de la protection des données peut fortement entraver la propagation de l'économie de plateforme, au niveau des offrants aussi bien que des utilisateurs. Il convient donc de rester attentif à cette problématique. Il existe potentiellement un besoin d'intervention au niveau des droits de propriété à l'égard des données générées par l'utilisateur, de la protection des droits d'auteur et des possibilités de reprise de dispositions internationales en matière de protection des données, ainsi qu'en ce qui concerne le rôle des nouvelles technologies.

## C. Marché du travail

Une propagation accrue de l'économie de plateforme influe fortement sur le marché du travail. Ainsi, à l'avenir, la main d'œuvre dans un nombre croissant de branches devrait être recrutée directement via des plateformes et, plus souvent, exercer plusieurs emplois en parallèle. Plus le nombre de branches et de personnes concernées augmente, plus les changements prendront de l'ampleur.

→ **Recommandation n° 4 : Surveiller de près certains aspects du marché du travail.**

A l'heure actuelle, nous ne voyons pas de besoin d'adaptation du cadre réglementaire dans l'immédiat, parce que le droit du travail suisse, conçu de façon

libérale, s'est avéré suffisamment élastique jusqu'ici. Néanmoins, il convient dans le même temps de favoriser d'éventuelles opportunités pour la société et de prévenir les risques de différentes natures. Nous considérons que des questions demeurent en suspens et qu'une intervention serait donc potentiellement nécessaire dans deux domaines : la précarisation des relations de travail et les questions concernant les répercussions sociales et sanitaires d'une part, et de l'autre les conséquences de l'économie de plateforme sur les assurances sociales. Il convient, le cas échéant, de rechercher des modèles de partenariat social qui soient adaptés aux circonstances nouvelles ou en mutation.

#### **D. Compétitivité**

Le degré de compétitivité d'un pays à l'avenir dépendra notamment de la manière dont l'économie nationale concernée aura su gérer la nouvelle réalité de l'économie de plateforme. Le but est de trouver des façons de préserver la capacité d'innovation. En outre, il convient, sur la base des caractéristiques techniques et économiques de l'économie de plateforme, d'observer les différents marchés afin de pouvoir intervenir le plus rapidement possible, sur le plan du droit de la concurrence, en cas de formation d'un monopole stable ou en cas d'abus de position de monopole.

→ ***Recommandation n° 5 : Promouvoir le savoir-faire des acteurs économiques en tant que condition préalable à la compétitivité future.***

Les points forts actuels de la Suisse devraient être intégrés à l'économie de plateforme. Pour ce faire, la politique de formation devrait mettre l'accent sur ce point, que ce soit à partir de la formation scolaire initiale jusqu'à la formation professionnelle et continue. C'est ce que suggèrent également les discours sur l'économie du partage et l'économie de plateforme dans l'approche de l'économie comportementale. Un contact précoce avec des composantes numériques ou des places de marché numériques, des connaissances en programmation, ainsi que dans le développement et la gestion des affaires numériques renforcent la confiance, l'acceptation et la qualité de même que les possibilités que des particuliers et des entreprises soumettent des idées innovantes dans le cadre de l'économie de plateforme, que ce soit en tant qu'offrant ou en tant que demandeur.

## La Suisse est bien parée pour relever les défis de l'économie de plateforme

Il existe actuellement en Suisse de nombreuses offres dans le domaine de l'économie du partage et de l'économie de plateforme. Hormis dans quelques cas, essentiellement des exceptions internationales telles que Uber ou Airbnb, la propagation de ces offres est pour l'heure telle qu'elle permet encore de garder une bonne vue d'ensemble.

L'importance de l'économie de plateforme en général va augmenter. Il est toutefois impossible de prédire avec précision l'ampleur de cette propagation et ses répercussions. La présente étude évalue de manière générale les qualités que renferme actuellement la Suisse et qui devraient, à l'avenir aussi, jouer un rôle important dans la gestion de cette évolution. Elle examine également quelles mesures réglementaires pourraient, le cas échéant, permettre de préserver ces qualités propres au pays dans une économie nationale de plus en plus marquée par l'économie de plateforme.

Dans la perspective actuelle, la Suisse est bien parée pour relever les défis à venir : Elle dispose de qualités essentielles liées à son site, qui selon notre estimation devraient encore gagner en importance avec la poursuite de la transition numérique et la propagation de l'économie de plateforme. La préservation de ces qualités devrait faire partie intégrante de la stratégie de développement dans le domaine du numérique. En ce qui concerne la nécessité d'intervenir à l'avenir, il convient de tirer parti des opportunités mises en lumière dans l'analyse des scénarios et, dans le même temps, d'atténuer les risques.

L'important est de trouver un équilibre entre une extension ou une adaptation en temps voulu et une attente opportune. Des annonces ou des initiatives prématurées en vue d'une réglementation peuvent entraîner une insécurité pour la planification et tuer dans l'œuf des développements en cours. Dans le même temps, l'acceptation et la confiance sont d'importants facteurs pour la propagation de l'économie de plateforme. C'est pourquoi des dispositions efficaces sont nécessaires dans le cadre de la « constitution sociale » afin de protéger les consommateurs et les entreprises. Ici, il convient d'une part de tirer systématiquement parti des marges de manœuvre offertes par la législation actuelle pour relever les défis de l'économie de plateforme. D'autre part, dans les domaines précités, des compléments doivent être envisagés là où des lacunes de réglementation se dessinent. La Suisse devrait en outre observer l'évolution de l'économie de

plateforme à l'étranger, en particulier chez ses principaux partenaires commerciaux, ainsi que les mesures prises par ces pays dans ce contexte. En effet, dans le domaine de la réglementation des développements internationaux, la différence relative entre les pays revêt une importance décisive pour la compétitivité de la Suisse sur le plan économique.

## Sintesi

### Oggetto e obiettivi dello studio

#### **La sharing economy come parte dell'economia di piattaforma**

Sul concetto di sharing economy è in corso un'accesa discussione sin dal 2008. Vari studi hanno dimostrato che le offerte di sharing godono anche da noi di crescente notorietà tra la popolazione: tramite le piattaforme vengono scambiati o venduti sempre più beni e servizi, dagli attrezzi agli elettrodomestici, dalle prestazioni più disparate ai beni di investimento. Sebbene le cifre concrete sulla diffusione e sul peso economico della sharing economy in Svizzera siano ancora poche, praticamente tutti gli studi di mercato riconoscono al settore grandi potenzialità.

In sostanza la sharing economy non introduce un nuovo genere di beni o servizi, bensì lo scambio, la condivisione e l'utilizzo di beni e servizi già esistenti tramite nuovi canali di tipo digitale. Il motore trainante della sua diffusione è Internet ossia la digitalizzazione, senza la quale ai soggetti interessati non sarebbe nemmeno possibile connettersi in rete su una piattaforma (di condivisione) digitale. Per questo motivo la sharing economy non costituisce uno sviluppo indipendente che va considerato autonomamente, bensì un caso specifico dell'economia di piattaforma. Quest'ultima comprende tutte le attività economiche che si svolgono sui mercati digitali, accessibili via Internet da ogni luogo del pianeta sia da parte dell'offerta che da parte della domanda.

#### **Obiettivi e metodo alla base dello studio**

A partire dal contesto così delineato, il presente studio commissionato da TASSWISS si prefigge di illustrare le opportunità e i rischi che la sharing economy e più in generale l'economia di piattaforma comportano per la Svizzera e di mostrare come sia possibile conservare uno sviluppo positivo, limitando o eliminando le conseguenze negative.

Il tema è stato affrontato a vari livelli con un approccio interdisciplinare che ha previsto l'impiego di più principi metodologici, attingendo a metodi di ricerca qualitativi e quantitativi derivati dalle scienze economiche, sociali e giuridiche. Lo

studio raffronta eventuali necessità di riregolamentazione in Svizzera con le sfide poste dalla sharing economy e dall'economia di piattaforma, formulando le relative raccomandazioni. I risultati saranno messi a disposizione del Parlamento e del Consiglio federale quali basi decisionali. Lo studio si rivolge inoltre agli interessati in campo politico ed economico, alla società civile, ai media e alle istituzioni scientifiche.

### **Delimitazione dell'oggetto**

Prima di eseguire le analisi si è provveduto a delimitare l'oggetto della ricerca applicando quattro criteri restrittivi. Sulla scorta di questi criteri è da considerarsi un'offerta di sharing economy quella basata su piattaforme digitali online e precipuamente su modelli peer to peer (P2P) nei quali offerente e fruitore sono perlopiù individui. Inoltre sono state considerate soltanto le offerte di fruizione temporanea senza trasferimento di proprietà e sono stati esclusi i prodotti digitali.

Dalle analisi compiute la piattaforma online si è rivelata essere il criterio essenziale. In questo la sharing economy presenta molte caratteristiche riscontrabili più in generale nelle piattaforme di mercato digitali e va dunque considerata parte dell'economia di piattaforma.

## **La sharing economy dalla prospettiva economica e giuridica**

### **Inquadramento del tema dalla prospettiva politico-economica**

Le piattaforme collegano due mercati differenti, caratterizzati da effetti indiretti di messa in rete (networking): sia per gli offerenti che per i fruitori l'utilità della piattaforma cresce quanto più si popola l'altro gruppo. L'economia di piattaforma comporta dunque un massiccio ampliamento dei bacini geografici dei mercati sia dell'offerta sia della domanda.

A differenza che nei mercati tradizionali, le offerte della sharing economy e più in generale l'economia di piattaforma sono caratterizzate da sistemi di valutazione e monitoraggio

- di facile comprensione e consultabili contemporaneamente da molti luoghi
- che creano la fiducia indispensabile alla conclusione di transazioni e
- ribilanciano l'asimmetria informativa.

Le offerte veicolate dalle piattaforme si distinguono per costi di transazione inferiori, maggiore estensione geografica dei mercati, inferiore asimmetria informativa tra offerenti e fruitori nonché maggiore fiducia nell'affidabilità delle offerte stesse. I mercati coinvolti ricavano dalle piattaforme un'efficienza e un'estensione superiori poiché riescono a raggiungere una maggiore quantità di domanda (reale e potenziale). Le piattaforme di sharing economy e l'economia di piattaforma nel suo complesso producono effetti positivi anche a livello di economia di scala: le piattaforme richiedono in genere investimenti iniziali cospicui per l'approntamento dell'infrastruttura, ma presentano in seguito – grazie alla scalabilità relativamente vantaggiosa delle offerte – bassi costi marginali per gli offerenti e i fruitori che vengono aggiungersi.

Gli effetti positivi di networking possono condurre a situazioni del tipo “asso pigliatutto” in cui i gestori delle piattaforme si aggiudicano tutti i vantaggi, e in particolare quelli legati al riutilizzo delle grandi quantità di dati che raccolgono. Se una piattaforma giunge effettivamente a dominare il mercato possono subentrare effetti di lock-in, ossia il possesso da parte della piattaforma stessa di dati personali che non esportabili dagli utenti nel passaggio a un'altra. La somma dei dati comportamentali, combinata con informazioni socioeconomiche su offerenti e fruitori, può detenere per le imprese (gestori di piattaforme, grossi offerenti) un valore elevato sfruttabile anche in altri canali (es. mediante vendita a terzi). I profitti derivanti da quest'ultimo utilizzo possono persino superare notevolmente quelli conseguiti con l'esercizio della piattaforma stessa. Fattori come questi possono far sì che singoli gestori di piattaforme conquistino stabili posizioni di monopolio. Le attuali piattaforme di sharing economy detengono però tuttalpiù leadership di mercato limitate a un'area geografica o a un settore; persino le più potenti sono ancora relativamente lontane da posizioni di monopolio non temporanee, il che significa che in linea di principio i mercati restano attaccabili da parte di altri operatori.

## **Inquadramento del tema sulla base dei principi giuridici fondamentali**

Per valutare correttamente il fenomeno della sharing economy e dell'economia di piattaforma dal punto di vista della legge ci si fonda sul seguente orientamento giuridico attuale: assicurare una libera economia di mercato e il diritto fondamentale alla libertà economica è di centrale importanza per il funzionamento di un sistema economico regolato dai principi cardine dell'economia di mercato. Questa "costituzione economica" non prevede soltanto la libertà economica, bensì anche un'interazione bilanciata tra questa e le misure preposte alla sua limitazione per il mantenimento della concorrenza, inclusa la tutela dei consumatori. La costituzione contiene inoltre tutta una serie di norme definibili nel loro complesso come "costituzione sociale".

Si parla dunque significativamente di "costituzione socio-economica". Tra le norme della costituzione economica e quelle della costituzione sociale sussistono interazioni importanti. L'applicazione e la difesa degli articoli sociali della Costituzione federale sono condizioni indispensabili all'efficienza dell'economia. Le tutele sociali e la protezione dei lavoratori garantiscono a loro volta la pace sociale non meno che il mantenimento del potere d'acquisto; un'economia fiorente non ne può prescindere. Dal punto di vista del diritto costituzionale i dettami della libertà economica e gli obiettivi di politica sociale possiedono quindi pari valore.

## **Sfide**

### **Le sfide dell'economia di piattaforma in Svizzera**

Il presente studio tratteggia due possibili scenari di ulteriore sviluppo della sharing economy e più in generale dell'economia di piattaforma in Svizzera. Entrambi – sia lo scenario che prevede una maggiore diffusione dell'economia di piattaforma sia quello che ne presuppone una inferiore – offrono opportunità a fronte di rischi sociali, economici e ambientali. Gli scenari sono stati concepiti come quadri di riferimento atti a illustrare un'ampia gamma di possibili sviluppi in Svizzera, tra i quali sono senz'altro compresi anche quelli che con ogni probabilità si verificheranno nella realtà. Non forniscono però esplicitamente una prognosi. Dall'analisi dei rischi e delle opportunità emergono gli aspetti rilevanti di ciascuno dei due scenari e le tre sfide fondamentali che la politica si trova ad affrontare:

- **Accettazione e gestione di aspetti legati alla protezione dei dati:**

il successo della sharing economy e dell'economia di piattaforma non può prescindere all'accettazione delle sue offerte da parte dei fruitori. Detta accettazione dipende, per un verso, dalle preferenze e dalla fiducia degli utenti stessi e, per l'altro, dai comportamenti di comunicazione dei gestori delle piattaforme nonché dal loro rapporto con le esigenze degli utenti, ad esempio sotto l'aspetto della protezione dei dati; quest'ultima riveste un ruolo importante sia in rapporto alla quantità delle piattaforme presenti sul mercato sia anche nel condizionare l'accettabilità delle offerte. I dati che i fruitori e gli offerenti registrano sulle piattaforme costituiscono un valore per i gestori, sia per loro stessi che per i terzi a cui i dati possono essere venduti. Oggi gli utenti delle piattaforme hanno poche possibilità di influire sull'impiego dei dati relativi ai loro comportamenti di utenza. C'è poca trasparenza anche sulle modalità d'uso dei dati stessi. Non esistono ancora norme che regolamentino, nemmeno a livello generale, i diritti di proprietà sulle "tracce di dati" detenuti dalle piattaforme e dagli utenti di Internet. Ciò lascia spazio alla diffidenza e agli abusi.

- **Mercato del lavoro e assicurazioni sociali:**

nel settore del mercato del lavoro, in particolare, è ipotizzabile l'introduzione di regolamentazioni – in parte già auspiccate in campo politico – che potrebbero condizionare fortemente lo sviluppo della sharing economy e/o dell'economia di piattaforma. Dal punto di vista giuridico attuale, sulle prime basterebbe però far rispettare con sistematicità e coerenza i fondamentali giuridici vigenti, sfruttando il progresso tecnologico per semplificare l'applicazione delle norme a livello amministrativo.

L'economia di piattaforma può influenzare in modo considerevole sia la domanda che l'offerta sul mercato del lavoro. Per quanto concerne i rapporti di impiego offerti dalle piattaforme in generale, gli effetti prodotti sui redditi conseguibili sono incerti; se gli sviluppi si rivelassero negativi, potrebbe scaturirne una perdita di potere d'acquisto che graverebbe sull'economia nazionale. Dal punto di vista sociale l'eventualità di un'ampia diffusione dell'economia di piattaforma presenterebbe, oltre a opportunità, i seguenti rischi:

- monetizzazione di lavoro volontario non retribuito
- impatto gravoso sulla salute dei lavoratori

- calo delle entrate delle assicurazioni sociali e generale precarizzazione dei rapporti di lavoro. Con quest'ultima si intende ad es. una minore sicurezza occupazionale, una retribuzione insufficiente o tagli alle coperture sociali, con possibili ripercussioni a livello di maggiore carico psicologico e relative conseguenze per la società.

All'attuale livello di diffusione dell'economia di piattaforma questi rischi sono ancora poco virulenti e possono essere (almeno parzialmente) contenuti dalle disposizioni normative vigenti. Se la diffusione dell'economia di piattaforma crescerà, occorrerà però attribuire priorità elevata alle contromisure atte ad affrontarli. Bisognerà innanzitutto chiedersi come e quando sia opportuno distinguere tra attività lucrativa dipendente e indipendente e se in certi casi le persone esercitanti un'attività lucrativa indipendente non dovrebbero essere più facilmente riconosciute come tali. Eventuali modifiche in direzione della menzionata facilitazione del riconoscimento come lavoratore indipendente dovrebbero tenere conto delle conseguenze economiche sul finanziamento delle opere sociali e migliorare al contempo la copertura assicurativa sociale obbligatoria dei lavoratori indipendenti, coinvolgendo nel suo finanziamento anche i gestori delle piattaforme.

- **Competitività/innovazione:**

la diffusione dell'economia di piattaforma si ripercuote sul grado di innovatività delle imprese e dunque anche sulla competitività dell'economia svizzera nel suo complesso. Se prevarrà un contesto dinamico e innovativo, l'economia nazionale si manterrà competitiva anche a livello internazionale e sarà in grado di sfruttare produttivamente il progresso tecnologico. Decisivo in questo senso è come i gestori delle piattaforme soppianteranno gli operatori economici attuali e/o fino a che punto questi ultimi saranno in grado di implementare le nuove opportunità nei propri modelli di impresa, ad esempio sfruttando nuovi canali di distribuzione. Se invece le imprese sapranno sfruttare poco o niente le potenzialità delle piattaforme a livello di economia nazionale, potrebbe innescarsi una spirale recessiva che comporterebbe l'indebolimento o l'abolizione dei vantaggi attualmente offerti dalla piazza svizzera, con conseguente calo generale della competitività del nostro paese.

## Necessità di intervento e raccomandazioni

**Occorre monitorare gli sviluppi in tempo reale per essere in grado di intervenire quando e se necessario. Non è indispensabile varare subito nuove norme.**

Le autorità amministrative, il legislatore, i principali operatori economici e la società civile sono tenuti a monitorare e ad analizzare gli sviluppi in tempo reale. Non sussiste un'acuta necessità di reregolamentazione. Per il momento è sufficiente applicare con coerenza e sistematicità le norme in vigore, per esempio rilevando i redditi imponibili ai fini fiscali e contributivi e differenziandoli per provenienza (redditi da attività lucrative dipendenti o indipendenti) in base alle norme invalse nella prassi giuridica e amministrativa. A questo scopo gli uffici amministrativi e i tribunali competenti sono chiamati a confrontarsi con le forme cangianti dell'economia di piattaforma. Soltanto così sarà possibile conseguire gli obiettivi contributivi stabiliti dal legislatore. Ove opportuno occorre avvalersi anche di innovazioni tecnologiche per consentire agli operatori dell'economia di piattaforma di ottemperare agevolmente ai propri obblighi in materia.

A partire dalle tre sfide menzionate, riteniamo che occorra intervenire sostanzialmente a quattro livelli, trovando un equilibrio tra il varo a tempo debito di nuovi ampliamenti o adeguamenti del quadro normativo e un temporeggiamento funzionale. Da queste considerazioni di base deriviamo le seguenti raccomandazioni:

### A. Livello primario

Riteniamo che la strada da scegliere per la Svizzera debba ispirarsi a una combinazione tra “conservare l'apertura” e “minimizzare i rischi rilevanti” combinando soluzioni dinamiche e funzionali alle necessità.

→ ***Raccomandazione n° 1: non introdurre immediatamente norme specifiche per la sharing economy***

Riteniamo che l'economia di piattaforma ovvero il rapporto con la stessa rappresentino un fattore fondamentale per la futura competitività dell'economia nazionale nel confronto internazionale. Affinché la Svizzera possa tenere testa a questi sviluppi e possa gestire con successo la transizione in un mondo dominato dall'economia di piattaforma, al momento non occorre varare norme tempestive

e specificamente mirate a singole applicazioni. Le autorità competenti sono però chiamate a osservare e ad analizzare gli sviluppi in tempo reale. Potrebbero infatti emergere necessità di regolamentazione, per esempio a livello di tutela dei consumatori (inclusa la protezione dei loro dati), di mercato del lavoro o di concorrenzialità.

→ ***Raccomandazione n° 2: riverificare la regolamentazione attuale dei singoli mercati***

Gli sviluppi connessi all'economia di piattaforma vanno sfruttati per riverificare la regolamentazione dei mercati tradizionali. Le migliori possibilità di confronto offerte dalle nuove piattaforme potrebbero diminuire considerevolmente le asimmetrie che si riscontravano un tempo in determinati mercati e che, determinando carenze, avevano richiesto una regolamentazione magari divenuta desueta. Per esempio si potrebbe verificare l'attualità di alcune norme a livello di obblighi di registrazione, attestati di capacità, direttive in materia di istruzione, esami dello stato di salute e odocronografi.

Dal punto di vista legale l'abbandono degli attuali regolamenti di controllo è consentito per principio soltanto se l'offerente può dimostrare all'ufficio statale competente di essere in grado (da solo o avvalendosi di una soluzione di settore) di tutelare i beni pubblici. Lo stato deve comunque stabilire se nel caso concreto l'eventuale autoregolamentazione sia da ritenersi sufficiente.

## **B. Gestione dei dati**

La gestione dei dati e delle questioni relative alla loro protezione pone a nostro avviso una delle maggiori sfide, non ultimo perché la tutela dei dati condiziona l'accettabilità delle nuove soluzioni digitali e la fiducia che ne deriva, fattore che a sua volta influisce sulla diffusione dell'economia di piattaforma. In futuro l'importanza dei dati quale materia prima del mondo digitalizzato continuerà a crescere: l'impiego delle piattaforme digitali produce enormi quantità di dati, in parte personali e in parte molto individuali, che nell'economia di piattaforma vengono generati e raccolti automaticamente da singole imprese. Questi dati possono costituire un valore di per sé ed essere riutilizzati commercialmente da parte dei gestori delle piattaforme.

→ **Raccomandazione n° 3: monitorare la gestione dei dati e rafforzare aspetti della loro protezione**

Una protezione dei dati scarsamente regolata o male attuata può ostacolare notevolmente la diffusione dell'economia di piattaforma sia dalla parte degli offerenti che da quella dei fruitori. Occorre dunque continuare a seguire questa tematica. Potrebbero emergere necessità di intervento nei seguenti campi: diritti di proprietà sui dati generati dall'utenza, tutela dei diritti d'autore, eventuale adozione di norme internazionali in materia e ruolo delle nuove tecnologie.

### **C. Mercato del lavoro**

Il mercato del lavoro è fortemente influenzato dall'espansione dell'economia di piattaforma. È probabile che in futuro una quantità crescente di settori recluterà direttamente i lavoratori tramite le piattaforme e che questi ultimi svolgeranno più attività lavorative contemporaneamente. Quanti più settori e persone saranno coinvolti, tanto più ampia sarà la portata dei cambiamenti.

→ **Raccomandazione n° 4: monitorare alcuni aspetti del mercato del lavoro**

Ad oggi non riteniamo che occorra apportare modifiche tempestive al quadro normativo dal momento che il diritto del lavoro svizzero, d'orientamento liberale, ha finora dimostrato una sufficiente flessibilità. Al contempo occorre però cogliere le opportunità che dovessero presentarsi e prevenire rischi sociali di varia natura. Abbiamo individuato due settori in cui sussistono domande irrisolte che offrono possibili aree d'intervento: la precarizzazione dei rapporti di lavoro e questioni relative – da un lato – a ulteriori effetti sulla società e la salute nonché – dall'altro – agli effetti dell'economia di piattaforma sulle assicurazioni sociali. Potrebbe essere necessario cercare nuovi modelli di cooperazione tra le parti sociali, adatti alle mutate condizioni.

### **D. Competitività**

In futuro il grado di competitività di un paese dipenderà anche da come la sua economia sarà in grado di gestire la nuova realtà dell'economia di piattaforma. L'obiettivo è trovare vie che consentano di mantenere un'innovatività elevata. Inoltre, viste le peculiarità tecniche ed economiche dell'economia di piattaforma,

occorre monitorare i diversi mercati per poter intervenire tempestivamente a disciplinare la concorrenza qualora si affermi una posizione di monopolio stabile o un'azienda abusi del proprio ruolo dominante sul mercato.

→ ***Raccomandazione n° 5: favorire la preparazione specialistica degli operatori economici per assicurare la competitività futura***

Gli attuali punti di forza della Svizzera devono confluire nell'economia di piattaforma tramite idonei accorgimenti a livello di politiche formative, partendo dall'istruzione scolastica di base fino ad arrivare alla formazione e al perfezionamento professionali. Anche dalla disamina dei comportamenti economici nell'ambito della sharing economy e dell'economia di piattaforma si giunge alle stesse conclusioni. Il contatto precoce con elementi e mercati digitali, buone conoscenze in materia di programmazione, sviluppo e conduzione digitale delle imprese accrescono la fiducia, l'accettazione e la qualità nonché la probabilità che individui e imprese arricchiscano l'economia di piattaforma con idee innovative sia dalla parte della domanda che da quella dell'offerta.

**La Svizzera è ben attrezzata per affrontare le sfide dell'economia di piattaforma**

Oggi in Svizzera si registrano molte offerte nell'ambito della sharing economy e più in generale dell'economia di piattaforma. Fatte salve alcune eccezioni (in prevalenza internazionali come Uber e Airbnb), al momento la loro diffusione è ancora ben controllabile.

In linea di massima la rilevanza dell'economia di piattaforma è destinata a crescere. Non è possibile tuttavia prevedere con precisione l'entità e le conseguenze della sua futura espansione. Il presente studio fornisce una stima approssimativa di quali attuali qualità svizzere potrebbero essere rilevanti anche nella gestione degli sviluppi futuri e con quali misure – eventualmente regolamentative – queste peculiarità del nostro paese potranno essere preservate in un'economia nazionale sempre più dominata dall'economia di piattaforma.

Dal punto di vista dell'oggi la Svizzera è ben attrezzata per affrontare le sfide future: gode di essenziali qualità posizionali che secondo le nostre stime con la progressione della digitalizzazione e la diffusione dell'economia di piattaforma dovrebbero acquisire una rilevanza persino maggiore. La strategia di sviluppo digitale deve mirare a conservarle. Quanto alla necessità di intervento futuro, si tratta di sfruttare le opportunità evidenziate nelle analisi degli scenari, minimizzando i rischi.

Sarà decisivo trovare un equilibrio tra il varo a tempo debito di nuovi ampliamenti o adeguamenti del quadro normativo e un temporeggiamento funzionale: annunciare o adottare precipitosamente provvedimenti regolamentativi può suscitare insicurezze a livello di pianificazione e soffocare sul nascere gli sviluppi attuali. Al contempo l'accettazione e la fiducia sono fattori importanti per la diffusione dell'economia di piattaforma. Per questo all'occorrenza servono norme agili ed efficaci nell'ambito della "costituzione sociale" a tutela dei consumatori e delle imprese. In questo campo occorre da un lato sfruttare con coerenza e sistematicità gli spazi di manovra consentiti dalla legislazione vigente per far fronte alle sfide dell'economia di piattaforma e, dall'altro, integrare nei settori citati le lacune regolamentative che dovessero emergere. La Svizzera dovrebbe inoltre tenere d'occhio gli sviluppi dell'economia di piattaforma nei paesi esteri – in particolare presso i suoi principali partner commerciali – e i provvedimenti che verranno adottati di conseguenza, poiché la differenza relativa dagli altri paesi nel disciplinamento degli sviluppi internazionali è decisiva ai fini della competitività economica della Svizzera.

# 1. Einleitung

## 1.1. Ausgangslage und Ziel

Rund um den Begriff Sharing Economy ist in den letzten Jahren eine intensive Diskussion entbrannt. Insbesondere die beiden grossen Plattformen für Fahrdienstangebote (Uber) und für Unterkünfte (Airbnb) sorgen immer wieder für Schlagzeilen. Daneben verbreiten sich auch viele weitere Sharing-Plattformen für diverse Waren und Dienstleistungen. Verschiedene Studien zeigen, dass die Sharing-Angebote in der Bevölkerung immer bekannter werden.<sup>1</sup> Zudem werden laufend neue Forschungsstudien, Essays und weitere Berichte zur Thematik veröffentlicht. Dies zeigt die grosse Dynamik im diesem Bereich.

### **Digitalisierung schafft neue Interaktionsmöglichkeiten**

Zentraler Treiber der Sharing Economy bildet auf technisch-funktionaler Ebene die Digitalisierung, welche u.a. durch das allseits verfügbare (schnelle) Internet und die starke Verbreitung benutzerfreundlicher mobiler Endgeräte vorangetrieben wird. Die darauf aufbauenden Onlineplattformen schaffen für Anbietende und Nachfragende die Möglichkeit, praktisch unabhängig von Raum und Zeit zu interagieren. Für die Teilnahme ist es nicht notwendig, sich am gleichen Ort aufzuhalten, ebenso bestehen keine Öffnungszeiten. Fast keine Grenzen gibt es auch beim zu handelnden Gut: Angeboten werden nicht nur Konsumgüter und Dienstleistungen, sondern «Güter», die das ganze Spektrum zwischen dem privaten und dem öffentlichen Bereich abdecken (z.B. Bildungsangebote wie skillshare.com).

### **Ziele der Studie**

Vor diesem Hintergrund hat TA-SWISS eine interdisziplinäre Studie ausgeschrieben, welche die Chancen und Risiken der Sharing Economy für die Schweiz veranschaulichen und aufzeigen soll, wie sich eine positive Dynamik erhalten und gleichzeitig negative Folgen mindern oder verhindern lassen. Die

---

<sup>1</sup> So kennen etwa in Deutschland 2015 bereits rund 60% der Bürger mindestens einen Anbieter in diesem Bereich und fast die Hälfte hat bereits solche Angebote genutzt (PwC 2015b).

Studie soll letztlich aufzeigen, wo Handlungsbedarf besteht, damit sich die Schweiz den Herausforderungen der Sharing Economy erfolgreich stellen kann, und entsprechende Empfehlungen formulieren.

Die Ergebnisse dienen dem Parlament und dem Bundesrat als Entscheidungsgrundlagen. Darüber hinaus richtet sich die Studie an weitere Interessierte aus Politik, Wirtschaft, Zivilgesellschaft, Medien und Wissenschaft.

## 1.2. Methodik

Zum einen soll die Studie die Sharing Economy aus verschiedenen Blickwinkeln beschreiben, analysieren und einordnen. Dazu haben wir folgende Arbeiten durchgeführt:

- Übersicht über Arten und Merkmale der Sharing Economy,
- Analyse der Voraussetzungen für die Sharing Economy in der Schweiz,
- Darlegung der rechtlichen Aspekte der Sharing Economy,
- Veranschaulichung durch konkrete Fallbeispiele.

Zum anderen gehen wir auf die Potenziale, Chancen und Risiken der Sharing Economy für die Schweiz ein. Hierzu haben wir die folgenden Aspekte erarbeitet:

- Analyse der Triebkräfte, der Rolle der Plattformen, der Chancen und Risiken aus wirtschaftlicher, gesellschaftlicher, ökologischer und rechtlicher Sicht,
- Prüfung, Vertiefung und Veranschaulichung der Chancen und Risiken anhand von Fallbeispielen,
- analytische Darstellung der Potenziale und Chancen und Risiken anhand zweier regulatorischer und wirtschaftlicher Eckszenarien.

Auf der Grundlage dieser Arbeiten erstellen wir die Gesamtbeurteilung, leiten sodann die wesentlichen Folgerungen sowie Handlungsoptionen und -bedarf ab. Auf diesen basieren letztlich unsere Empfehlungen für die Politik.

Wir haben das Thema interdisziplinär und unter Einsatz eines Mehrmethodenansatzes auf unterschiedlichen Ebenen bearbeitet, wobei qualitative und quantitative Forschungsmethoden aus den Wirtschafts-, Sozial- und Rechtswissenschaften zum Einsatz kamen. Im Detail haben wir folgende Methoden eingesetzt:

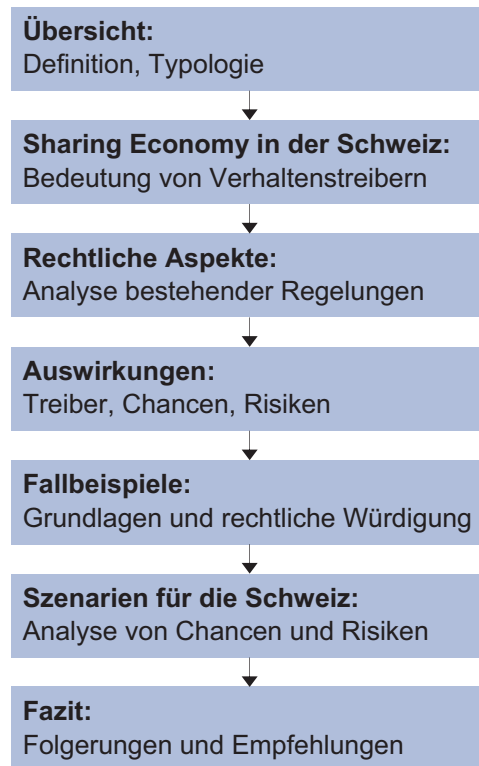
- Literaturanalyse,
- Auswertung bestehender Daten aus Befragungen/Experimenten für verhaltensökonomische Analysen,
- Chancen-Risiken-Analyse (SWOT),
- Analyse von Fallbeispielen,
- Szenarioanalyse,
- juristische Analyse.

### **1.3. Struktur des Berichts**

Der vorliegende Schlussbericht berücksichtigt neben den durchgeführten Analysen die Rückmeldungen aus den verschiedenen Begleitgruppensitzungen und gliedert sich wie in Abbildung 1 (siehe Folgeseite) dargestellt.

#### **Struktur im Detail**

- Kapitel 2 befasst sich mit der Definition und den wesentlichen Merkmalen der Sharing Economy und grenzt den Forschungsgegenstand ab.
- Kapitel 3 geht der Frage nach, welche psychologischen und sozioökonomischen Verhaltensmerkmale für die Entwicklung der Sharing Economy in der Schweiz bedeutsam sind.
- Kapitel 4 beleuchtet die Sharing Economy aus rechtlicher Perspektive, geht auf die verfassungsrechtliche Ausgangslage ein, entwickelt ein Analysemodell und beleuchtet den Gegenstand vor dem Hintergrund dieses Modells.
- Kapitel 5 beschreibt die wichtigsten Treiber, Chancen und Risiken der Sharing Economy.
- Kapitel 6 beleuchtet die Sharing Economy in der Schweiz anhand von Fallbeispielen, welche konkrete Beispiele der Sharing Economy in der Schweiz beschreiben und diese aus rechtlicher Sicht einordnen.



Grafik INFRAS.

**Abbildung 1:** Struktur des Berichts

- Kapitel 7 entwickelt Szenarien für die Schweiz und erörtert deren konkrete Chancen und Risiken.
- Kapitel 8 rundet die Studie ab mit einem Gesamteindruck und den Folgerungen für die Politik.

## **2. Definition und Typologie**

In diesem Kapitel verschaffen wir uns einen Überblick über die Sharing Economy. Ziel ist es, die grosse Vielfalt der Sharing Economy zu strukturieren und eine Typologie einzuführen. Das Vorgehen folgt einem deduktiven Ansatz.

Mit einleitender Begriffsdefinition und Darlegung von Beispielen stellen wir die Vielfalt der Anwendungen dar. In einem zweiten Schritt bringen wir anhand ökonomischer Strukturmerkmale Ordnung in diese Vielfalt, führen mithilfe dieser Merkmale in einem letzten Schritt eine Typologie ein und grenzen darauf unseren Forschungsgegenstand ab.

### **2.1. Begriffsdefinition und -diskussion**

Die Sharing Economy gründet auf den Entwicklungen der letzten rund 15 Jahre mit der zunehmenden Verbreitung des Internets und mobiler Zugangsgeräte sowie dem Aufkommen erster entsprechender Onlineplattformen (z.B. Gründung der CouchSurfing International Inc. im Jahr 2003). Der Begriff «Sharing Economy» selber taucht ab 2008 öfters in der wissenschaftlichen und populärwissenschaftlichen Diskussion auf und bedeutet übersetzt «teilende Wirtschaft». Oft werden auch die Begriffe «gemeinschaftlicher Konsum», «Nutzen-statt-Besitzen» oder «Collaborative Economy» verwendet.

Das Teilen ist wesentlicher Bestandteil des Begriffes und stellt in seinen Grundzügen einen sozialen Austausch dar, welcher vor allem zwischen einander bekannten Leuten stattfindet und keinen direkten Profit abwirft (Degryse, 2016). Das informelle Teilen spielt zudem im gesellschaftlichen Leben eine zentrale Rolle und nimmt in bestimmten Bereichen unseres Lebens sogar eine dominante Stellung ein – so z.B. in der Familie oder in einer kleinen Dorfgemeinschaft (GDI, 2013).

Bei den aktuell am häufigsten diskutierten Formen der Sharing Economy handelt es sich hingegen meist um einen formellen, wirtschaftlichen Austausch, weshalb zahlreiche WissenschaftlerInnen die Sharing Economy als Fehlbegriff bezeichnen (Eckhardt und Bardhi, 2015): Das (kostenlose) Teilen steht nicht (mehr) im

Vordergrund, vielmehr handelt es sich bei den betrachteten Aktivitäten mehrheitlich um ein Geschäft, bei dem sich die MarktpartnerInnen über eine digitale Plattform finden und die Nachfragenden die Anbietenden bezahlen, um Zugang zu Gütern und Dienstleistungen zu erhalten. Eckhardt und Bardhi (2015) vertreten die Ansicht, KonsumentInnen seien stärker an den tieferen Kosten und der Bequemlichkeit einer Lösung interessiert als daran, eine soziale Beziehung zur Firma oder anderen KonsumentInnen aufzubauen. Bei Airbnb z.B. buchen die meisten KonsumentInnen eine Wohnung für sich alleine und nicht eine, die sie mit dem/der BesitzerIn teilen (Gortchacow, 2016). Die KonsumentInnen teilen sich die Wohnung somit nicht gleichzeitig, sondern zu verschiedenen Zeiten.

In diesem Zusammenhang spricht Sundararajan (2016) von einem Kontinuum zwischen Schenkökonomie (Gift Economy) und Marktökonomie, auf welchem sich die verschiedenen Ausprägungen der Sharing Economy platzieren lassen.

Hellwig (2016) greift hingegen die aktuelle Diskussion auf, die postuliert, dass es sich bei Sharing auch um ein Teilen von Identitäten handelt. Bei diesem Ansatz wird Sharing als mentales Konzept verstanden. Dies ist eine komplementäre Betrachtungsweise zum Teilen von materiellen Gütern.

In der ökonomischen Literatur wird im Zusammenhang mit der Sharing Economy ausserdem von zweiseitigen Märkten oder Plattformmärkten gesprochen (Bundesrat, 2017). Zweiseitige Märkte finden auf einer Plattform statt, wo zwei unterschiedliche Nutzergruppen zusammenkommen. Die Sharing Economy wird dabei als Spezialfall von Plattformmärkten beschrieben (Stampfl, 2016). Plattformen verbinden in solchen Märkten zwei unterschiedliche Märkte, welche durch indirekte Netzwerkeffekte<sup>2</sup> gekennzeichnet sind. Dabei profitieren Personen auf einem Markt von der Grösse des Netzwerkes auf dem anderen. Zweiseitige

---

<sup>2</sup> Indirekte Netzwerkeffekte beschreiben, dass der Nutzen der Anbieter mit zunehmender Anzahl der Nutzer steigt und umgekehrt (Bundesrat, 2017). Somit wirkt sich die Teilnahmeentscheidung des einen auch auf die Teilnahmeentscheidung des anderen aus. Diese Externalität wird von den Teilnehmern jedoch nicht in ihr Entscheidungskalkül miteinbezogen und es kommt zu einer Ineffizienz. Diese kann nur durch die Plattform behoben werden. Sie muss somit einerseits beide Parteien zur Teilnahme bewegen und die Nachfrage optimal auf beide Parteien abstimmen. Zudem führen indirekte Netzwerkeffekte dazu, dass gewisse Leitlinien von klassischen Märkten bei zweiseitigen Märkten nicht unmittelbar anwendbar sind. Bei vollkommener Konkurrenz ist in klassischen Märkten der Preis gleich den Grenzkosten. Ist dies nicht so, gilt das als Zeichen für eine Wettbewerbsverzerrung. Dies ist bei zweiseitigen Märkten jedoch nicht notwendigerweise der Fall, da viele Plattformen unterschiedliche Preise von den Nachfragegruppen verlangen.

Märkte sind in der Ökonomie kein neues Phänomen (z.B. Einkaufszentrum, Kreditkarten etc.). Neu sind jedoch die Technologien, welche es erlauben, immer komplexere Märkte zu organisieren.

### Weitere verwendete Begriffe

In der Literatur sind weitere Begriffe geläufig. Insbesondere «Collaborative Economy» und «Nutzen-statt-Besitzen» werden häufig gebraucht, weshalb wir kurz darauf eingehen (vgl. auch Öko-Institut und INFRAS, 2015):

- «Collaborative Economy»: Im Zentrum der Collaborative Economy steht der Ansatz, dass es aus Haushaltsicht ökonomisch und ökologisch vorteilhaft sein kann, ein Produkt nicht dauerhaft zu besitzen, sondern es gemeinsam mit anderen zu nutzen oder im Fachgeschäft gegen Gebühr auszuleihen. Dies führt zu einer intensivierten Nutzung verschiedener Produkte im jeweils passenden Nutzungskontext.
- «Nutzen-statt-Besitzen»: Unter Nutzen-statt-Besitzen wird eine Vielzahl von Güternutzungen behandelt, bei der die Nutzung nicht mehr zwingend mit Eigentum verbunden ist, jedoch mit dem zeitweisen Besitz bzw. Zugang zu Produkten. Auch hier wird eine Intensivierung der Nutzung angestrebt.

Bei diesen beiden Begriffen steht demnach die intensivierte Nutzung im Zentrum. Daneben existieren, je nach Fokus, viele alternative Begriffe für die Sharing Economy. So rücken etwa bei der «Access Economy» die Plattformen mit Zugang zu bisher nicht erreichbaren Ressourcen in den Mittelpunkt. Sundararajan (2016) nennt «Crowd-based Capitalism» als Begriff, um insbesondere auf wirtschaftsstrukturelle Unterschiede dieser neuen Angebote im Vergleich zu herkömmlichen Marktformen zu verweisen. Weitere Begriffe, welche häufig verwendet werden, sind «On-Demand Economy», «Gig Economy» oder «Rental Economy». Im US-amerikanischen Zeitungsmarkt (New York Times, Wallstreet Journal, Washington Post) wurde der Begriff «Sharing Economy» in den Jahren 2012 bis 2015 immer häufiger verwendet. Der Anteil der Nennungen nahm aber im ersten Halbjahr 2015 deutlich ab, da auch «On-Demand-», «Gig-» und «Rental Economy» häufiger genannt wurden (vgl. Roberts, 2015).

## Fazit

Unter dem Begriff «Sharing Economy» wird in der Öffentlichkeit und in der Wissenschaft viel subsumiert. Gleichzeitig ist der Begriff aber weit verbreitet und bekannt. Wir werden ihn in dieser Studie deshalb verwenden. Für die Analysen werden wir den Begriff aber inhaltlich schärfen, um den Fokus auf bestimmte Angebote legen zu können (Sharing Economy im engeren Sinne).

## 2.2. Sharing-Economy-Plattformen und deren Bedeutung

Da die Sharing Economy nicht einheitlich definiert wird, sehen sich fast beliebig viele Unternehmen als Teil der Sharing Economy. Einige davon haben innert kürzester Zeit erstaunliche Umsätze und noch erstaunlichere Börsenwerte erreicht. So brachte es Airbnb in nur sechs Jahren auf einen Unternehmenswert von mehr als 10 Mrd. US-Dollar.<sup>3</sup> Gemäss einer aktuellen Studie von Deloitte setzte die Sharing Economy im Jahr 2015 weltweit rund 26 Mrd. US-Dollar auf dem Markt um – Tendenz stark steigend mit Potenzialen bis zu 110 Mrd. US-Dollar (Deloitte, 2015). Verschiedene Plattformen konnten zudem erhebliche Summen an Risikokapital anziehen: Bis Dezember 2015 hat Uber auf diesem Weg über 8,6 Mrd. US-Dollar akquiriert, Didi Chuxing (früher Didi Kuaidi, Vermittlung Personenbeförderungsleistungen) 4.4 Mrd., Airbnb knapp 2.4 Mrd. oder Lyft noch 2 Mrd. US-Dollar (vgl. Sundararajan, 2016). Diese grossen Beträge widerspiegeln die hohen Erwartungen der verschiedenen Investoren an die Sharing-Economy-Plattformen.

---

<sup>3</sup> Vgl. [www.manager-magazin.de/finanzen/boerse/unternehmenbewertung-der-hype-um-die-billion-dollar-babes-a-988331.html](http://www.manager-magazin.de/finanzen/boerse/unternehmenbewertung-der-hype-um-die-billion-dollar-babes-a-988331.html) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

### Sharing Economy vor dem Hintergrund neuer Technologien

Viele der aktuellen Plattformen der Sharing Economy im weiteren Sinne profitieren von den neuen technologischen Möglichkeiten. Einige der wichtigsten Technologien sind:

- **Breitbandnetze:** Hochleistungsfähige Breitbandnetze sind eine wichtige Grundlage für Internetplattformen (BMWi, 2016). Für das Funktionieren der Internetplattformen ist es essenziell, dass eine zuverlässige echtzeitfähige Übertragung und Internetdienste hoher Qualität vorhanden sind. Zudem sollte in Abwärtsrichtung (Downstream) und Aufwärtsrichtung (Upstream) eine Geschwindigkeit von mehreren Gigabit pro Sekunde möglich sein. Dazu ist ein flächendeckender Glasfaserausbau zentral.
- **Algorithmen:** Die Rechenleistung wird durch Algorithmen, welche Rohdaten verarbeiten, in ökonomische Tools umgewandelt (Kenney und Zysman, 2015). Durch Algorithmen werden somit Eingabedaten in Ausgabedaten umgewandelt, um ein Problem zu lösen. Eine Ansammlung von Algorithmen ist nichts anderes als die Gesamtheit der Software, welche sich über die Wirtschaft erstreckt und mit ihr verflochten ist.
- **Cloud Computing:** Cloud Computing beschreibt, dass IT-Infrastruktur über ein Netzwerk zur Verfügung gestellt wird (Kenney und Zysman, 2015). Wie dies technisch genau funktioniert, ist weniger relevant für unsere Fragestellung. Wichtig sind jedoch die Konsequenzen. Cloud Computing reduziert die Rechenkosten und Kosten der ICT-Tools. Nutzende können Ressourcen nutzen statt sie zu besitzen.

Plattformen sind durch Algorithmen ermöglichte «Cyberplaces», wo Personen oder Maschinen Aktionen oder Transaktionen vollziehen können (Kenney und Zysman, 2015). Viele Internetplattformen nutzen dazu Amazon Web Services (AWS). Das heisst, dass auch Internetplattformen Applikationen anderer Plattformen nutzen.

Durch diese Entwicklungen lassen sich heute einfach bedienbare Plattformen erstellen, auf welche immer mehr Leute praktisch komplett unabhängig von ihrem Standort zugreifen können. Die so entstandenen digitalen Marktplätze stehen im Zentrum der meisten Aktivitäten der Sharing Economy. Angesichts dieser Bedeutung fokussieren wir in der vorliegenden Studie vorwiegend auf jenen Teil der Sharing Economy, welchem eine digitale Plattform zugrunde liegt.

Um die ökonomische Bedeutung der Sharing-Economy-Plattformen hinsichtlich ihrer Outputs oder Leistungen zu messen, sind genauere Definitionen notwendig. Da sich noch keine allgemeine Definition durchgesetzt hat, sind die verfügbaren ökonomischen Daten im Kontext der jeweiligen Studie zu interpretieren. PwC hat im Jahr 2016 Zahlen für die Europäische Union veröffentlicht (PwC, 2016). Diese Angaben beziehen fünf definierte Bereiche der Sharing Economy mit ein.<sup>4</sup> Gemäss den Autoren belief sich der in diesen Bereichen erzielte Transaktionswert 2015 in Europa auf rund 28 Mrd. Euro; davon werden rund 4 Mrd. Euro den Plattformen als Umsatz zugerechnet. Der Beherbergungssektor macht dabei den grössten Teil des Transaktionswertes aus (54%), hingegen nur 32% des Umsatzes der Plattformen. Gerade umgekehrt verhält es sich mit dem gemessen am Transaktionswert zweitgrössten Bereich des P2P-Transports (18% des Transaktionswertes, 47% des Umsatzes der Plattformen).

Die Autoren weisen zudem auf die beträchtliche Dynamik in diesen Bereichen hin (PwC, 2016). Für die analysierten Jahre (2013 bis 2015) resultieren sowohl bei den Transaktionswerten als auch beim Umsatz der Plattformen Zuwachse von jährlich deutlich über 50%. Die starken Steigerungen deuten auf das Potenzial der Sharing Economy hin. Die gleichen Autoren haben in einer weltweit durchgeführten Analyse 2014 festgestellt, dass die Sharing Economy in den ausgewählten Sektoren 5% des weltweiten Umsatzes ausmachen. Dieser Anteil dürfte gemäss Autoren bis 2025 auf über die Hälfte anwachsen.<sup>5</sup>

## Vorkommen und Bedeutung in der Schweiz

Gemäss einer aktuellen Umfrage in der Schweiz (Deloitte, 2015) erfreut sich die Sharing Economy auch hierzulande einer zunehmenden Beliebtheit. Hauptbereiche in der Schweiz sind dabei das Transportwesen, Unterkünfte, Güterverkauf und -vermietung, finanzielle sowie diverse weitere Dienstleistungen. Weitere Subsegmente sowie Beispiele für einzelne Anbieter sind in der folgenden Abbildung aufgeführt.

---

<sup>4</sup> Folgende fünf Bereiche haben die Autoren als Schlüsselsektoren der «Collaborative Economy» definiert: Peer-to-Peer-Beherbergung und -Transportbeförderung, On-demand-Haushalts- und Geschäftsdienstleistungen sowie kollaborative Finanzdienstleistungen.

<sup>5</sup> Vgl. PwC, Global Analysis 2014, [www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy.html](http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy.html) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

Transport	Unterkunft	Güter	Dienstleistungen	Finanzielle Dienstleistungen
<b>Personen-transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Uber</li> <li>▪ Sharoo</li> <li>▪ Mobility</li> <li>▪ 2em</li> <li>▪ Karzoo</li> </ul> <b>Gütertransport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nearbors</li> </ul> <b>Parkplatz-management</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Parku</li> <li>▪ Shared Parking</li> </ul>	<b>Privatraum</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Airbnb</li> <li>▪ Housetrip</li> <li>▪ Couchsurfing</li> </ul> <b>Bürraum</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ InstantOffices</li> <li>▪ Cowodo</li> </ul>	<b>Weiterverkauf</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kleiderkorb</li> <li>▪ Preloved</li> <li>▪ Offcut</li> </ul> <b>Vermietung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pumpipumpe</li> <li>▪ Sharely</li> <li>▪ Spotify</li> <li>▪ Babywave</li> <li>▪ Rentalens</li> <li>▪ WeeShare</li> <li>▪ Splitseat</li> </ul>	<b>Kochen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cookeat</li> <li>▪ Züri kocht</li> <li>▪ Surfing Dinner</li> </ul> <b>Arbeit</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ oDesk</li> <li>▪ Jacando</li> <li>▪ Rent a Rent-ner</li> <li>▪ upwork</li> </ul> <b>Lernen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diplomero</li> <li>▪ Learning Culture</li> </ul> <b>Sport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ SportsNow</li> </ul> <b>Diverses:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mila</li> </ul>	<b>Crowdfunding</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ CaShare</li> <li>▪ C-crowd</li> <li>▪ 7 Crowd</li> <li>▪ Crowhouse.ch</li> </ul> <b>Moneylending</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bondora</li> <li>▪ Moneylending</li> </ul>

Grafik INFRAS. Quelle: angelehnt an Deloitte (2015).

**Abbildung 2:** Hauptbereiche und Beispiele von Sharing-Economy-Plattformen in der Schweiz

Zur Bedeutung der Sharing Economy in der Schweiz liegen erst wenig veröffentlichte Daten vor. In der bereits erwähnten Studie (Deloitte, 2015) zum Stand in der Schweiz etwa finden sich keine Angaben zur Verbreitung oder ökonomischen Bedeutung der Angebote in der Schweiz. Meist werden Nutzungszahlen einzelner Angebote in wenig aggregierter Form publiziert. Im Beherbergungsbereich trägt z.B. das Walliser Tourismus Observatorium seit 2014 Daten zum Angebot von Airbnb in der Schweiz zusammen. Diese belegen für Airbnb ein dynamisches Wachstum: Von 2014 bis 2016 haben sich die über die Plattform

angebotenen Objekte in der Schweiz verdreifacht. 80% des Angebotes finden sich in den Kantonen Zürich, Wallis, Genf, Waadt, Bern, Basel-Stadt und Graubünden und weisen einen starken Fokus auf städtische Gebiete auf. Die Autoren schätzen für 2016 knapp 2 Millionen Logiernächte für Airbnb, was rund 5% der Übernachtungen in der Hotellerie entspricht.

Auf aggregierter Ebene liegen uns für die Schweiz lediglich die Schätzungen der Credit Suisse vor (Credit Suisse, 2015). Deren Autoren versuchen den Beitrag der Sharing Economy zum BIP herzuleiten und verwenden hierzu zwei verschiedene Ansätze. Damit schätzen sie den Beitrag der Sharing Economy in der Schweiz gemessen am BIP als noch gering (0,1–1%) ein.

Auch im internationalen Vergleich ist es schwierig, die Sharing Economy zu quantifizieren. Das European Parliamentary Technology Assessment (EPTA) (2016) hat dazu die Digitalisierung in verschiedenen Ländern untersucht. Als Follow-up hat es mit dem Norwegian Board of Technology (NBT) eine Übersicht<sup>6</sup> über die Regulierungen der Sharing Economy in verschiedenen Ländern erstellt.

## 2.3. Strukturierungen

Die Sharing Economy ist geprägt durch vielfältige Angebote in den verschiedenen Wirtschaftsbereichen. Um diese Vielfalt ordnen zu können, bietet es sich an, spezifische Merkmale und Charakteristika der Angebote zu unterscheiden. Dabei lassen wir uns von den folgenden Fragen leiten:

- Um welche Art von Gütern handelt es sich?
- Inwiefern können deren Charakteristika in bisherigen Kategorien von Güterarten und Markttypen beschrieben werden?
- Inwiefern weisen sie alleinstellende Merkmale auf, die Sharing-Angebote von bisherigen Gütern unterscheiden?

In der Literatur gibt es einzelne Studien, welche Merkmale zur Strukturierung der Sharing Economy einführen. Das am häufigste verwendete Merkmal ist das Geschäftsmodell (vgl. Hienerth und Smolka, 2014; Eichhorst und Speermann,

---

<sup>6</sup> <http://list.ly/list/1LxA-regulating-the-sharing-economy> (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

2015; Theurl, 2015 oder Demary, 2015b). Weitere eingeführte Unterscheidungsmerkmale sind die Ausgestaltung der Eigentumsrechte (Demary, 2015b oder Theurl, 2015) oder Vertragsverhältnisse (Hienerth und Smolka, 2014). Angelehnt an die existierende Literatur und nach eigenen Überlegungen betrachten wir im Folgenden Sharing-Economy-Angebote im Lichte von drei ökonomischen Dimensionen (Güter-, AkteurInnen- und Unternehmensperspektive) und einer juristischen Dimension. Diese Strukturierung soll helfen, die verschiedenen Angebote einzuordnen, um die nachgelagerte Wirkungsanalyse zu vereinfachen und präziser durchzuführen. Die vier Perspektiven sind in Abbildung 2 dargestellt.

Gemäss einer aktuellen Umfrage in der Schweiz (Deloitte, 2015) erfreut sich die Sharing Economy auch hierzulande einer zunehmenden Beliebtheit. Hauptbereiche in der Schweiz sind dabei das Transportwesen, Unterkünfte, Güterverkauf und -vermietung, finanzielle sowie diverse weitere Dienstleistungen. Weitere Subsegmente sowie Beispiele für einzelne Anbieter sind in der folgenden Abbildung aufgeführt.

Sharing Economy			
Güterperspektive	AkteurInnenperspektive	Unternehmensperspektive	Juristische Perspektive
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rivalität im Konsum</li> <li>▪ Ausschlussbarkeit im Konsum</li> <li>▪ Substitutions- vs. Komplementärgut</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Anbietende</li> <li>▪ Mittler/Plattformbetreibende</li> <li>▪ Nutzende</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wirtschaftlicher Zweck</li> <li>▪ Unternehmensgrösse</li> <li>▪ Branche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Teilen aus Gefälligkeit</li> <li>▪ Teilen von Aktivitäten (mit/ohne aufsichtsrechtlichen Aspekten)</li> </ul>

Grafik INFRAS. Quelle: INFRAS, eigene Darstellung.

### Abbildung 3: Strukturierung der Sharing Economy

Diese vier Perspektiven werden in den folgenden Kapiteln erläutert.

#### 2.3.1. Güterperspektive

Aus ökonomischer Sicht unterscheiden sich Güter zunächst nach zwei grundsätzlichen Eigenschaften: der Rivalität im Konsum und der Ausschlussbarkeit

im Konsum. Je nach Ausprägung dieser Kriterien unterscheidet man zwischen verschiedenen Güterkategorien. Diese sind in Tabelle 1 dargestellt.

**Tabelle 1:** Rivalität und Ausschliessbarkeit im Konsum

	<b>Nicht-Rivalität im Konsum</b>	<b>Rivalität im Konsum</b>
<b>Nicht-Ausschliessbarkeit vom Konsum</b>	Öffentliche Güter meritorische Güter	Allmendgüter
<b>Ausschliessbarkeit vom Konsum</b>	Klubgüter	Private Güter

Tabelle INFRAS. Quelle: angelehnt an Hotz-Hart, Schmucki und Dümmler (2006).

Die auf Sharing-Economy-Plattformen angebotenen Güter können in die verschiedenen Güterkategorien gemäss Tabelle 1 eingeteilt werden. Nicht für alle Güterkategorien können jedoch Sharing-Economy-Angebote gefunden werden. In der Regel muss der/die Nutzende eines Sharing-Economy-Angebotes Mitglied der Plattform sein. Somit ist es rein theoretisch bzw. technisch immer möglich, jemanden vom Konsum auszuschliessen. Dies ist vor allem für öffentliche, meritorische und Allmendgüter relevant.

- **Öffentliche Güter** sind für jedermann zugänglich und die Nutzenden konkurrieren sich nicht im Konsum. Die Sharing Economy bietet zwar Bildungsangebote (wie z.B. skillshare.com), jedoch sind diese nicht öffentlich zugänglich und Personen können vom Konsum ausgeschlossen werden. Da insbesondere bei Plattformangeboten der Sharing Economy grundsätzlich eine technische Ausschliessbarkeit von Anbietenden oder Nachfragenden möglich ist, führen wir hierzu aktuell keine Beispiele auf.
- **Meritorische Güter** sind grundsätzlich von der Privatwirtschaft (oder der öffentlichen Hand) bereitgestellte Güter, welche aus volkswirtschaftlicher Sicht aufgrund verzerrierter Präferenzen in zu geringem Mass nachgefragt werden. Aus diesem Grund vergünstigt der Staat den Zugang oder erstellt ein staatliches Grundangebot. Typische Beispiele sind Bildungsangebote. Betreffend die Ausschliessbarkeit im Konsum gilt das gleiche Argument wie bei den öffentlichen Gütern. Deshalb fällt auch kein Angebot der Sharing Economy in die Kategorie der meritorischen Güter.

- **Allmendgüter** sind Güter wie z.B. die Umwelt, bei denen Personen nicht vom Konsum ausgeschlossen werden können, sich jedoch bei zunehmender Nutzung im Konsum konkurrieren. Inwiefern in der Sharing Economy Allmendgüter zur Verfügung gestellt werden respektive die angebotenen Güter als solche zu betrachten wären, muss im Laufe der Arbeiten noch definitiv erörtert werden.
- Bei **privaten Gütern** konkurrieren sich Personen im Konsum und können auch vom Angebot ausgeschlossen werden. Sehr viele Sharing-Economy-Angebote bieten oder handeln mit privaten Gütern, so z.B. auch Airbnb, Bla-BlaCar oder Pumpipumpe. Der/die BesitzerIn des Zimmers oder Sitzes im Auto kann andere Personen vom Konsum ausschliessen. Zudem konkurrieren sich die Personen. Hat jemand das Zimmer über Airbnb gebucht, ist es für andere Personen zur gleichen Zeit nicht mehr verfügbar.
- Bei **Klubgütern** konkurrieren sich Personen nicht im Konsum, können jedoch vom Konsum ausgeschlossen werden. Bei der Nicht-Rivalität gibt es jedoch eine gewisse Grenze, durch eine steigende Mitgliederanzahl kann leichte Rivalität im Konsum auftreten. Beispiele für Klubgüter in der Sharing Economy sind Spotify oder Netflix.

Besonders in Bezug auf bestehende Informationsasymmetrien (siehe Kapitel 5.2) ist ausserdem die Unterscheidung zwischen Erfahrungs- und Vertrauensgütern zentral (Bundesrat, 2017). Bei Erfahrungsgütern werden die Informationsasymmetrien durch die Erfahrung des Konsums reduziert. Ist dies nicht möglich, handelt es sich um ein Vertrauensgut. Bei solchen müssen die Marktteilnehmenden Vertrauen über andere Grössen als die eigene Erfahrung aufbauen. Diese Art von Gütern ist in der Sharing Economy bzw. der Plattformökonomie dominierend.

### Substitutionsgut vs. Komplementärgut

Aus Güterperspektive können wir zudem zwischen verschiedenen Nachfrageverhalten nach Gütern unterscheiden. Sind die angebotenen Güter der Sharing Economy Substitutionsgüter oder Komplementärgüter? Grossmehrheitlich werden in der Sharing Economy keine Güter angeboten, die es nicht schon vorher auf dem Markt gab. Sie werden jedoch auf eine andere Weise angeboten, in einem anderen Geschäftsmodell, das den aktuellen Präferenzen der Konsumenten mehr zu entsprechen scheint. Die gehandelten Güter der Sharing Economy

sind somit in diesem Sinn in vielen Fällen keine Komplementärgüter, welche bisher angebotene Güter ergänzen, sondern Substitute. Aktuell ergänzt jedoch die Art und Weise, wie man diese Güter bestellt oder konsumiert, herkömmliche Formen (z.B. Buchung online über Airbnb vs. klassische Buchung einer Ferienwohnung im Reisebüro). Inwiefern aus diesem Blickwinkel die Sharing Economy bisherige Angebote gänzlich ersetzen oder sich ein Nebeneinander durchsetzen wird, ist aktuell noch offen und hängt auch von den Eigenschaften der betrachteten Güter ab.

Bei klassischen Substituten erhöht sich die Nachfrage, wenn der Preis des anderen Gutes steigt. Die geringen Transaktionskosten der Sharing Economy wären eine Erklärung dafür, weshalb viele Personen von den bisherigen Angebotsformen zu von der Sharing Economy angebotenen Gütern wechseln.

Da die meisten angebotenen Güter der Sharing Economy als Substitute funktionieren, dient die Unterscheidung zwischen Substitutions- und Komplementärgütern nicht als zusätzliches Strukturierungsmerkmal für die Sharing Economy. Hingegen liefert die Unterscheidung zwischen diesen beiden Güterkategorien wichtige Hinweise für die Analyse.

### **2.3.2. AkteurlInnenperspektive**

Diese Perspektive fokussiert darauf, wie sich die verschiedenen Anbietenden organisieren. Generell besteht die Sharing Economy aus den folgenden AkteurlInnen (Demary, 2015a; COM, 2016a):

- ein/e oder mehrere Anbietende,
- ein/e MittlerIn/IntermediärIn/PlattformbetreiberIn,
- diverse Nutzende.

Die Anbietenden bieten Güter (Waren oder Dienstleistungen) über eine Plattform an, die Nutzenden fragen ein Gut über diese Plattform nach und können es für beschränkte Zeit verwenden. Der/die dritte AkteurIn ist der/die MittlerIn. Er/sie stellt in jedem Fall die Plattform zur Verfügung und vermittelt somit Nutzende und Anbietende (Nachfrage und Angebot). Der/die MittlerIn ist die eigentliche Sharing-Economy-Plattform und stellt im klassischen Sinn den eigentlichen Markt dar. Dieser neue, digitale Marktplatz ist das Herzstück der meisten heute diskutierten Sharing-Economy-Aktivitäten. Je nachdem, wie die Interaktion der

AkteurInnen ausgestaltet ist, ergeben sich verschiedene Geschäftsmodelle. Dies wird später noch aufgezeigt (vgl. Kapitel 2.4).

Aus der Perspektive der AkteurInnen ist letztlich der Raum als zusätzliches Merkmal von Bedeutung. Plattformen können sich auf lokale Anbieter und Nachfrager konzentrieren und damit eine lokale Funktion ausüben. Digitale Sharing-Economy-Plattformen erlauben es aber darüber hinaus, Personen und Unternehmen auf der ganzen Welt miteinander zu vernetzen. Je nach verfügbaren Angeboten und vorhandenen Bedürfnissen ergibt sich ein weltweiter Marktplatz.

### **2.3.3. Unternehmensperspektive**

Die dritte Perspektive ist die Unternehmensperspektive. Wir sehen hier folgende Merkmale, anhand derer sich die Angebote der Sharing Economy strukturieren lassen:

- **Wirtschaftlicher Zweck:** Ursprünglich stand im Zentrum der Sharing Economy der Akt des Teilens, was in der Regel ohne Entgelt erfolgte (wie z.B. das Teilen innerhalb der Familie). Mit der Zeit sind jedoch immer mehr Sharing-Economy-Plattformen entstanden, welche einen wirtschaftlichen Zweck (teilweise oder vollständig) verfolgen. Somit lassen sich die Akteure anhand der Ausrichtung ihres wirtschaftlichen Zwecks voneinander unterscheiden (Profit vs. Non-Profit).

Daran anschliessend kann zusätzlich die Rechtsform der AkteurInnen aufgeführt werden: Aus der Rechtsform der juristischen Personen geht teilweise direkt hervor, inwiefern es sich um gewinnorientierte Unternehmen handelt. Auf der anderen Seite sind die natürlichen Personen zu erwähnen, welche eine bedeutende Rolle spielen.

- **Unternehmensgrösse:** Sharing-Economy-Plattformen können zudem anhand der Anzahl von Mitarbeitenden unterschieden werden. Nach Klassifizierung des BFS (Bundesamt für Statistik) gilt folgende Einteilung: Mikrounternehmen (bis 9), kleine Unternehmen (10–49), mittlere Unternehmen (50–249) und grosse Unternehmen (250 und mehr).
- **Branche:** Die Branche, in der Sharing-Economy-Plattformen tätig sind, dient auch als mögliches Merkmal für die Strukturierung (vgl. z.B. PwC, 2016).

### 2.3.4. Juristische Perspektive

Zur rechtlichen Einordnung der verschiedenen Erscheinungsformen der sogenannten «Sharing Economy» ist vorab auf ein paar grundsätzliche rechtliche Konzepte einzugehen. Ausgangspunkt bildet die zentrale Unterscheidung zwischen privat- und öffentlich-rechtlichen Aspekten der «Teilungswirtschaft».

#### Privatrechtliche Aspekte

Für die privatrechtlichen Aspekte ist die **Vertragsfreiheit** zentral; in den **Schranken der Rechtsordnung** können die Wirtschaftsteilnehmenden nach Belieben miteinander teilen, was sie wünschen. Sie können sich dabei der gesetzlich vorgesehenen Vertrags- und Gesellschaftsformen bedienen und den **Gestaltungsspielraum** frei nutzen, den ihnen die privatrechtliche Ordnung belässt (Innerprivatrechtliche Schranken bilden einzig die zwingenden Bestimmungen des Privatrechts, wie sie namentlich im Miet- und Arbeitsrecht verankert sind, als Schranken erweisen sich überdies die in jedem Fall zwingend einzuhaltenden öffentlich-rechtlichen Vorschriften). Der Vollständigkeit halber zu ergänzen ist, dass nicht jedes Teilen von Gütern und nicht jede Dienstleistung rechtlich erfasst ist. Fehlt es den Parteien am **Rechtsbindungswillen**, so liegt eine **reine Gefälligkeit** und kein Vertrag vor. Entsteht im Zusammenhang mit der Gefälligkeit bei einer der beteiligten Personen ein Schaden, so beurteilt sich die Haftung nach dem ausservertraglichen Haftungsrecht (Art. 41 OR). Soweit also ein «Teilungsgeschehen» ohne Rechtsbindungswillen der Beteiligten abläuft, kommen weder vertragsrechtliche noch gesellschaftsrechtliche Vorschriften zur Anwendung.

Werden Güter geteilt und in diesem Zusammenhang Dienstleistungen erbracht, so berührt das in privatrechtlicher Hinsicht vorab Fragen des Sachenrechts (Eigentum, Besitz), des Vertragsrechts (Wer ist beim «Teilen» mit wem wie vertraglich gebunden?), des Haftungsrechts (Wer muss für den Schaden aufkommen, der im Zusammenhang mit dem Teilen entsteht?) und des Gesellschaftsrechts (Welcher Organisationsform können sich die Teilungsakteure bedienen und welche Folgen hat dies für die Gestaltung der Organisation nach innen und für die Verantwortlichkeiten der Organisation gegenüber Dritten und gegebenenfalls auch gegenüber dem Staat?) Flexibilität und Elastizität des Privatrechts erlauben es, auch neue(re) Formen des Austausches und Gebrauchs von Gütern und Dienstleistungen rechtlich zu erfassen.

## Öffentlich-rechtliche Aspekte

Wirtschaftliche Transaktionen berühren regelmässig nicht bloss das Privat-, sondern auch das öffentliche Recht. **Aufsichtsrechtliche** Vorschriften dienen etwa der Sicherheit, Gesundheit und dem Schutz der öffentlichen Ordnung oder dem Schutz von Treu und Glauben im Geschäftsverkehr. Sozialversicherungsrechtliche Bestimmungen dienen der Absicherung gegen soziale Risiken und beinhalten zu diesem Zweck auch Elemente des **staatlichen Solidaritätszwangs** (z.B. AHV-Beitragspflichten der Arbeitgeber, Steuern). Die genannten öffentlich-rechtlichen Vorschriften gelangen zur Anwendung, wenn das wirtschaftliche Geschehen den im jeweiligen Gesetz vorgesehenen Tatbeständen entspricht. Ist dies der Fall, so kommen die im Gesetz vorgesehenen Rechtsfolgen zur Anwendung. Die Überprüfung, ob bestimmte AkteurInnen den öffentlich-rechtlichen Vorschriften unterstehen, wird von den zuständigen Behörden vorgenommen. Neuere Formen der Organisation des Teilens und Tauschens über digitale Plattformen können dazu führen, dass die behördliche Überprüfung und Kontrolle schwieriger wird. Zu erwähnen ist, dass bezüglich der Sozialversicherungen für bescheidene Geldflüsse Beitragsbefreiungen (Einkommen bis 2300 CHF pro Jahr und Person) und vereinfachte Abrechnungsverfahren (bis Einkommen von 21'300 CHF pro Jahr) vorgesehen sind.

## Veranschaulichungsbeispiele

Die gerade dargestellten Überlegungen sollen anhand von Beispielen idealtypisch illustriert werden:

- *Tausch aus reiner Gefälligkeit*

FreundInnen oder NachbarInnen veranstalten eine Grillparty, alle bringen etwas fürs Buffet mit, es werden keine Entschädigungen an niemanden ausgerichtet: Hier fehlt es am Rechtsbindungswillen, es liegt auch keine einfache Gesellschaft vor. Es stellen sich lediglich Haftungsfragen (ausservertragliche Haftung), falls jemand verdorbene Lebensmittel mitbringt, wodurch eine andere Person zu Schaden kommt.

- *Klassisches Restaurant*

Angeboten werden Speis und Trank. In privatrechtlicher Hinsicht liegt ein Bewirtungsvertrag vor, der Elemente verschiedener Vertragstypen beinhaltet.<sup>7</sup> Wer gegen Entgelt Speis und Trank anbietet, fällt zudem unter die aufsichtsrechtlichen Regelungen der Gastgewerbegesetzgebung.<sup>8</sup> Darüber hinaus muss das durch die Tätigkeit erzielte Einkommen von den AkteurInnen (BesitzerInnen, Angestellten) versteuert und es müssen die Zwangssolidaritätsabgaben an die Sozialversicherungen entrichtet werden.

## Sharing Economy als Zwischenform

Zwischen der Grillparty (oder der privaten Einladung) und dem klassischen Restaurant sind gemeinsame Koch- und Essaktivitäten anzusiedeln, das sind Plattformen, die in ihren Wohnungen gegen Entgelt für andere Personen kochen.<sup>9</sup> In **privatrechtlicher** Hinsicht liegen hier verschiedene vertragliche Beziehungen vor. Zwischen der Plattform und den Kochwilligen sowie zwischen der Plattform und den Esswilligen wird je ein Nutzungsvertrag abgeschlossen. Ein weiteres Vertragsverhältnis besteht zwischen dem Koch und dem Gast. Wie bei anderen Plattformen wird die **aufsichtsrechtliche Verantwortlichkeit** dem/der Koch/Köchin zugeordnet. Gleiches gilt für die Verantwortlichkeit gegenüber den Steuer- und Sozialversicherungsbehörden.

## Erstes Fazit

Ohne nähere Prüfung: Vermutlich finden sich bei Aktivitäten von Plattformen, die den Nutzenden ermöglichen, ihre privaten Geräte mit anderen gemeinsam zu nutzen oder auszutauschen, keine nennenswerten aufsichtsrechtlichen Fragen, zumindest soweit der Gebrauch dieser Güter keinen speziellen Vorschriften untersteht. Da eine allfällige Gebühr für den Gebrauch (Miete) kein Erwerbseinkommen darstellt, stellen sich keine Fragen der zwangssolidarischen Abgabe von Beiträgen an die Sozialversicherungen. Mieterträge stellen aber gegebenenfalls steuerpflichtiges Einkommen dar.

---

<sup>7</sup> Siehe zur Komplexität: [www.arnoldrusch.ch/pdf/bewirtungjusletter10.pdf](http://www.arnoldrusch.ch/pdf/bewirtungjusletter10.pdf) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

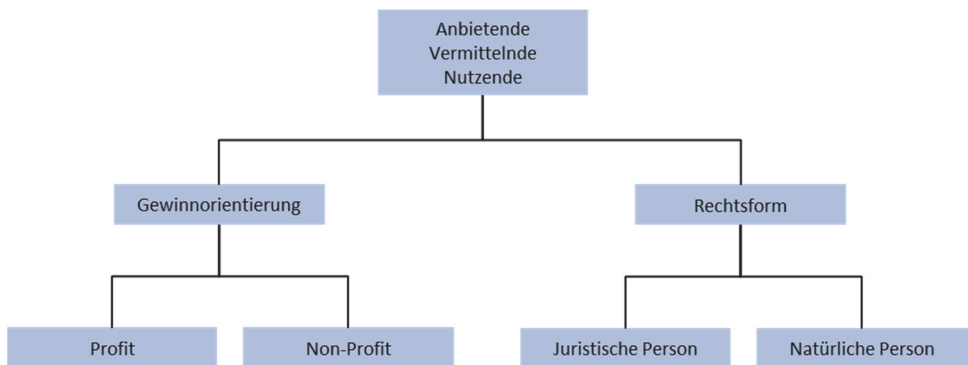
<sup>8</sup> Siehe [www.wirtepatent.ch/de/wissensplattform/rechtliche-informationen/gastgewerbegesetz-26.html](http://www.wirtepatent.ch/de/wissensplattform/rechtliche-informationen/gastgewerbegesetz-26.html) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

<sup>9</sup> Siehe dazu die Ausführungen zur Kochplattform [margr.it](http://margr.it) weiter hinten, S. 121 f.

## 2.4. Interaktionsmodelle

Aus der Kombination der oben eingeführten Perspektiven lassen sich Interaktionsmodelle der Sharing Economy herleiten, d.h. typische Ausprägungsformen respektive Ausgestaltungen der Sharing Economy. Dabei stehen in einem ersten Schritt die drei verschiedenen AkteurInnen gemäss Kapitel 2.3.2 im Zentrum sowie deren rechtliche Ausprägung respektive Gewinnorientierung. Später ziehen wir weitere Merkmale wie die Konsumeigenschaften der Güter gemäss Kapitel 2.3.1 mit ein. Aufgrund der sich daraus ergebenden Kombinationen lassen sich anhand der Literaturanalyse besonders interessierende Formen herausarbeiten.

Mit den drei AkteurInnen (Anbietende, Vermittelnde, Nutzende) und je zwei Merkmalen für die Rechtsform und die Gewinnorientierung ergeben sich verschiedene mögliche Kombinationen. In Abbildung 3 sind die verschiedenen Ebenen dargestellt. Für jeden/jede der drei AkteurInnen (Anbietende, Vermittelnde, Nutzende) resultiert eine Ausprägung der Merkmale Rechtsform und Gewinnorientierung.



Grafik INFRAS. Quelle: Eigene Darstellung, angelehnt an die COM (2016b).

**Abbildung 4:** Mögliche Unterscheidungen der Sharing-Economy-AkteurInnen nach ausgewählten Merkmalen

Eine mögliche Ausprägung der verschiedenen Merkmale wird am Beispiel von Airbnb in Tabelle 2 dargestellt.

**Tabelle 2:** Airbnb: Ausprägung der Merkmale

	<b>Gewinnorientierung</b>		<b>Rechtspersönlichkeit</b>	
	Profit	Non-Profit	juristische Person	natürliche Person
Anbieter	x			x
Vermittler	x		x	
Nutzer	x			x

Tabelle INFRAS. Quelle: INFRAS, eigene Darstellung.

Bei Airbnb sind Anbietende und Nutzende natürliche Personen. Die Anbietenden bieten ein Zimmer oder eine ganze Wohnung an und erzielen somit einen Nebenverdienst. Die Nutzenden finden über Airbnb mit geringen Suchkosten eine passende Unterkunft und Bewertungen des Gastgebers und der Unterkunft. Auch die Nutzenden möchten ihren Gewinn bzw. ihren Nutzen maximieren. Als Vermittelnde bietet Airbnb die Plattform an. Airbnb ist eine juristische Person und gewinnorientiert. Diese Einteilung kann für jede beliebige Sharing-Economy-Plattform wiederholt werden.

Aus der Kombination der verschiedenen AkteurInnen und ihrer Rechtsform und vor dem Hintergrund der analysierten Literatur lassen sich die Sharing-Economy-Anwendungen in verschiedene Interaktionsmodelle einteilen. Angelehnt an Demary (2015a) ergeben sich folgende drei Interaktionsmodelle.

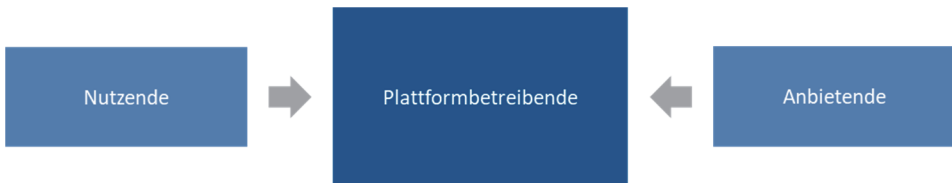
**Tabelle 3:** Interaktionsmodelle

<b>Modell</b>	<b>Beschreibung</b>	<b>Beispiele</b>
P2P	Im Peer-to-Peer-Modell werden Güter (Waren oder Dienstleistungen) zwischen natürlichen Personen (Individuen) geteilt oder gehandelt. Der Vermittler stellt lediglich die Plattform zur Verfügung, jedoch keine eigenen Güter.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Carsharing: sharoo</li> <li>▪ Beherbergung: Airbnb</li> <li>▪ Weitere: UberPop, Rent a Rentner, Splitseat, Cashare</li> </ul>
B2C	Bei Business-to-Consumer/Individual-Modellen übernehmen AkteurInnen die Rolle der VermittlerInnen und der Anbietenden: Die Vermittlenden stellen sowohl die Plattform als auch die Güter zur Verfügung. Die Angebote richten sich an alle möglichen (meist registrierten) Nutzenden.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Carsharing: Mobility</li> <li>▪ Beherbergung: klassische Hotelketten mit online buchbaren Zimmern</li> <li>▪ Weitere: Rentalens, Zooniverse, UberBlack, UberX</li> </ul>
B2B	Bei Business-to-Business-Modellen bieten Unternehmen Güter anderen Unternehmen an, einerseits über Plattformen von Dritten (analoge Ausgestaltung wie P2P) oder über selber betriebene Plattformen (analog zu B2C).	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Carsharing: Greenmove (AT), Glide Mobility (FR)</li> <li>▪ Weitere: Flow2, Cargo-matic, Storefront</li> </ul>

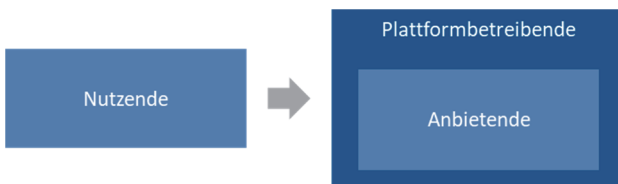
Tabelle INFRAS. Quelle: angelehnt an Hotz-Hart, Schmucki und Dümmler (2006).

Die folgende Abbildung veranschaulicht das P2P- sowie das B2C-Modell. Am Beispiel von Uber wird ersichtlich, dass gewisse Sharing-Economy-Unternehmen Angebote im P2P- und B2C-Modell anbieten (Bundesrat, 2017). Die Abgrenzung dieser beiden ist teils schwierig, da nicht auf der Hand liegt, wann eine Transaktion einen gewerblichen Charakter annimmt (z.B. Zimmervermietung über Airbnb). Das B2B-Modell funktioniert im Prinzip als Mischform der beiden dargestellten Modelle.

### Peer-to-Peer-Modell



### Business-to-Consumer-Modell



Grafik INFRAS. Quelle: INFRAS angelehnt an Demary (2015a).

**Abbildung 5:** Veranschaulichung des P2P- und B2C-Modells

## 2.5. Eingrenzung des Forschungsgegenstands

Die durchgeführten Arbeiten bestätigen den Eindruck aus den öffentlichen Diskussionen: Die Sharing Economy umfasst ein breites Feld, das sich unter ganz verschiedenen Gesichtspunkten strukturieren und gliedern lässt. Vielfach können einzelne Sharing-Economy-Angebote nicht klar einer Ausprägung eines Strukturierungsmerkmals zugeordnet werden, weil Nutzende gleichzeitig auch Anbietende sein können oder weil ein Angebot bisherige Tätigkeiten aus mehreren Branchen zusammenfasst. Es handelt sich bei Sharing-Economy-Angeboten deshalb häufig um Mischformen, welche sich nicht immer in herkömmliche Kategorien einpassen lassen.

Da der Begriff insgesamt meist positive Assoziationen hervorbringt, zählen sich zudem viele AkteurInnen aus strategischen Gründen zur Sharing Economy. Zieht man als Kriterium etwa das Bestehen einer Onlineplattform heran, können sehr viele weitere Angebote der Sharing Economy zugeordnet werden: Solche digitalen Marktplätze strukturieren oft jene Marktaktivitäten um, welche bereits

existierten, die bisher aber in anderer Form stattgefunden haben. Unter den Begriff Sharing Economy im weiteren Sinne fallen demnach sehr viele Angebote.

Für die Analysen im Rahmen der vorliegenden Studie ist es deshalb sinnvoll, den Fokus einzuengen: Nicht alle Formen der Sharing Economy sind gleich bedeutsam und nicht alle Angebote eignen sich für die Analyse gleich gut. Ebenso hilft eine Eingrenzung, um die einzelnen Analyseschritte zu schärfen und um letztlich genauere Aussagen machen zu können. Aufgrund des anvisierten Ziels der Studie und in Anbetracht der möglichen Fallbeispiele haben wir vier Kriterien herausgearbeitet, welche den Forschungsgegenstand eingrenzen:

1. Technologie: Sharing-Economy-Angebote basieren auf ICT-gestützten Onlineplattformen.
2. P2P-Interaktion: Im Vordergrund stehen P2P-Modelle, das heisst Angebote, bei welchen hierarchisch gleichgestellte Individuen als Anbietende und Nutzende miteinander im Austausch stehen und der Austausch über einen Dritten vermittelt wird.
3. Temporäre Nutzung ohne Eigentumsübertrag: Das Gut wechselt nur temporär den Besitz, aber nicht dauerhaft den/die EigentümerIn.
4. Keine digitalen Güter: Aufgrund der besonderen Merkmale von digitalen Gütern (Duplizierbarkeit, keine Ausschliessbarkeit vom Konsum) fokussieren wir auf nicht digitale, materielle Güter.

Diese vier Kriterien erläutern wir kurz in den folgenden Abschnitten.

### **Technologie: Onlineplattformen**

Die Möglichkeiten der modernen ICT stehen am Anfang vieler Angebote der Sharing Economy. Im Zentrum steht eine Onlineplattform, die über Internet und meist auch mobile Applikationen zugänglich ist und als Marktplatz dient, um Nachfragende und Anbietende zusammenzubringen. Auf dem Marktplatz werden Güter vermittelt.

Durch diesen Fokus schliessen wir alle Arten der Sharing Economy aus, welche über keine Onlineplattform als zentralen Handelsplatz verfügen, etwa Pumpipumpe in seiner Urform.<sup>10</sup>

### **Peer-to-Peer-Interaktion (P2P)**

Eine neuartige Eigenschaft der Sharing-Economy-Angebote ist die vereinfachte Interaktion von einzelnen Personen, die sowohl als Nutzende als auch Anbietende auftreten können. In unserer Studie legen wir den Schwerpunkt deshalb auf jene Sharing-Economy-Plattformen, welche als Peer-to-Peer-Modell (P2P) organisiert sind. Auch die Europäische Kommission fokussiert in einer Studie zur Sharing Economy auf P2P-Modelle, da diese in allen möglichen Wirtschaftssektoren auftreten können (Dervojeda et al., 2013). Bei P2P-Modellen existiert grundsätzlich eine gegenseitige Informationsasymmetrie, welche es zu überwinden oder mindestens zu mindern gilt. Bei sharoo z.B. wissen die Nutzenden nicht, in welchem Zustand das Auto tatsächlich ist. Im Gegenzug wissen die Anbietenden nicht, wie die Nutzenden mit ihrem Auto umgehen werden. Hier spielt das Vertrauen eine wichtige Rolle. Aus diesem Grund gibt es bei Sharing-Economy-Plattformen häufig ein Bewertungssystem, welches den Informationsasymmetrien entgegenwirkt.

Durch diesen Fokus kommen Business-to-Consumer- und Business-to-Business-Modelle (B2C und B2B) nicht in die engere Betrachtung – Mobility als klassisches B2C-Carsharing-Angebot wird dadurch nicht näher analysiert.

### **Temporäre Nutzung ohne Eigentumsübertrag**

Sharing im Sinne des Teilens definiert sich dadurch, dass ein Gut temporär genutzt werden kann, aber kein Eigentum übertragen wird. Dies kann im Rahmen von Teilen, Leihen, Mieten, Pachten und Leasen erfolgen. Mit der zeitlichen Einschränkung der Nutzung sollen alle dauerhafteren Mietformen ausgeschlossen werden, z.B. Wohnungsmieten über Onlineplattformen wie Homegate.

---

<sup>10</sup> In der neusten Form können ausleihbare Gegenstände auf einer Onlinekarte angezeigt werden – was die Suche erleichtert, gleichzeitig die Onlineplattform erheblich wichtiger werden lässt. Nutzerkonten mit Übersicht über andere Nutzer bestehen aber vorerst nicht.

## **Keine digitalen Güter**

Aus ökonomischer Sicht unterscheiden sich digitale Güter insbesondere in ihrer Konsumierbarkeit: Bei digitalen Gütern lassen sich andere Individuen nicht ohne erheblichen Zusatzaufwand vom Konsum ausschliessen. Aufgrund der sehr tiefen Grenzkosten in der Bereitstellung herrscht bei digitalen Gütern zudem praktisch keine Rivalität im Konsum.

Das Kriterium der zeitlich bedingten Ausschliessbarkeit besagt deshalb, dass eine Person ein Gut nicht nutzen kann, während eine andere Person dieses konsumiert. Dies trifft auf reale Güter in den meisten Fällen zu. Am Beispiel von Airbnb bedeutet es, dass Dritte temporär vom Konsum (Nutzung der Wohnung) ausgeschlossen sind, wenn jemand die Wohnung für einen bestimmten Zeitraum gebucht hat. Sie können die Wohnung jedoch nach Ablauf dieses Zeitraums wieder buchen.

Bei Plattformen für digitale Güter wie Youtube oder Spotify ist das Kriterium der zeitlich bedingten Ausschliessbarkeit nicht erfüllt. Auf beiden Kanälen können unzählige Nutzende ein Video gleichzeitig anschauen. Solche Angebote schliessen wir mit diesem Kriterium aus.



### **3. Die Bedeutung von Verhaltens- treibern für die Sharing Economy in der Schweiz**

#### **3.1. Einleitung**

Stellen Sie sich vor, Sie möchten Ihre nächsten Ferien in Rom verbringen. Einige Tage vor der Abreise überlegen Sie sich, wo Sie übernachten werden. Wie wäre es mit einem Hotel, einem Ferienapartment oder einer Wohnung auf Airbnb? Welche Faktoren spielen für Ihre Entscheidung eine Rolle? Natürlich der Preis und die Qualität – aber gibt es weitere Faktoren, welche Ihr Entscheidungsverhalten beeinflussen?

Im Vergleich zum standardökonomischen Ansatz, bei dem menschliches Verhalten oft mit monetären Kosten-Nutzen-Abwägungen erklärt wird, berücksichtigt der verhaltensökonomische Ansatz neben monetären Überlegungen weitere Faktoren zur Erklärung menschlichen Verhaltens. So werden unter anderem Gewohnheiten, Werte, Identität, soziale Normen, Status- und Zeitpräferenzen, Risikopräferenzen und soziale Präferenzen als bedeutende Treiber des Verhaltens berücksichtigt. Diese Erweiterung bietet im Vergleich zum standardökonomischen Ansatz die Möglichkeit, umfassendere und detailliertere Aussagen über das menschliche Verhalten von Individuen in den Märkten der Sharing Economy treffen zu können. Dies ist vor allem deswegen von Bedeutung, da sich das Geschäftsmodell der Sharing Economy zum Teil von herkömmlichen Geschäftsmodellen unterscheidet.

Eine zentrale Eigenschaft des Geschäftsmodells der Sharing Economy besteht darin, dass Güter nicht gekauft, sondern geliehen, gemietet, geleast oder gemeinsam von unterschiedlichen AkteurInnen genutzt werden (siehe Kapitel 2.1). Im Vergleich zu Transaktionen mit Eigentumsübertragung, bei denen der Käufer/die Käuferin ausschliesslich selbst die Verantwortung für die erworbene Ressource trägt, spielt bei der Nutzung eines Gutes der Sharing Economy in der Regel die Interaktion zwischen AnbieterInnen und NachfragerInnen eine wesentlich bedeutendere Rolle. Ob und in welcher Qualität eine Ressource genutzt werden kann, hängt unter anderem von der Interaktion mit anderen NachfragerInnen

oder AnbieterInnen der Ressource ab. Um das Verhalten der Menschen in der Sharing Economy zu verstehen, ist es daher essenziell, die in diesen Interaktionen auftretenden Verhaltenstreiber ebenfalls zu berücksichtigen.

Eine weitere zentrale Eigenschaft des Geschäftsmodells der Sharing Economy besteht in der diversifizierteren Anbietendenstruktur. Onlineplattformen stellen den zentralen Marktplatz der Sharing Economy dar (siehe Abschnitt 2.3.2). Da es auf diesen Onlineplattformen als Mitglied der Plattform prinzipiell für jede Person möglich ist, als AnbieterIn von Produkten oder Services aufzutreten, spielen Informationsasymmetrien<sup>11</sup> auf dem Marktplatz der Sharing Economy eine wichtige Rolle (vgl. Cohen und Sundararajan, 2015). Nachfragende verfügen häufig nur über ungenügende Informationen über die Anbietenden bzw. die angebotenen Produkte oder Dienstleistungen, während die Anbietenden mehr über ihre Produkte und Dienstleistungen wissen.<sup>12</sup> Diese Informationsasymmetrien können durch (freiwillige) Informationen von Anbietenden und Nutzenden (z.B. durch detaillierte Beschreibungen auf P2P-Plattformen oder Peer Reviews) sowie während der individuellen Interaktionen von Anbietenden und Nutzenden gemindert werden. Ob eine Minderung der Informationsasymmetrien jedoch tatsächlich eintritt, hängt von der Zuverlässigkeit der bereitgestellten Informationen bzw. der Peer Reviews ab. Als Beispiel kann man dazu Übernachtungsmöglichkeiten der Sharing Economy (wie z.B. Airbnb) mit traditionellen oder herkömmlichen Übernachtungsmöglichkeiten (wie z.B. Hotels) vergleichen. Während die Einhaltung von gesetzlich festgelegten Regulierungen (wie z.B. Hygiene- oder Sicherheitsvorschriften) bei traditionellen Anbietenden regelmässig überprüft wird, gibt es bei Airbnb (heute) keine gesetzlichen Vorschriften, die die Erfüllung von Standards garantieren. Die potenziellen Nachfragenden einer Unterkunft bei Airbnb können daher zwar auf die Informationen der AnbieterInnen einer Unterkunft vertrauen, sie haben aber keine Sicherheit über die Zuverlässigkeit der Informationen. In der derzeitigen Ausgestaltung der Sharing Economy können Verhaltenstreiber, die den Umgang mit Unsicherheiten betreffen (z.B. Präferenzen

---

<sup>11</sup> Informationsasymmetrien stellen eine Form von Marktversagen dar.

<sup>12</sup> Informationsasymmetrien können in der Sharing Economy auch zum Vorteil von NachfragerInnen auftreten, zum Beispiel dann, wenn die NachfragerInnen über mehr Informationen zu ihrer Vertrauenswürdigkeit, Sauberkeit etc. verfügen als die AnbieterInnen (vgl. Cohen und Sundararajan, 2015). Derartige Informationsasymmetrien zugunsten der NachfragerInnen sind in der Sharing Economy jedoch nicht stärker ausgeprägt als in der traditionellen Ökonomie. Ob ein/e NachfragerIn zum Beispiel vertrauenswürdig ist, wissen AnbieterInnen in der Sharing Economy genauso wenig wie in der traditionellen Ökonomie.

für Vertrauen, Risiko, Geduld etc.), das Verhalten von Menschen deswegen stark beeinflussen.

Da insbesondere nicht monetären Verhaltenstreibern in den Diskussionen zur Sharing Economy wenig Aufmerksamkeit zukommt, wird in dieser Teilstudie speziell auf nicht monetäre Präferenzen von AnbieterInnen und NachfragerInnen eingegangen. Der Einfluss von P2P-Plattformen (siehe Abschnitt 2.5) wird in der Analyse zwar auch berücksichtigt, jedoch liegt der Fokus primär auf dem Einfluss von nicht monetären Verhaltenstreibern auf das Verhalten von AnbieterInnen und NachfragerInnen in der Sharing Economy. Diese Erweiterung der Betrachtungsweise soll dabei helfen, die Voraussetzungen für die Sharing Economy in der Schweiz präziser abschätzen zu können. Konkret sollen in dieser Teilstudie folgende Fragen beantwortet werden:<sup>13</sup>

- I. Welche Verhaltenstreiber fördern die Voraussetzungen der Sharing Economy?
  - a. Welche Voraussetzungen müssen gegeben sein, damit Menschen bereit sind, an der Sharing Economy teilzunehmen? («Bereitschaft»)
  - b. Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit die Sharing Economy funktioniert? («Funktionieren»)
- II. Wie gestaltet sich die Ausgangslage bei verschiedenen Bevölkerungsgruppen in der Schweiz?
  - c. Welche Bevölkerungsgruppen in der Schweiz sind tendenziell eher bereit, welche tendenziell weniger bereit für die Sharing Economy?

---

<sup>13</sup> Für die Beantwortung der gestellten Forschungsfragen können in dieser Teilstudie indikative (oder tendenzielle) Aussagen getroffen werden, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Aussagekraft der Ergebnisse der Teilstudie von der vorhandenen Datengrundlage abhängt. So kann zum Beispiel nicht ausgeschlossen werden, dass zusätzlich zu den erwähnten Voraussetzungen noch weitere Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit die Sharing Economy funktioniert bzw. damit Menschen bereit sind, an der Sharing Economy teilzunehmen. Des Weiteren können keine konkreten Aussagen dazu getroffen werden, welche Bevölkerungsgruppen der Schweiz tatsächlich an der Sharing Economy teilnehmen oder welche Bevölkerungsgruppen tatsächlich zum Funktionieren der Sharing Economy beitragen, da bei der Erhebung der Daten keine spezifischen Fragen zur Sharing Economy, sondern zu den erläuterten Präferenzen gestellt wurden.

- d. Welche Bevölkerungsgruppen in der Schweiz tragen tendenziell mehr, welche tendenziell weniger zum Funktionieren der Sharing Economy bei?
- III. Was sind mögliche Handlungsfelder, um die Sharing Economy in Zukunft zu gestalten?

### **3.2. Verhaltenstreiber und deren Einfluss auf die Voraussetzungen der Sharing Economy**

Immer wenn Menschen in einem Markt agieren, spielen standardökonomische Faktoren eine Rolle. Ob eine Person als AnbieterIn bzw. NachfragerIn in der Sharing Economy auftritt, hängt deswegen unter anderem von den Kosten und dem Ertrag der (temporären) Transaktion ab. So steigt die Wahrscheinlichkeit, dass ein Produkt gemietet wird, wenn die Mietkosten für eine bestimmte Einheit (Zeit, Nutzungshäufigkeit, Option) im Vergleich zum Verkaufspreis sinken. Aus dieser standardökonomischen Sichtweise könnte man schliessen, dass die Voraussetzungen für eine Verbreitung der Sharing Economy umso besser sind, je günstiger die in der Sharing Economy angebotenen Produkte und Services sind, da die Nachfrage nach diesen Produkten und Services dann höher ist. Obwohl monetäre Verhaltenstreiber zu diesen klassischen Angebots- und Nachfrage-Tendenzen beitragen, wäre der Versuch, das Verhalten von Menschen in der Sharing Economy ausschliesslich mit monetären Überlegungen zu erklären, zu kurz gegriffen. Dies liegt daran, dass Menschen häufig Entscheidungen treffen, welche von rein monetären Kosten-Nutzen-Überlegungen abweichen. Menschen entscheiden nicht immer vollständig rational und eigennutzorientiert. Ihr Verhalten hängt unter anderem von Gewohnheiten, sozialen Präferenzen und anderen Präferenzen, Werten, Identität, sozialen Normen etc. ab. Deshalb sind neben klassischen ökonomischen Kriterien auch verhaltensökonomische Erkenntnisse miteinzubeziehen. Eine Vernachlässigung von nicht monetären Verhaltenstreibern für die Erklärung menschlichen Verhaltens in der Sharing Economy könnte ansonsten zu einer unzureichenden Analyse der Voraussetzungen der Sharing Economy in der Schweiz führen.

Im Folgenden werden sechs verschiedene nicht monetäre Verhaltenstreiber beschrieben und deren Bedeutung für die Sharing Economy erläutert. Diese Be-

schreibungen und Erläuterungen sollen verdeutlichen, wie relevant die Berücksichtigung von nicht monetären Verhaltenstreibern ist, um die Voraussetzungen für die Sharing Economy abschätzen zu können.

### **3.2.1. Vertrauen**

Vertrauen spielt dann eine Rolle, wenn eine Person in eine andere Person investiert, um einen beidseitigen Vorteil zu schaffen, gleichzeitig bei der Investition aber auch zu persönlichem Schaden kommen kann (siehe Berg et al., 1995). Im Kontext der Sharing Economy ist Vertrauen von entscheidender Bedeutung, da stets erhebliche Informationsasymmetrien vorliegen können (siehe Abschnitt 5.2). Beim Mieten einer Airbnb-Wohnung, zum Beispiel, kann man sich ex ante nicht sicher über die genauen Intentionen des Vermieters/der Vermieterin – bzw. beim Vermieten einer Wohnung über die Intentionen des Mieters/der Mieterin – sein. Vertrauen ist demnach ein wesentlicher Verhaltenstreiber für den Abschluss von Geschäften in der Sharing Economy, da mangelndes Vertrauen zwischen AnbieterInnen und NutzerInnen die Geschäftstätigkeit stark beeinträchtigt oder gar nicht erst ermöglicht. P2P-Plattformen kommt hier eine besondere Bedeutung zu, um Vertrauen zwischen den Transaktionspartnern zu schaffen und zu sichern.<sup>14</sup>

### **3.2.2. Risikobereitschaft**

Die meisten Menschen bevorzugen Entscheidungen mit sicherem Ausgang gegenüber Entscheidungen mit unsicherem Ausgang (Kahneman und Tversky, 1979). Wenn Menschen zwischen einem sicheren, niedrigen Gewinn und einem

---

<sup>14</sup> Der Unterschied zwischen Vertrauen und Risikobereitschaft besteht aus einer kategorischen Unterscheidung: Ob Vertrauen in eine andere Person enttäuscht oder nicht, hängt von den Entscheidungen einer anderen Person ab. Es kann deswegen sein, dass eine vertrauensvolle Aktion zu einem negativen Ergebnis führt, obwohl das Vertrauen nicht enttäuscht wurde (z.B. wenn das negative Ergebnis aufgrund eines externen Faktors zustande kam, nicht jedoch aufgrund des Verhaltens einer anderen Person). Ob Risikobereitschaft positive oder negative Konsequenzen nach sich zieht, kann neben Entscheidungen einer anderen Person auch von externen Faktoren abhängen. Der Ausgang einer risikoreichen Aktion kann im äussersten Fall sogar ausschliesslich von externen Faktoren (wie z.B. bei einer Lotterie) abhängen. Theoretisch kann eine Person daher gleichzeitig sowohl eine hohe Risikobereitschaft als auch wenig Vertrauen – oder umgekehrt – haben.

hohen zu erwartenden, aber unsicheren Gewinn entscheiden können, bevorzugen die meisten den sicheren Gewinn. Für Güter und Services der Sharing Economy sind Verfügbarkeit und Zustand bzw. Qualität von Gütern und Dienstleistungen unsicher, da NachfragerInnen häufig über wenig Informationen verfügen und das Prinzip der zeitlichen Ausschliessbarkeit gilt (siehe Abschnitt 3.2.1). AnbieterInnen innerhalb der Sharing Economy müssen hingegen damit rechnen, dass NachfragerInnen sich nicht an Absprachen halten (können) und z.B. nicht zum vereinbarten Treffpunkt erscheinen (z.B. wegen Verkehr bei Uber oder Bla-bla-car), die zur Verfügung gestellte Ressource verschleisst (z.B. bei Pumpi-pumpe oder Sharely) oder geliehenes Geld nicht zurückbezahlt werden kann (z.B. bei Bondora). Personen, die eine stärkere Aversion gegenüber Risiken vorweisen, werden im Vergleich zu risikoneutralen oder risikofreudigen Personen deswegen tendenziell weniger Interesse an der Sharing Economy zeigen.<sup>15</sup>

### 3.2.3. Geduld

Menschen sind ungeduldig und bewerten die Gegenwart stets stärker als jeden Zeitpunkt in der Zukunft (O'Donogue und Rabin, 1999). Das Warten auf ein positives Ereignis, z.B. eine Belohnung in der Zukunft, geht deswegen stets mit geringerem subjektiven Nutzen einher und wird möglichst vermieden. In der Sharing Economy hängt die Verfügbarkeit von Ressourcen von der Nutzungsaktivität anderer NutzerInnen ab, wodurch sich z.B. Wartezeiten aufgrund mangelnder Verfügbarkeit der Ressource ergeben. Zudem beeinflusst das zur Verfügung gestellte Angebot die Verfügbarkeit von Ressourcen (z.B. bei Büroräumen von Cowodo). Ungeduldige Menschen werden daher tendenziell eher weniger Interesse an Angeboten der Sharing Economy bekunden als geduldigere Menschen, die bereit sind, auf die Ressourcen zu warten.

---

<sup>15</sup> Hierbei gilt es zu beachten, dass Risikopräferenzen aussagen, in welcher Situation Menschen eine unsichere Option gegenüber einer sicheren Option bevorzugen. Risikobereite Menschen werden z.B. häufiger eine unsichere Option (z.B. Airbnb) gegenüber einer sicheren Option (z.B. Hotel) bevorzugen. Verhaltensökonomische Erkenntnisse legen nahe, dass Menschen sichere Gewinne gegenüber unsicheren Gewinnen bevorzugen, auch wenn die unsicheren Gewinne einen höheren erwarteten Gewinn versprechen. Wie zwischen unterschiedlichen unsicheren Optionen abgewogen wird, ist keine Frage von Risikopräferenzen, sondern von Rationalität.

### **3.2.4. Altruismus**

Altruistisches Verhalten beschreibt die bedingungslose Freundlichkeit einer Person gegenüber einer anderen Person (Fehr und Fischbacher, 2002). Die Bereitschaft zu altruistischem Verhalten variiert jedoch stark mit den Rahmenbedingungen. Glauben Menschen, dass sie ein Recht auf die zur Verfügung gestellte Ressource haben, verhalten sie sich deutlich weniger altruistisch, als wenn sie kein Recht auf die Ressource erworben haben (Engel, 2011). Wie gross die Bedeutung des Verhaltenstreibers Altruismus für das Interesse zur Teilnahme an der Sharing Economy ist, kann deswegen nicht eindeutig beurteilt werden. Altruismus dürfte aber speziell für AnbieterInnen eine Rolle spielen. Ein Grund, weshalb altruistisch eingestellte Personen und Unternehmen eine Ressource in der Sharing Economy anbieten, kann darin liegen, dass sie anderen Personen mit der Bereitstellung der Ressource etwas Gutes tun.

### **3.2.5. Positive Reziprozität**

Positiv reziprokes Verhalten bedeutet, dass eine Person auf das freundliche Verhalten einer anderen Person positiv reagiert, selbst wenn ihr dadurch selber kein Vorteil erwächst (Fehr und Gächter, 2000). Ein Beispiel für positive Reziprozität in der Sharing Economy kann z.B. das Hinterlassen einer positiven Bewertung für eine Airbnb-Unterkunft sein, wenn sich der Gastgeber/die Gastgeberin besonders bemüht hat. Positive Reziprozität kann zu stärkerer Kooperation führen, da kooperatives Verhalten mit Kooperation erwidert wird.

### **3.2.6. Negative Reziprozität**

Negativ reziprokes Verhalten tritt dagegen auf, wenn auf eine als feindselig wahrgenommene Aktion mit einer ebenfalls feindseligen Aktion reagiert wird (Fehr und Gächter, 2000). Negative Reziprozität könnte bei Carsharing-Plattformen bedeuten, dass die NutzerInnen eines Fahrzeuges eher bereit sind, Fahrzeuganbietenden eine schlechte Bewertung auszustellen, wenn sie das zur Verfügung gestellte Fahrzeug in schlechtem Zustand vorfinden. Durch negativ reziprokes Verhalten können egoistische Nutzende zu kooperativem Verhalten angehalten werden, wenn sie eine Bestrafung (z.B. negative Bewertungen) befürchten (Fischbacher und Fehr, 2002).

### **Exkurs: Bedeutung der Verhaltenstreiber für die Sharing Economy**

Die soeben angeführten Verhaltenstreiber spielen nicht nur für die Sharing Economy, sondern auch für herkömmliche Märkte eine wichtige Rolle. In der Sharing Economy jedoch kommt ihnen eine ungleich grössere Bedeutung zu. Dies rührt unter anderem daher, dass es zwischen der Sharing Economy und der herkömmlichen oder traditionellen Ökonomie Unterschiede im rechtlichen Bereich gibt. In vielen Fällen ist in der Sharing Economy die Übernahme von juristischer Verantwortung auf Angebotsseite entweder temporär begrenzt oder gar nicht vorhanden. Dieser Mangel an rechtlicher Sicherheit muss durch Vertrauen und Geduld (wegen unsicherer Lieferung des Angebots oder der Dienstleistung) ausgeglichen werden. Im Gegensatz zur Sharing Economy treten AnbieterInnen bei herkömmlichen Transaktionen oft in einer übergeordneten, grösseren Einheit auf, welche die Verantwortung für die Einhaltung von Standards oder Regulierungen für Produkte und Services hat. Für die NachfragerInnen dieser Produkte und Services werden dadurch Risiken und Informationsasymmetrien minimiert und die Verfügbarkeit von Ressourcen zu bestimmten Zeitpunkten garantiert. Ein weiterer wichtiger Faktor beim Vergleich zwischen Sharing Economy und konventionellen Märkten liegt in der Vertrautheit mit der jeweiligen Situation. So bewegen sich die AkteurInnen bei herkömmlichen Transaktionen auf bekanntem Terrain, während bei Transaktionen in der Sharing Economy eigene Erfahrungen im neuen Markt «Sharing Economy» oft noch fehlen. Es braucht daher einen Vertrauensvorschuss und damit einhergehend grössere Risikobereitschaft und mehr Geduld als bei herkömmlichen Situationen. Damit Menschen bereit sind, an der Sharing Economy teilzunehmen, ist es daher essenziell, wie gross ihr Vertrauen ist und wie risikobereit und geduldig sie sind.

Zusätzlich haben die beschriebenen Verhaltenstreiber in der Sharing Economy eine ungleich grössere Bedeutung, weil es zum einen für fast jede Person möglich ist, als AnbieterIn aufzutreten, und zum anderen, weil es zu vermehrten Interaktionen zwischen AnbieterInnen und NachfragerInnen kommt. Damit die Sharing Economy erfolgreich funktionieren kann, ist sie auf zwei Bedingungen angewiesen: a) auf das kooperative Verhalten der Teilnehmenden und b) auf das Beitragen der Teilnehmenden zur Überwindung von Informationsasymmetrien.

*a) Kooperatives Verhalten*

Die Überwindung von Informationsasymmetrien hilft dabei, sowohl die Qualität der Produkte und Services der Sharing Economy zu erhöhen als auch eine breitere Bevölkerungsschicht zur Teilnahme an der Sharing Economy zu animieren. Je mehr Informationen über die Anbietenden bzw. die angebotenen Produkte und Services verfügbar sind, desto höher ist der Anreiz, qualitativ hochwertige Produkte und Services anzubieten. Ebenso können detailliertere Informationen über AnbieterInnen bzw. über die Qualität der Produkte und Services auch Menschen zur Teilnahme an der Sharing Economy bewegen, deren Teilnahmebereitschaft a priori gering ist. Plattformen setzen dazu unter anderem auf Peer Reviews, welche positive und negative Erfahrungen mit einem bestimmten Angebot öffentlich machen.<sup>16</sup>

*b) Überwindung von Informationsasymmetrien*

Kooperatives Verhalten muss vor allem in Situationen sichergestellt werden, in denen das Interesse eines Individuums nicht dem Interesse der Gemeinschaft entspricht. Insgesamt sind zum Beispiel die NutzerInnen von Carsharing-Plattformen wie Mobility oder sharoo bessergestellt, wenn die Fahrzeuge in gutem Zustand pünktlich entgegengenommen und in gutem Zustand pünktlich wieder zurückgegeben werden. Betrachtet man die Situation eines Individuums, ändert sich das Bild: Für das Individuum wäre es bequemer, das Fahrzeug zwar pünktlich und in einem guten Zustand abzuholen, sich bei der Rückgabe jedoch nicht um Uhrzeit und Zustand des Fahrzeugs kümmern zu müssen. Man könnte sich also die Mühe sparen, pünktlich und sorgfältig zu sein, und trotzdem weiterhin vom Angebot profitieren. Es besteht daher für NutzerInnen ein Anreiz, sich unkooperativ zu verhalten. Üblicherweise können in dieser Art von Entscheidungssituation Kooperationsraten von 40–60% gefunden werden (Fehr und Fischbacher, 2002). Wiederholt sich diese Entscheidungssituation jedoch regelmässig, nehmen die Kooperationsraten stetig ab (Chaudhuri, 2011). Dies hängt damit zusammen, dass Menschen ihre Kooperationsbereitschaft an das Verhalten von anderen knüpfen und eine Interaktion zwischen unkooperativen und bedingt kooperativen Menschen zu sinkenden Kooperationsraten führt (Fischbacher et al.,

---

<sup>16</sup> Diese Bewertungsmöglichkeiten sind nicht nur ein Merkmal von P2P-Plattformen in der Sharing Economy, sondern von den meisten digitalen Plattformen (z.B. Buchungswebseiten für Hotels wie hotels.com oder booking.com).

2001). Für das Beispiel der Carsharing-Plattformen bedeuten diese Erkenntnisse, dass ein tendenziell sorgloserer Umgang mit den geliehenen Autos erwartet werden kann, sofern keine entgegenwirkenden Massnahmen oder Rahmenbedingungen gesetzt werden. Diese entgegenwirkenden Massnahmen könnten zum Beispiel in Form einer Bestrafung von unkooperativem Verhalten vollzogen werden. Die Rahmenbedingungen legen dabei fest, wer unkooperatives Verhalten bestrafen kann und in welcher Form die Bestrafung vollzogen wird (z.B. finanziell oder durch Ausschluss von NutzerInnen). Bei entsprechend wirkungsvollen Massnahmen und Rahmenbedingungen kann dem zu erwartenden sorglosen Umgang entgegengesteuert werden und die TeilnehmerInnen der Carsharing-Plattformen verhalten sich kooperativer. Insgesamt gilt: Je kooperativer sich die AkteurInnen der Sharing Economy verhalten, desto höher ist die Qualität der Produkte und Services und desto niedriger sind die Kosten der Sharing Economy, sowohl auf Angebots- wie auch auf Nachfrageseite.

Damit die Sharing Economy erfolgreich funktionieren kann, müssen Menschen zuerst bereit sein, daran teilzunehmen. Dafür brauchen sie Vertrauen, Geduld und Risikobereitschaft. Sobald Menschen an der Sharing Economy teilnehmen, tragen sie zu deren erfolgreichem Funktionieren bei, wenn ihr Verhalten die Kooperationsbereitschaft und das Überwinden von Informationsasymmetrien fördert. Dafür sind die Verhaltenstreiber positive sowie negative Reziprozität von Bedeutung.

### **3.2.7.      Bereitschaft zur Sharing Economy und Funktionieren der Sharing Economy**

Die vorgestellten Verhaltenstreiber beeinflussen die Bereitschaft von Menschen, sich auf die Sharing Economy einzulassen – sei es als NachfragerInnen oder als AnbieterInnen. Dabei sind insbesondere Vertrauen, Risikobereitschaft und Geduld für NachfragerInnen sowie Vertrauen, Risikobereitschaft, Geduld und Altruismus bei AnbieterInnen wichtige Verhaltenstreiber für die Bereitschaft zur Teilnahme an der Sharing Economy. Der Grund für diese Einteilung ist, dass sich potenzielle NachfragerInnen in der Sharing Economy zumindest anfänglich in «unbekanntem Terrain» bewegen und es Unsicherheiten im rechtlichen Bereich gibt. Für die Anbietenden wird die Bereitschaft zur Teilnahme durch den Verhaltenstreiber Altruismus ergänzt, da die Bereitschaft, anderen durch die Bereitstellung von Ressourcen etwas Gutes zu tun, die Bereitschaft zur Teilnahme für

potenzielle AnbieterInnen erhöhen kann. Positive und negative Reziprozität spielen für die Bereitschaft zur Sharing Economy hingegen nur eine indirekte Rolle. Reziprokes Verhalten kann erst dann auftreten, wenn es zu einer Interaktion kommt. Wenn jemand z.B. wenig Vertrauen, wenig Risikobereitschaft und wenig Geduld zeigt, wird er oder sie – unabhängig von der Präferenz für Reziprozität – tendenziell eher nicht an der Sharing Economy teilnehmen und daher auch nicht mit anderen in der Sharing Economy interagieren.

Wird die Sharing Economy jedoch dank reziprokem Verhalten (von anderen) effizienter und transparenter, könnten auch Menschen zur Teilnahme animiert werden, die ursprünglich dazu nicht bereit waren. Die Bereitschaft dieser Menschen, sich auf die Sharing Economy einzulassen, bliebe zwar gleich, allerdings könnten die Produkte und Services durch reziprokes Verhalten derart verbessert werden, dass eben auch Menschen mit eher geringer Bereitschaft zur Teilnahme an der Sharing Economy bewogen werden. Für ein erfolgreiches Funktionieren der Sharing Economy sind für NachfragerInnen deswegen das Zusammenspiel der erwähnten Verhaltenstreiber Vertrauen, Risikobereitschaft, Geduld, Altruismus, positive und negative Reziprozität von Bedeutung. Für AnbieterInnen wird diese Liste von Verhaltenstreibern um den Verhaltenstreiber Altruismus ergänzt (siehe Tabelle 4 für eine Übersicht).

**Tabelle 4:** Verhaltenstreiber – Bereitschaft zur Sharing Economy und Funktionieren der Sharing Economy

Verhaltens- treiber	Bereitschaft zur Sharing Economy		Funktionieren der Sharing Economy	
	NachfragerInnen	AnbieterInnen	NachfragerInnen	AnbieterInnen
	Vertrauen	Vertrauen	Vertrauen	Vertrauen
	Risiko- bereitschaft	Risiko- bereitschaft	Risiko- bereitschaft	Risiko- bereitschaft
	Geduld	Geduld	Geduld	Geduld
		Altruismus		Altruismus
			Positive Reziprozität	Positive Reziprozität
			Negative Reziprozität	Negative Reziprozität

### **3.2.8. Der Einfluss von Verhaltenstreibern auf die Bereitschaft zur Teilnahme und auf das Funktionieren der Sharing Economy**

Eine Berücksichtigung der angeführten nicht monetären Verhaltenstreiber zur Erklärung des menschlichen Verhaltens in der Sharing Economy ermöglicht der wissenschaftlichen Literatur zufolge (siehe Beschreibung der Verhaltenstreiber in Abschnitt 2) zwei wesentliche Erkenntnisse zur Beschreibung der Voraussetzungen für die Sharing Economy:

1. Typisches menschliches Verhalten in Bezug auf Risikopräferenzen, Geduld und Vertrauen gegenüber Fremden hemmen die Erfolgsaussichten der Sharing Economy tendenziell, da Menschen eher wenig bereit für die Sharing Economy zu sein scheinen. Dementsprechend müssen diese Verhaltenstreiber adressiert werden, um die Sharing Economy erfolgreich gestalten zu können.
2. Wenn genügend viele Menschen an einer Teilnahme an der Sharing Economy bereit sind, können die Verhaltenstreiber positive sowie negative Reziprozität im Rahmen von geeigneten Massnahmen dazu beitragen, die Voraussetzungen für die Sharing Economy zu verbessern, da sie kooperatives Verhalten stärken und Informationsasymmetrien abbauen. Dies wirkt sich positiv auf das Funktionieren der Sharing Economy aus.

### **3.3. Voraussetzungen für die Sharing Economy in verschiedenen Bevölkerungsgruppen der Schweiz**

In diesem Kapitel wird untersucht, wie es um die Voraussetzungen für die Sharing Economy in verschiedenen Bevölkerungsgruppen in der Schweiz steht. Konkret soll den Fragen nachgegangen werden, welche Bevölkerungsgruppen tendenziell eher bereit für die Sharing Economy sind sowie welche Bevölkerungsgruppen tendenziell eher zum Funktionieren der Sharing Economy beitragen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass keine Aussagen zur tatsächlichen Bereitschaft bzw. zum tatsächlichen Funktionieren der Sharing Economy in Abhängigkeit von der Zugehörigkeit zu verschiedenen Bevölkerungsgruppen getroffen werden können. Dies ist darauf zurückzuführen, dass das tatsächliche Verhalten

von Menschen im Kontext der Sharing Economy bei der Erhebung der Daten nicht Teil des Forschungsschwerpunkts war. Zusätzlich könnten monetäre Verhaltenstreiber oder nicht monetäre Verhaltenstreiber, die in der folgenden empirischen Untersuchung nicht abgebildet werden, ebenfalls bedeutend für die Bereitschaft und das Funktionieren der Sharing Economy in der Schweiz sein. Es besteht daher nicht der Anspruch, die Bereitschaft und das Funktionieren der Sharing Economy in unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen der Schweiz vollständig abschätzen zu können.

### **3.3.1. Daten**

Kapitel 3 analysiert die vorliegenden Daten von ca. 4500 in der Schweiz lebenden Personen, welche im Rahmen von mehreren Forschungsprojekten von FehrAdvice&Partners an einer Umfrage teilgenommen haben (nachfolgend als «SchweizerInnen» bezeichnet). Die Daten wurden online mithilfe einer verhaltensökonomischen Umfrage erhoben, die sich auf das von Falk et al. (2016) entwickelte Preference-Survey-Module stützt. Die Validität dieses Preference-Survey-Moduls zur Messung von individuellen Präferenzen wurde in mehreren Laborexperimenten (unter monetären Anreizen) bestätigt. Das Gesamtsample wurde anschliessend gemäss der Repräsentativverteilung in Bezug auf Alter, Geschlecht und Wohnkanton gewichtet.

### **3.3.2. Methodik**

In der Analyse werden vier Modelle untersucht, welche bereits ausführlich in Abschnitt 3.2 dargelegt wurden:

- Modell I: Bereitschaft bei möglichen Nachfragenden
- Modell II: Bereitschaft bei möglichen Anbietenden
- Modell III: Funktionieren bei möglichen Nachfragenden
- Modell IV: Funktionieren bei möglichen Anbietenden

Um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten, werden die einzelnen Verhaltenstreiber auf Werte zwischen 0 und 100 normiert. Ein höherer Wert der jeweiligen Verhaltenstreiberkombination bedeutet dabei eine höhere Bereitschaft für die

Sharing Economy sowie bessere Voraussetzungen für das Funktionieren der Sharing Economy.<sup>17</sup>

Zunächst wird anhand von deskriptiven Statistiken gezeigt, welche Mittelwerte der Verhaltenstreiber (pro Modell) bei welchen Bevölkerungsgruppen/soziodemografischen Charakteristika variieren. Dies ist im Annex in Abbildung 13 dargestellt. Anschliessend werden die Mittelwerte der Verhaltenstreiber pro Modell, jeweils getrennt für NachfragerInnen und AnbieterInnen, auf die soziodemografischen Charakteristika regressiert. Als abhängige Variable dient dabei für jedes Modell der Mittelwert der festgelegten Verhaltenstreiber. Für Modell I wird z.B. der Mittelwert der Verhaltenstreiber Vertrauen, Risikobereitschaft und Geduld gebildet. Dieser Mittelwert wird dann auf verschiedene unabhängige Variablen regressiert. Als unabhängige Variablen werden verschiedene soziodemografische Charakteristika erfasst, die die schweizerische Bevölkerung in unterschiedliche Gruppen unterteilt. Es wird untersucht, ob ein signifikanter Zusammenhang zwischen den soziodemografischen Charakteristika und den Mittelwerten der Verhaltenstreiber als abhängige Variable existiert (siehe Tabelle 12 im Annex für eine genaue Auflistung der Regressionsgleichungen). In Modell I wird untersucht, welche soziodemografischen Charakteristika die Bereitschaft von möglichen NachfragerInnen zur Sharing Economy erklären. Modell II untersucht denselben Zusammenhang für potenzielle AnbieterInnen. Die Modelle III und IV hängen regressieren die Verhaltenstreiber auf die soziodemografischen Charakteristika, welche am ehesten für das potenzielle Funktionieren der Sharing Economy von Bedeutung sind. Das «Geschlecht» ist eine dichotome Variable mit den zwei Ausprägungen männlich und weiblich. Das «Alter» umfasst drei Kategorien: die unter 36-Jährigen, die 36- bis 55-Jährigen und die über 55-Jährigen. Bei «Bildung» wird zwischen keiner Matura, Matura und Universitätsabschluss unterschieden. Das «Einkommen» ist in die Kategorien «Jahreseinkommen von weniger als 75'000 CHF», «Jahreseinkommen zwischen 75'000 und 125'000 CHF» und «Jahreseinkommen von mehr als 125'000 CHF» eingeteilt.

---

<sup>17</sup> Die Charakteristika von Plattformen, auf welchen Sharing-Economy-Aktivitäten stattfinden, sind sehr unterschiedlich. Wo «starke» Plattformen zwischen AnbieterInnen und NachfragerInnen vermitteln (z.B. Airbnb), sind die Gewichte der einzelnen Verhaltenstreiber wohl anderes zu werten als bei Aktivitäten, welche praktisch ohne solche Vermittler auskommen (z.B. Pumpipumpe). Aus Einfachheitsgründen wurden bei der vorliegenden Analyse alle Verhaltenstreiber gleich gewichtet.

### 3.3.3. Hypothesen

Für die soziodemografischen Charakteristika werden im Folgenden Hypothesen hinsichtlich der Bereitschaft zur Teilnahme an der Sharing Economy und hinsichtlich des Funktionierens der Sharing Economy aufgestellt. Die Hypothesen werden dabei von den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen zu den angeführten Verhaltenstreibern abgeleitet. Eine zusammenfassende Übersicht der Hypothesen ist in Tabelle 5 dargestellt.

Die Auswirkungen des Geschlechts auf die sechs erwähnten Verhaltenstreiber sind nicht eindeutig. Dohmen et al. (2008) und Falk et al. (2015) fanden heraus, dass Frauen höhere Werte für positive Reziprozität und Vertrauen aufweisen, jedoch niedrigere Werte für negative Reziprozität. Nach Falk et al. (2015) haben Frauen zudem weniger Vertrauen, zeigen weniger Risikobereitschaft (siehe auch Dohmen et al., 2011) und sind altruistischer als Männer. Wir stellen daher die Hypothese auf, dass sich die Verhaltenstreiber gegenseitig neutralisieren und es keinen Unterschied zwischen Männern und Frauen hinsichtlich der Bereitschaft und dem Funktionieren der Sharing Economy gibt.

Bezüglich des Alters deutet die Literatur darauf hin, dass jüngere Menschen einen tieferen Wert für positive Reziprozität (Dohmen et al., 2008) und für Vertrauen (Dohmen et al., 2008; Falk et al., 2015) sowie einen höheren Wert für negative Reziprozität (Dohmen et al., 2008) und Risikobereitschaft (Falk et al., 2015; Dohmen et al., 2011) aufweisen. Da der Effekt der Verhaltenstreiber auf das Alter nicht eindeutig ist, wurden weitere Studien zur Hypothesengenerierung verwendet. Eine Studie von PwC (2015a) zur Sharing Economy fand heraus, dass Menschen zwischen 18 und 25 Jahren dann am meisten Begeisterung für die Sharing Economy zeigen, wenn sie bereits daran teilgenommen haben. Die Ergebnisse einer Studie von Hellwig et al. (2015) deuten darauf hin, dass Menschen im Alter zwischen 18 und 29 Jahren eine grössere Bereitschaft zum Teilen von Haushaltsgütern und anderen persönlichen Gegenständen haben als ältere Menschen. Wir vermuten daher, dass jüngere SchweizerInnen eher bereit für die Sharing Economy sind und eher zu deren Funktionieren beitragen als ältere SchweizerInnen.

Dohmen et al. (2011) kamen zur Erkenntnis, dass Menschen mit höherem Einkommen risikobereiter sind als Menschen mit niedrigerem Einkommen. In der Studie von PwC (2015a) wurde zudem festgestellt, dass Haushalte mit einem

Einkommen zwischen 50'000 US-Dollar und 75'000 US-Dollar am meisten Gefallen an der Sharing Economy finden. Unsere Hypothese lautet daher, dass SchweizerInnen mit höherem Einkommen eher bereit für die Sharing Economy sind und eher zu deren Funktionieren beitragen als SchweizerInnen mit niedrigerem Einkommen.

Laut den Studien von Falk et al. (2015) und Dohmen et al. (2010) korrelieren höhere kognitive Fähigkeiten positiv mit sämtlichen erwähnten Verhaltenstreibern. Insofern höhere kognitive Fähigkeiten positiv mit einem höheren Bildungsgrad korrelieren, vermuten wir daher, dass ein höherer Bildungsgrad positiv zur Bereitschaft zur Sharing Economy und zum Funktionieren der Sharing Economy beiträgt.

**Tabelle 5:** Übersicht über die Hypothesen





<b>Hypothese 1: Geschlecht</b>	Zwischen Männern und Frauen ist kein Unterschied in der Bereitschaft und dem Funktionieren der Sharing Economy festzustellen.
<b>Hypothese 2: Alter</b>	Jüngere SchweizerInnen sind eher bereit und tragen eher zum Funktionieren der Sharing Economy bei als ältere SchweizerInnen.
<b>Hypothese 3: Einkommen</b>	SchweizerInnen mit höherem Einkommen sind eher bereit und tragen eher zum Funktionieren der Sharing Economy bei als SchweizerInnen mit niedrigerem Einkommen.
<b>Hypothese 4: Bildung</b>	SchweizerInnen mit hohem Bildungsgrad sind eher bereit und tragen eher zum Funktionieren der Sharing Economy bei als SchweizerInnen mit niedrigerem Bildungsgrad.

Tabelle FehrAdvice & Partners.

Hinsichtlich eines möglichen Stadt-Land-Gefälles oder eines möglichen «Röstigrabens» können wir keine Hypothesen aufstellen, da die von uns erhobenen Daten zwar auf die Kantonszugehörigkeit, nicht jedoch auf den genauen Wohnort oder die Sprachregion der Befragten schliessen lassen. Eine Studie von Deloitte (2015) legt jedoch nahe, dass es bei der Sharing Economy einen nicht unwesentlichen «Röstigraben» gibt. Demnach bezeichnen sich ca. 32% der Befragten in der Deutschschweiz als Anhänger der Sharing Economy, während es in der Romandie ca. 65% sind. Dabei ist zu beachten, dass bei dieser Studie nicht die hier behandelten Verhaltenstreiber im Fokus standen.

3.3.4. Zusammenfassung der Ergebnisse

Abbildung 6 stellt die wichtigsten Ergebnisse der Hypothesentests dar. Diese Ergebnisse werden nachfolgend im Detail erläutert.

	Ergebnisse aus der statistischen Analyse	Hypothese
	<b>Geschlecht</b> Männer sind eher bereit für die Sharing Economy und tragen eher zum Funktionieren der Sharing Economy bei – dies insbesondere auf der Nachfrageseite.	✗
	<b>Alter</b> SchweizerInnen mittleren Alters (36-55 Jahre) erfüllen die Voraussetzungen als NachfragerInnen am Besten. SchweizerInnen über 36 Jahre sind eher bereit für die Sharing Economy und tragen eher zum Funktionieren der Sharing Economy bei als SchweizerInnen unter 36 Jahre.	✗
	<b>Einkommen</b> SchweizerInnen, welche über ein (sehr) hohes Einkommen verfügen, sind eher bereit für die Sharing Economy und tragen eher zum Funktionieren der Sharing Economy bei – sowohl als AnbieterInnen wie auch als NachfragerInnen.	✓
	<b>Bildung</b> SchweizerInnen mit Universitätsabschluss sind eher bereit für die Sharing Economy - sowohl als AnbieterInnen wie auch als NachfragerInnen. Hinsichtlich den Voraussetzungen für das Funktionieren der Sharing Economy ist kein Unterschied zwischen den Bildungsabschlüssen erkennbar.	~

*Legende:*    ✓ Hypothese kann bestätigt werden    ~ Hypothese kann teilweise bestätigt werden    ✗ Hypothese kann nicht bestätigt werden

Grafik FehrAdvice & Partners. Quelle: Eigene Berechnungen.

**Abbildung 6:** Zusammenfassung der statistischen Analyse mit den Ergebnissen der Hypothesentests

3.3.5. Ergebnisse und Analyse im Detail

**Hypothese 1: Geschlecht**

Abbildung 13 (vgl. Annex) lässt erahnen, dass Männer eher bereit für die Sharing Economy sind und eher zum Funktionieren der Sharing Economy beitragen als Frauen. Hinsichtlich der Nachfrage kann dies anhand der Ergebnisse der Regressionsanalyse in Tabelle 12 (vgl. Annex) bestätigt werden (Modell I und Modell III). Die Voraussetzungen bezüglich der Bereitschaft und dem Funktionieren sind bei Frauen signifikant niedriger als bei Männern. Auf der Angebotsseite ist der Effekt etwas geringer. Hierbei gibt es einen signifikanten Unterschied zwischen Männern und Frauen bezüglich der Bereitschaft (Modell II), aber keinen

signifikanten Unterschied bezüglich des Funktionierens (Modell IV). Zusammenfassend kann Hypothese 1 somit nicht bestätigt werden: Frauen scheinen in der Schweiz tendenziell weniger bereit für die Sharing Economy zu sein als Männer und tragen tendenziell weniger zum Funktionieren der Sharing Economy bei. Dies trifft vor allem auf Produkte und Services der Sharing Economy zu, bei denen Risikobereitschaft und Geduld eine wichtige Rolle spielen. Für diejenigen Produkte und Services hingegen, bei denen Vertrauen in andere Personen von Bedeutung ist, könnten Frauen eher bereit für die Sharing Economy sein als Männer. Ist negativ reziprokes Verhalten wichtig, um die Qualität bzw. die Informationen über ein Produkt oder Service zu verbessern, könnten Männer eher zum Funktionieren der Sharing Economy beitragen als Frauen, da sie stärker auf negative Erfahrungen reagieren (siehe Abbildung 13 im Annex).

## **Hypothese 2: Alter**

Wenn wir die Bereitschaft und die Voraussetzungen für das Funktionieren der Sharing Economy für verschiedene Altersgruppen betrachten, ergibt sich ein unterschiedliches Bild für NachfragerInnen und AnbieterInnen. Abbildung 13 (vgl. Annex) zeigt eine höhere Bereitschaft und bessere Voraussetzungen für das Funktionieren der Sharing Economy bei 36- bis 55-jährigen als bei unter 36-jährigen SchweizerInnen, sowohl als AnbieterInnen wie als NachfragerInnen. Dies wird durch die Regressionsanalyse bestätigt (Tabelle 12, Modelle I–IV). Bei über 55-jährigen SchweizerInnen zeigt sich ein diversifiziertes Bild. Im Vergleich zu unter 36-jährigen SchweizerInnen sind sie als AnbieterInnen eher bereit und tragen eher zum Funktionieren der Sharing Economy bei. Als NachfragerInnen tragen sie jedoch signifikant weniger zum Funktionieren der Sharing Economy bei. Somit kann Hypothese 2, dass jüngere Menschen eher zur Teilnahme an der Sharing Economy bereit sind und eher zu deren Funktionieren beitragen, nicht bestätigt werden. Dies ist besonders vor dem Hintergrund interessant, dass die Sharing Economy intuitiv mit eher jüngeren Menschen als mit Menschen mittleren Alters in Verbindung gebracht wird. Diese Erkenntnis könnte ein Hinweis dafür sein, dass insbesondere monetäre Präferenzen ein wichtiger Verhaltenstreiber von unter 36-jährigen SchweizerInnen sind, welcher in dieser Analyse nicht abgebildet werden kann. Wie Abbildung 13 zeigt, können junge SchweizerInnen einen wichtigen Beitrag zum Funktionieren der Sharing Economy leisten, da sie stärker auf negative Erfahrungen reagieren. SchweizerInnen mittleren Alters scheinen für diejenigen Produkte und Services, in welchen insbesondere Geduld

und Vertrauen eine Rolle spielen, besonders gute Voraussetzungen aufzuweisen. SchweizerInnen über 55 Jahre weisen eine höhere Risikobereitschaft sowie stärkere altruistische Präferenzen auf, weshalb sie in der Sharing Economy eher als AnbieterInnen auftreten könnten.

### **Hypothese 3: Einkommen**

Abbildung 13 (vgl. Annex) zeigt, dass SchweizerInnen mit (sehr) hohem Einkommen generell sowohl eher bereit für die Sharing Economy sind als auch eher zum Funktionieren der Sharing Economy beitragen. Wie die Regressionsanalyse in Tabelle 12 (Modelle I–IV) zeigt, ist der Effekt des Einkommens positiv signifikant, wobei sich SchweizerInnen mit einem Einkommen über 125'000 CHF noch stärker von denen mit einem Einkommen unter 75'000 CHF unterscheiden, als SchweizerInnen mit einem Einkommen zwischen 75'000 und 125'000 CHF. Demnach kann Hypothese 3 für die Bereitschaft und das Funktionieren sowohl für AnbieterInnen als auch für NachfragerInnen bestätigt werden. Es scheint einen positiven Zusammenhang zwischen Einkommen und Verhaltenstreibern zu geben und zwar für alle Verhaltenstreiber – mit der Ausnahme von Vertrauen und positiver Reziprozität (siehe Abbildung 13).

### **Hypothese 4: Bildung**

Hinsichtlich des Bildungsabschlusses ist ein leicht positiver Trend für potenzielle NachfragerInnen und AnbieterInnen zugunsten der Sharing Economy bei SchweizerInnen mit Universitätsabschluss zu erkennen (siehe Abbildung 13, Annex). Die Regressionsanalyse in Tabelle 12 bestätigt einen signifikanten, positiven Effekt des Universitätsabschlusses (im Vergleich zu SchweizerInnen ohne Maturaabschluss), der für die Bereitschaft von NachfragerInnen und AnbieterInnen gilt (Modell I und Modell II), jedoch nicht für das Funktionieren der Sharing Economy (Modell III und Modell IV). Somit kann die Hypothese, dass Bildung die Voraussetzungen für die Sharing Economy positiv beeinflusst, nur für die Bereitschaft, aber nicht für das Funktionieren bestätigt werden. Bezüglich der Verhaltenstreiber fällt auf, dass sich ein höherer Bildungsgrad zwar eher positiv auf Risikobereitschaft und Geduld auswirkt, nicht jedoch auf das Vertrauen. Der Einfluss der ersten beiden Verhaltenstreiber scheint jedoch den Einfluss des Vertrauens zu überwiegen. Dasselbe Argument gilt für Altruismus bei AnbieterInnen (siehe Abbildung 13).

Durch Hypothese 3 und Hypothese 4 kann grösstenteils bestätigt werden, dass die Sharing Economy vor allem bei SchweizerInnen mit höherem sozioökonomischen Status auf günstige Voraussetzungen trifft. SchweizerInnen mit höherem Einkommen und höherem Bildungsabschluss haben eine stärkere Bereitschaft an der Sharing Economy teilzunehmen. Zusätzlich tragen SchweizerInnen mit höherem Einkommen eher zum Funktionieren der Sharing Economy bei als solche mit niedrigerem Einkommen.

### **3.4. Handlungsfelder für die zukünftige Gestaltung der Sharing Economy**

Die untersuchten nicht monetären Verhaltenstreiber stellen individuelle Präferenzen dar, die sich in der Jugend ausprägen und zum Teil auch durch die Gene vorgegeben werden. Im Laufe des weiteren Lebens können sich diese zwar ändern, sind aber nur schwer zu beeinflussen. Plattformen der Sharing Economy sowie Politiker, welche die Rahmenbedingungen für die Sharing Economy setzen, sollten sich deswegen eher darauf konzentrieren, die beschriebenen Verhaltenstreiber bei der Gestaltung von Massnahmen als gegeben zu betrachten, als zu versuchen, die Verhaltenstreiber selbst zu verändern. Dementsprechend ist es für Plattformen insbesondere wichtig, die Rahmenbedingungen für Produkte und Services so zu setzen, dass sich selbst Menschen mit geringeren Ausprägungen bei Vertrauen, Risikobereitschaft und Geduld auf die Sharing Economy einlassen.

Klare Rahmenbedingungen, eine hohe Transparenz des Geschäftsmodells, ein leichter Zugang zu Informationen und kurze Wartezeiten ermöglichen eine hohe Teilnahme an der Sharing Economy. Zudem sollte eine hohe Kooperationsbereitschaft und die Reduktion von Informationsasymmetrien zwischen AnbieterInnen und NachfragerInnen angestrebt werden. Sicherheit kann unter anderem durch rechtliche Rahmenbedingungen und Versicherungen geschaffen werden. Zum Beispiel ist bei sharoo im Angebot entweder die «sharoo Versicherung» oder die «persönliche Fahrzeugversicherung des Vermieters» inkludiert.<sup>18</sup> Um

---

<sup>18</sup> Vgl. <http://support.sharoo.com/hc/de/articles/209037869-Wie-funktioniert-die-Versicherung-> (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

die Risikoaversion der GastgeberInnen zu adressieren, bietet Airbnb eine «Gastgeber-Garantie» an, welche Schäden bis zu einer Höhe von 900'000 CHF ersetzt.<sup>19</sup> Dadurch wird potenziellen AnbieterInnen gewährleistet, dass sie durch unsachgemässe Nutzung ihres angebotenen Gutes keine ungedeckten Verluste erleiden. Diese Versicherungen sprechen insbesondere Menschen mit Risikoaversion oder geringerem Vertrauen als potenzielle AnbieterInnen an. Ein Instrument zur Steigerung der Transparenz sind Peer Reviews. Plattformen bedienen sich dabei der Hilfe ihrer AnbieterInnen und NutzerInnen, die wegen positiver sowie negativer Reziprozität bereit sind, andere AnbieterInnen und NutzerInnen sowie deren Produkte und Services zu bewerten. Dieser Mechanismus führt wiederum zu einer Steigerung der Qualität und kann Transaktionskosten senken. Der Mechanismus funktioniert allerdings nur, wenn die Peer Reviews der TeilnehmerInnen glaubhaft und aussagekräftig sind. Für Plattformen ist es daher essenziell, ihre jeweiligen Bewertungssysteme so zu gestalten, dass AnbieterInnen und NachfragerInnen bereit sind, ihre Erfahrungen möglichst detailliert zu teilen und Bewertungen abzugeben. Zusätzlich sollte die Plattform gewährleisten, dass Bewertungen nicht gekauft werden können. Nur so kann die Glaubwürdigkeit der Bewertungen aufrechterhalten werden. Dies ist insbesondere für Plattformen der Sharing Economy von grosser Bedeutung, da die Plattformen aufgrund der Informationsasymmetrien zwischen AnbieterInnen und NachfragerInnen für eine rege Geschäftstätigkeit Vertrauen zwischen den Transaktionsteilnehmenden schaffen sollten. Ein weiteres Problem kann in negativ-reziprokem Verhalten von unzufriedenen NutzerInnen bestehen. Sofern sie mit einem Gut oder einem Service nicht zufrieden sind, muss es kurzfristige Möglichkeiten für Feedback durch den/die BetreiberIn der Plattform geben. Dadurch kann das Risiko vermieden werden, dass unzufriedene NutzerInnen den AnbieterInnen eines Guts schaden. Auch in anderen Fällen kann ein effektiver und vertrauenserverweckender Kundenservice dazu beitragen, unkooperatives Verhalten einzudämmen. Ein funktionierendes Bewertungssystem, Feedbackmöglichkeiten nach negativen Erfahrungen sowie ein vertrauenserverweckender Kundenservice stellen daher wesentliche Faktoren für das erfolgreiche Funktionieren der Sharing Economy dar.

---

<sup>19</sup> Vgl. [www.airbnb.ch/guarantee](http://www.airbnb.ch/guarantee) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

Für politische EntscheidungsträgerInnen mit einem Interesse an der Verbreitung der Sharing Economy ergeben sich unter anderem Handlungsspielräume im Bereich der öffentlichen Infrastruktur. Werden z.B. Carsharing-Plattformen im öffentlichen Strassenverkehr oder in der Parkraumbewirtschaftung bevorzugt, ermöglicht dies eine Zeitersparnis gegenüber anderen Fahrzeugen. Somit kann dieses Angebot auch für eine Bevölkerungsschicht, die tendenziell eher ungeduldig ist, attraktiv gemacht werden. Eine weitere Möglichkeit stellen Steuerreduktionen oder andere finanzielle Anreize für Plattformen, AnbieterInnen bzw. NachfragerInnen von Gütern und Services in der Sharing Economy dar. Zum Beispiel wurde in Grossbritannien mit einer «Sharing-Economy-Tax» eine Steuerreduktion für das Anbieten von Airbnb-Wohnungen eingeführt.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Vgl. [www.theguardian.com/technology/2016/mar/16/landlords-and-traders-receive-2000-tax-allowance-to-boost-sharing-economy?CMP=twl\\_a-technology\\_b-gdntech](http://www.theguardian.com/technology/2016/mar/16/landlords-and-traders-receive-2000-tax-allowance-to-boost-sharing-economy?CMP=twl_a-technology_b-gdntech) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

## 4.      **Rechtliche Aspekte der Sharing Economy**

Die rechtliche Analyse wird zeigen, ob und inwieweit die bestehenden Instrumente des Vertrags-, Sozialversicherungs-, Gesellschafts-, Haftungs-, Datenschutz- und Aufsichtsrechts für eine adäquate Problemlösung im Sinne eines fairen Interessenausgleichs zwischen Anbietern, NutzerInnen und Beschäftigten solcher Plattformen ausreichen bzw. ob und gegebenenfalls welche rechtlichen Reformen notwendig sind. Besondere Aufmerksamkeit verdienen dabei sicher die Fragen, wie die neuen Formen des Tausches auf der Grundlage der bestehenden rechtlichen Instrumente zu qualifizieren sind. Hierbei muss das Rad nicht neu erfunden werden, denn schon in der Vergangenheit tauchten neue Formen wirtschaftlicher Tätigkeit auf, wie bspw. das Franchising, und die rechtlichen Fragen mussten (und konnten) auf der Grundlage des bestehenden Rechts geklärt werden. Der rechtliche Teil der vorliegenden Studie kann einen Beitrag zur Klärung leisten. Die rechtliche Herangehensweise ist indes ergebnisoffen und die juristische Erkenntnis hängt wesentlich auch von den Erkenntnissen der anderen Teile des Projektes ab, das betrifft vor allem die Frage, ob neue Regulierungen notwendig sind und auf welcher Normstufe sie zu verankern wären. Zur Prüfung wird auch gehören, ob sich Selbstregulierungsansätze als zielführend erweisen könnten.

Ausgehend von einer verfassungsrechtlichen Standortbestimmung – Wirtschaftsfreiheit als Ausgangspunkt und Schranke für allfällige Regulierungen, staatliche Schutzpflichten zum Schutze der Arbeitnehmenden und Konsumenten – werden die bestehenden Regelungen in den relevanten Rechtsgebieten aufgezeigt mit Fokus auf aufsichtsrechtliche und sozialversicherungsrechtliche Fragen. Die Analyse erfolgt über Recherchen in der rechtswissenschaftlichen Literatur und in relevanten Gerichtsurteilen und soweit sinnvoll durch rechtsvergleichende Ansätze.

Mit in die Analyse einzubeziehen sind auch die von verschiedensten politischen Akteuren auf nationaler Ebene eingereichten politischen Vorstösse:<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Siehe [www.parlament.ch](http://www.parlament.ch).

- Interpellation Glättli Balthasar vom 17.06.2016 (16.3585, «Steuerliche Gleichbehandlung der Sharing Economy (Plattformkapitalismus) und internationale Anstrengungen gegen die Steuervermeidungsstrategie»), Stand der Beratungen: Im Rat noch nicht behandelt;
- Motion De Buman Dominique vom 21.09.2016 (16.3685, «Sharing Economy. Weniger Bürokratie durch eine einfache, nationale Abrechnung der Kurtaxen, die bisher nicht eingezogen werden konnten»), Stand der Beratungen: Im Rat noch nicht behandelt;
- Motion Hess Lorenz vom 12.12.2014 (14.4269, «Gleiche Rahmenbedingungen für traditionelle Dienstleistungsbetriebe und private Anbieter von Dienstleistungen über Online-Plattformen»), Stand der Beratungen: Erledigt;
- Interpellation Nantermod Philippe vom 29.09.2016 (16.3755, «Digitalisierung und Selbstständigerwerbende. Vorgehensweise der Sozialversicherungen»), Stand der Beratungen: Erledigt;
- Postulat eingereicht von der Kommission für Wirtschaft und Abgaben SR vom 18.08.2016 (16.3625, «Überprüfung des Bundesrechts aufgrund der Entwicklung neuer Beherbergungsformen»), Stand der Beratungen: Angenommen;
- Postulat Grossen Jürg vom 17.06.2016 (16.3575, «Neue Mobilitätsformen nicht behindern, fairen Wettbewerb garantieren»), Stand der Beratungen: Im Rat noch nicht behandelt;
- Motion Nantermod Philippe vom 09.03.2016 (16.3067, «Taxis, Uber und andere Fahrdienste. Fairer Wettbewerb und klare Bezeichnungen»), Stand der Beratungen: Erledigt;
- Interpellation Rytz Regula vom 18.03.2016 (16.3209, «Sieht der Bundesrat Handlungsbedarf zur Regelung von Uber-Fahrdiensten?»), Stand der Beratungen: Erledigt;
- Postulat Derder Fathi vom 12.12.2014 (14.4296, «Partizipative Ökonomie. Fördern, Rahmenbedingungen umreissen, für künftige Herausforderungen gewappnet sein»), Stand der Beratungen: Angenommen.

Die Vorstösse illustrieren anschaulich die Vielfalt der Interessen und Akteurlinien und auch die zum Teil gegensätzlichen Positionen.

## 4.1. Verfassungsrechtliche Ausgangslage

### 4.1.1. Ausgangslage: Wirtschafts- und Sozialverfassung als Einheit

Wenn politisch über Sharing Economy debattiert wird, ist häufig sogleich von der Wirtschaftsfreiheit die Rede, welche die Grundlage des Erfolgsmodells Schweiz bilde, und der auch – und gerade mit Blick auf die jüngeren Entwicklungen bezüglich Digitalisierung und Sharing Economy – besondere Beachtung geschenkt werden müsse.

Die Gewährleistung einer freien Marktwirtschaft und der grundrechtliche Anspruch auf die Wirtschaftsfreiheit sind für das Funktionieren einer nach marktwirtschaftlichen Grundprinzipien funktionierenden Wirtschaftsordnung von zentraler Bedeutung. Dennoch ist aus verfassungsrechtlicher Sicht eine einseitige Perspektive auf die Wirtschaftsfreiheit zu eng. Die schweizerische Bundesverfassung steht zwar auf dem Boden einer auf Wettbewerb und Marktwirtschaft ausgerichteten Wirtschaftsordnung. Auch die Wirtschaftsverfassung besteht indes nicht nur aus der Wirtschaftsfreiheit, sondern aus einem ausbalancierten Zusammenspiel zwischen der Wirtschaftsfreiheit einerseits und freiheitsbeschränkenden Massnahmen zur Aufrechterhaltung des Wettbewerbs einschliesslich Konsumentenschutz andererseits. Die schweizerische Bundesverfassung ist überdies nicht nur, sondern auch eine Wirtschaftsverfassung; sie enthält ein ganzes Bündel an Bestimmungen, die gesamthaft als Sozialverfassung bezeichnet werden können. Sinnvollerweise wird deshalb von der «Wirtschafts- und Sozialverfassung» gesprochen, die alle Bestimmungen mit Verfassungsrang enthält, welche die Lebensbereiche «Wirtschaft» und «Soziales» regeln.<sup>22</sup> Diese so verstandene Wirtschafts- und Sozialverfassung wird nachfolgend summarisch und unter punktueller Bezugnahme auf Fragen der Sharing Economy vorgestellt. Studien zur Sharing Economy verweisen auf Datenschutz- und Diskriminierungsprobleme;<sup>23</sup> der verfassungsrechtliche Teil wird deshalb mit (wenigen) Hinweisen auf den verfassungsrechtlichen Diskriminierungs- und Datenschutz abgeschlossen.

---

<sup>22</sup> RHINOW/SCHMID/BIAGGINI/UHLMANN, Öffentliches Wirtschaftsrecht, § 12, Rz. 7 ff.

<sup>23</sup> Siehe dazu hinten, 5.2.2. Gesellschaftlich.

#### 4.1.2. Die Bestimmungen der Wirtschaftsverfassung

Zu den Wirtschaftsartikeln zählen vorab die Artikel zur Wirtschaftsfreiheit in Art. 27, 94 und 95 BV.<sup>24</sup> Daneben gehören auch weitere wirtschaftsrelevante Grundrechte wie die Eigentumsgarantie (Art. 26 BV), die Koalitionsfreiheit (Art. 28 BV) und die Niederlassungsfreiheit (Art. 24 BV) zur Wirtschaftsverfassung. Im Aufgabenteil der Bundesverfassung finden sich unter dem Abschnitt «Wirtschaft» (Art. 94–107 BV) die Grundlagen der schweizerischen Wettbewerbs-, Konjunktur- und Aussenwirtschaftspolitik sowie der Landwirtschafts- und der Strukturpolitik.

Als *Grundrecht* garantiert Art. 27 BV dem einzelnen Wirtschaftssubjekt Freiheit vor staatlichen Eingriffen. Das Grundrecht auf Wirtschaftsfreiheit umfasst die freie Wahl des Berufes sowie die Freiheit zur Aufnahme und Ausübung einer Erwerbstätigkeit. Einschränkungen der Wirtschaftsfreiheit müssen dem «Schrankenprogramm» nach Art. 36 BV standhalten (gesetzliche Grundlage, öffentliches Interesse, Verhältnismässigkeit, keine Verletzung des Kerngehaltes). Sofern Akteure der Sharing Economy eine Erwerbsabsicht verfolgen, fallen sie unter den Schutz der Wirtschaftsfreiheit, denn geschützt ist jede auf Erwerb gerichtete privatwirtschaftliche Tätigkeit. Staatliche Restriktionen der Sharing Economy sind also nur zulässig, wenn sie in einem Gesetz verankert, im öffentlichen Interesse und verhältnismässig sind.

Von zentraler Bedeutung ist weiter Art. 94 Abs. 1 BV. Demnach haben sich Bund und Kantone an den Grundsatz der Wirtschaftsfreiheit zu halten. Massnahmen, die den freien Wettbewerb behindern, um bestimmte Gewerbebezüge oder Wirtschaftsformen zu sichern, sind im Prinzip unzulässig. Sogenannte grundsatzwidrige Abweichungen vom Grundsatz der Wirtschaftsfreiheit bedürfen einer Verfassungsgrundlage (Art. 94 Abs. 4 BV). Weiter sieht Art. 95 BV vor, dass der Bund zum Erlass von Gesetzesbestimmungen zur Regelung der privatwirtschaftlichen Erwerbstätigkeit und zur Gewährleistung eines einheitlichen schweizerischen Wirtschaftsraumes befugt ist.

Bund und Kantone haben sich an den Grundsatz der Gleichbehandlung der «Gewerbegegnossen» zu halten, der als Teilgehalt der Wirtschaftsfreiheit vor Massnahmen schützt, die den Wettbewerb zwischen direkten KonkurrentInnen verzerren bzw. nicht wettbewerbsneutral sind. Gemäss der bundesgerichtlichen

---

<sup>24</sup> Bundesverfassung der Schweizerischen Eidgenossenschaft vom 18. April 1999, SR 101.

Rechtsprechung sind staatliche Massnahmen verboten, deren Zweck die Bevorzugung von einzelnen KonkurrentInnen darstellt und dadurch eine Verzerrung des Wettbewerbs verursacht. Dabei ist zu berücksichtigen, dass staatliche Regulierungen nicht dazu dienen sollen, einzelne MarktteilnehmerInnen vor neuen Geschäftsmodellen bzw. WettbewerberInnen zu schützen. Die Frage der Gleichbehandlung der KonkurrentInnen stellt sich auch im Zusammenhang mit der Sharing Economy, etwa mit Blick auf die Wohnungs- und Zimmervermittlungsplattform Airbnb im Verhältnis zum klassischen Hotelgewerbe oder zwischen Fahrdiensten wie Uber und dem klassischen Taxigewerbe. Ein Verhältnis direkter Konkurrenz ist gegeben, sobald sich Marktteilnehmer der gleichen Branche mit dem gleichen Angebot (Dienstleistungen/oder Güter) an dasselbe Publikum richten, um dasselbe Bedürfnis zu befriedigen.<sup>25</sup>

Als sowohl Freiheit beschränkend als auch Freiheit ermöglichend sind die Art. 96 und 97 BV zu bezeichnen. Art. 96 BV beinhaltet Bundeskompetenzen zum Erlass von Vorschriften gegen volkswirtschaftlich oder sozial schädliche Auswirkungen von Kartellen und anderen Wettbewerbsbeschränkungen, für Massnahmen zur Verhinderung von Missbräuchen in der Preisbildung durch marktmächtige Unternehmen und Organisationen des privaten und des öffentlichen Rechts und für Regeln gegen den unlauteren Wettbewerb. Die gestützt auf diese Verfassungsgrundlage erlassene Kartellgesetzgebung<sup>26</sup> und Gesetzgebung gegen den unlauteren Wettbewerb<sup>27</sup> schränkt den wirtschaftlichen Handlungsspielraum (zu) marktmächtiger AkteurInnen ein und ermöglicht damit anderen AkteurInnen, ihre Wirtschaftsfreiheit wahrzunehmen.<sup>28</sup> Eine gleiche Funktion erfüllt der Sache nach auch die Konsumentenschutzbestimmung in Art. 97 BV, in der dem Bund eine Kompetenzgrundlage zur Schaffung gesetzlicher Vorschriften zum Konsumentenschutz übertragen wird. Konsumentenschutzbestimmungen burden zwar den AnbieterInnen von Gütern und Dienstleistungen Lasten auf. Dadurch werden die Freiheitsrechte der KonsumentInnen gestärkt, die so den AnbieterInnen von Produkten und Dienstleistungen informiert und auf Augenhöhe begegnen können (sollen).<sup>29</sup>

---

<sup>25</sup> VALLENDER, SG-Komm BV, N 32 zu Art. 27 BV.

<sup>26</sup> Bundesgesetz über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz, KG) vom 6. Oktober 1995, SR 251.

<sup>27</sup> Bundesgesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) vom 19. Dezember 1986, SR 241.

<sup>28</sup> JACOBS, SG-Komm BV, zu Art. 96 BV, Rz. N 7 ff.

<sup>29</sup> HETTICH, SG-Komm BV, zu Art. 97 BV, Rz. 2 und 3.

Sowohl Wettbewerbs- als auch Konsumentenschutzrecht ist im Zusammenhang mit der Sharing Economy dann relevant, wenn sich einzelne AkteurInnen eine marktmächtige Position erarbeiten. Dies ist aus verfassungsrechtlicher Sicht nicht grundsätzlich problematisch oder gar verboten, die Verfassung gebietet aber, mit geeigneter Gesetzgebung und zuständigen Behörden dafür zu sorgen, dass die grosse Marktmacht einzelner oder weniger Marktteilnehmer den von der Verfassung gewollten Wettbewerb nicht abschafft oder dass die Marktmacht missbräuchlich ausgenützt wird.

#### **4.1.3. Die Bestimmungen zur Arbeits- und Sozialverfassung<sup>30</sup>**

Als «Sozialverfassung» werden diejenigen Bestimmungen der BV bezeichnet, welche den im Zweckartikel (Art. 2 BV) verankerten Grundsätzen «gemeinsamen Wohlfahrt» und «möglichst grosse Chancengleichheit» Nachachtung verschaffen. Dazu gehören die Bestimmungen über die sozialen Grundrechte sowie die in Art. 41 BV verankerten Sozialziele. Zu den Sozialzielen gehört u.a. die Pflicht von Bund und Kantonen, sich in Ergänzung zu persönlicher Verantwortung und privater Initiative dafür einzusetzen, dass «jede Person an der sozialen Sicherheit teilhat» und dass «Erwerbsfähige ihren Lebensunterhalt durch Arbeit zu angemessenen Bedingungen bestreiten können». Nach Art. 41 Abs. 2 BV setzen sich Bund und Kantone dafür ein, «dass jede Person gegen die wirtschaftlichen Folgen von Alter, Invalidität, Krankheit, Unfall, Arbeitslosigkeit, Mutterschaft, Verwaisung und Verwitwung gesichert ist».

Die Sozialziele werden im achten Kapitel der BV durch eine Reihe von Bundeskompetenzen zum Erlass von Bestimmungen zum Schutz der Arbeitnehmer und für die Schaffung von Bundessozialversicherungen konkretisiert. In Art. 110 BV erhält der Bund eine sehr weitgefasste Kompetenz zum Erlass von Vorschriften zum Schutz der Arbeitnehmer, zur Regelung des Verhältnisses zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmerseite, über die Arbeitsvermittlung und über die Allgemeinverbindlichkeit von Gesamtarbeitsverträgen. Die Kompetenzgrundlagen für die Schaffung der Bundessozialversicherungserlasse finden sich in den Art. 111 ff. BV.

---

<sup>30</sup> Der Fokus der folgenden Ausführungen liegt auf den verfassungsrechtlichen Aspekten des Arbeitnehmerschutzes und der sozialen Sicherheit.

Sowohl Arbeitnehmerschutz als auch der Schutz vor sozialen Risiken stellen nicht nur verfassungs-, sondern auch völkerrechtliche Verpflichtungen dar. Namentlich durch zahlreiche Übereinkommen der Internationalen Arbeitsorganisation (International Labour Organisation, ILO) aber auch UN-Menschenrechtspakte<sup>31</sup> und die Europäische Menschenrechtskonvention<sup>32</sup> (EMRK) auferlegen den Ratifikationsstaaten die Pflicht, für Rahmenbedingungen zu sorgen, damit Personen sich einen angemessenen Lebensunterhalt durch Arbeit zu fairen Bedingungen verdienen können und vor den wirtschaftlichen Folgen eines Unfalles und einer Krankheit geschützt sind.<sup>33</sup>

In der Schweiz bilden das relativ dichte Netz an Sozialversicherungen und der angemessene Arbeitnehmerschutz sowie die gut etablierte und funktionierende Sozialpartnerschaft einen wichtigen Bestandteil des sozialen Friedens und eine wichtige Grundlage einer funktionierenden Marktwirtschaft.

Die verfassungsrechtliche Grundordnung – flankiert durch internationale Verpflichtungen – gebietet, die Auswirkungen des gegenwärtigen wirtschaftlichen Wandels und damit auch die Effekte der Sharing Economy zu beobachten und gegebenenfalls durch geeignete Massnahmen allfällige negative Folgen für den Arbeitnehmerschutz und die soziale Sicherheit wirksam zu bekämpfen. Den neuen Formen der Gefährdungen – namentlich durch die «Plattformökonomie» – ist besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Allfällige Schutzmassnahmen müssen wiederum mit den geschützten Wirtschaftsfreiheiten derjenigen abgewogen werden, die von Schutzmassnahmen betroffen sind.

#### **4.1.4. Diskriminierungs- und Datenschutz**

Nach Art. 8 Abs. 2 BV darf niemand diskriminiert werden, namentlich nicht wegen des Geschlechts, der Rasse, der Sprache, der Religion, der Weltanschauung oder politischer Einstellungen, der sozialen Stellung, der Lebensform, des Alters oder einer Behinderung. Eine Diskriminierung stellt «eine qualifizierte Art der

---

<sup>31</sup> Internationaler Pakt über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte vom 18. September 1992, SR 0.103.1; Internationaler Pakt über bürgerliche und politische Rechte vom 18. September 1992, SR 0.103.2.

<sup>32</sup> Konvention zum Schutze der Menschenrechte und Grundfreiheiten vom 28. November 1974, SR 0.101.

<sup>33</sup> Siehe dazu umfassend: PÄRLI/BAUMGARTNER/DEMIR/JUNGHANSS/LICCI/UEBE, Arbeitsrecht im internationalen Kontext, S. 144 ff.

Ungleichbehandlung von Personen in vergleichbaren Situationen dar, indem sie eine Benachteiligung eines Menschen bewirkt, die als Herabwürdigung oder Ausgrenzung einzustufen ist, weil sie an ein Unterscheidungsmerkmal anknüpft, das einen wesentlichen und nicht oder nur schwer aufgebaren Bestandteil der Identität der betreffenden Person ausmacht».<sup>34</sup>

Das Diskriminierungsverbot ist ein Grundrecht und richtet sich primär an den Staat und an Institutionen, die staatliche Aufgaben wahrnehmen (Art. 35 Abs. 1 und 2 BV). Nach Art. 35 Abs. 3 BV haben die Behörden aber auch dafür zu sorgen, dass die Grundrechte, soweit sie sich dazu eignen, unter Privaten wirksam werden. Für die Diskriminierungsmerkmale Geschlecht und Behinderung hat der Verfassungsgeber in Art. 8 Abs. 3 bzw. Art. 8 Abs. 4 BV spezifische Gesetzgebungsaufträge verankert. Nach Art. 8 Abs. 3 Satz 1 BV sind Mann und Frau gleichberechtigt und Satz 2 hält fest, das Gesetz Sorge für ihre rechtliche und tatsächliche Gleichstellung, vor allem in Familie, Ausbildung und Arbeit. Der Gesetzgeber hat diesen Auftrag mit dem Gleichstellungsgesetz (GIG<sup>35</sup>) umgesetzt. Weit weniger klar lautet der Auftrag in Art. 8 Abs. 4 BV, hier steht lediglich, das Gesetz habe Massnahmen zur Beseitigung von Benachteiligungen der Behinderten vorzusehen. Mit dem Bundesgesetz über die Beseitigung von Benachteiligungen von Menschen mit Behinderungen (BehiG<sup>36</sup>) wird der Gesetzgebungsauftrag umgesetzt.

Auch der Datenschutz hat den Stellenwert eines Grundrechts. Nach Art. 13 Abs. 1 Bundesverfassung BV hat jede Person im Einklang mit Art. 8 EMRK Anspruch auf Achtung ihres Privat- und Familienlebens, ihrer Wohnung sowie ihres Brief-, Post- und Fernmeldeverkehrs. Art. 13 Abs. 2 BV gewährt überdies ausdrücklich Schutz vor Missbrauch der persönlichen Daten, wobei der Schutz über den Missbrauchsschutz hinausgeht. Das Grundrecht auf Datenschutz beinhaltet nach Lehre und Praxis einen umfassenden Anspruch auf informationelle Selbstbestimmung.<sup>37</sup> Folglich bedarf jede Datenbearbeitung durch eine staatliche Behörde einer gesetzlichen Grundlage und eines öffentlichen Interesses, zudem

<sup>34</sup> Siehe etwa BGE 126 II 377, Erw. 6 oder später 137 V 334, Erw. 6.2.1.

<sup>35</sup> Bundesgesetz über die Gleichstellung von Frau und Mann (Gleichstellungsgesetz, GIG) vom 24. März 1995, SR 151.1.

<sup>36</sup> Bundesgesetz über die Beseitigung von Benachteiligungen von Menschen mit Behinderungen (Behindertengleichstellungsgesetz, BehiG) vom 13. Dezember 2002, SR 151.3.

<sup>37</sup> SCHWEIZER, SG-Komm, zu Art. 13 BV, Rz. 72 mit Verweisen auch auf abweichende Lehre; BGE 113 Ia 4 ça, 120 II 18 E. 3a, 128 II 259 E.3.2.

muss die Bearbeitung verhältnismässig sein. Wie beim Diskriminierungsschutz verlangt die verfassungsrechtliche Ordnung auch im Bereich des Datenschutzrechts von den staatlichen Behörden, durch geeignete Massnahmen, namentlich durch wirksame Datenschutzgesetze, den Grundsatz des Datenschutzes auch unter Privaten zu verwirklichen. Der Gesetzgeber ist diesem Erfordernis mit dem Erlass des Datenschutzgesetzes (DSG<sup>38</sup>) auf Bundesebene und durch die kantonalen Datenschutzerlasse<sup>39</sup> nachgekommen.

Worin liegt nun die Bedeutung der verfassungsrechtlichen Diskriminierungsverbote und die Pflicht zum Datenschutz für die Sharing Economy? Die Sharing-Economy-Aktivitäten erfolgen gerade nicht durch staatliche AkteureInnen, somit könnte der Eindruck entstehen, die Grundrechte auf Diskriminierungsschutz und Datenschutz (wie überhaupt die Grundrechte) wären im Sharing-Economy-Kontext nicht weiter von Bedeutung. Diese Annahme geht indes fehl. Aufgrund der grundrechtlichen Schutzpflichten sind die staatlichen Behörden gefordert, wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklungen auch im Hinblick auf Gefährdungen bestimmter Personengruppen vor Ausgrenzung und Diskriminierung zu beobachten und gegebenenfalls wirksame Gegenmassnahmen zu treffen. Sollte sich demnach zeigen, dass Personen(-gruppen) aus diskriminierenden Motiven von Sharing-Economy-Aktivitäten ausgeschlossen oder dabei schlechter behandelt werden, wäre staatliches Handeln erforderlich. Gleiches gilt der Sache nach auch dann, wenn die bestehende Datenschutzgesetzgebung sich als zu wenig wirksam erweisen würde, um Datenschutzverletzungen adäquat zu sanktionieren.

---

<sup>38</sup> Bundesgesetz über den Datenschutz (DSG) vom 19. Juni 1992, SR 235.1; der Bundesrat hat am 21. Dezember 2016 den Vorentwurf für die Totalrevision des schweizerischen Datenschutzgesetzes (DSG) in die Vernehmlassung geschickt. Ein zentraler Aspekt der Revision liegt auf der Stärkung des Datenschutzes und der Individualrechte der einzelnen Bürger. Gleichzeitig werden die Entwicklungen auf europäischer Ebene berücksichtigt, so insbesondere die jüngst in Kraft getretene Datenschutzgrundverordnung der Europäischen Union (EU-DSGVO) sowie die Datenschutzkonvention des Europarats (SEV 108), BBl 03.016.

<sup>39</sup> Gesetz (des Kantons Basel-Stadt) über die Information und den Datenschutz (Informations- und Datenschutzgesetz, IDG) vom 09.06.2010, SG 153.260; Loi sur la protection des données personnelles (LPd) du 14 avril 2003, RSV 172.65.

#### **4.1.5. Ergebnis**

Zwischen den Bestimmungen zur Wirtschaftsverfassung und denjenigen zur Sozialverfassung bestehen erhebliche Wechselwirkungen. Die Umsetzung und Gewährleistung der Sozialartikel in der Bundesverfassung bedingt eine leistungsfähige Wirtschaft. Soziale Absicherung und Arbeitnehmerschutz bilden demgegenüber wiederum Voraussetzung für sozialen Frieden und auch für die Erhaltung der Kaufkraft; beides ist für eine florierende Wirtschaft unumgänglich. Die Gebote der Wirtschaftsfreiheit und sozialpolitische Ziele sind deshalb aus verfassungsrechtlicher Sicht gleichwertig.<sup>40</sup> Diese Grundorientierung bildet auch den Rahmen für den richtigen Umgang mit dem Phänomen der Sharing Economy.

### **4.2. Rechtliches Analysemodell der Erscheinungsformen der Sharing Economy**

#### **4.2.1. Vorbemerkungen zur Rolle des Privatrechts und des öffentlichen Rechts**

Für eine rechtliche Einordnung der verschiedenen Erscheinungsformen der Sharing Economy ist vorab auf die zentrale Unterscheidung zwischen privat- und öffentlich-rechtlichen Aspekten der «Teilungswirtschaft» hinzuweisen.

In *privatrechtlicher* Hinsicht bildet die bereits im verfassungsrechtlichen Teil genannte Vertragsfreiheit den Ausgangspunkt. In den Schranken der Rechtsordnung können die WirtschaftsteilnehmerInnen nach Belieben miteinander teilen, was sie wünschen. Die privatrechtlichen Regelungen zu Eigentum<sup>41</sup> und Besitz<sup>42</sup>, zum Vertrags-<sup>43</sup> und Gesellschaftsrecht<sup>44</sup> sowie die Bestimmungen zur

---

<sup>40</sup> So auch das Bundesgericht, siehe BGE 131 I 333 E. 4, 339 ff.; 97 I 499; 99 Ia 620; 108 Ia 140 E. 5c/bb, 146; 108 Ia 221; 107 Ia 193 E. 3d, 196; 107 Ib 43 E. 4, 49.

<sup>41</sup> Art. 641 ff. ZGB.

<sup>42</sup> Art. 919 ff. ZGB.

<sup>43</sup> Art. 181 ff. OR.

<sup>44</sup> Art. 552 ff. OR.

ausservertraglichen Haftung<sup>45</sup> haben dabei die Funktion, die schützenswerten Erwartungen der Wirtschaftsteilnehmer abzusichern. Kommt es zwischen den AkteurInnen zu Konflikten, können sie zur Streitbeilegung die Zivilgerichte anrufen. Der Zivilprozess<sup>46</sup> wird dabei von der Dispositionsmaxime bestimmt, das heisst, die Parteien bestimmen den Streitgegenstand.<sup>47</sup>

Sharing-Economy-AkteurInnen können sich der gesetzlich vorgesehenen Vertrags- und Gesellschaftsformen bedienen und den Gestaltungsspielraum frei nutzen, den ihnen die privatrechtliche Ordnung belässt. In weiten Teilen sind die privatrechtlichen Normen des Vertrags- und Gesellschaftsrechts dispositiver Natur, d.h., es sind Regelungen, die von den Parteien auf dem Weg der privatautonomeren Gestaltungsfreiheit übernommen, aber auch abgeändert werden können.

Allerdings kennt auch das Privatrecht selbst gleichsam «innerprivatrechtliche» Schranken. Es handelt sich dabei um *zwingende Bestimmungen*, die der Gesetzgeber zum *Schutz der schwächeren Vertragspartei* erlassen hat. Solche zwingenden Bestimmungen des Privatrechts bilden den Ausdruck des sozialen Charakters des Privatrechts. Soziale Bestimmungen im Privatrecht finden sich vor allem im Miet-<sup>48</sup> und Arbeitsrecht<sup>49</sup>. Die entsprechende Gesetzgebung und Rechtspraxis zum Schutze der Arbeitnehmenden und MieterInnen basiert wie die Vertragsfreiheit auf verfassungsrechtlicher Grundlage (und im Bereich des Arbeitsrechts auch in Erfüllung arbeitsvölkerrechtlicher Verpflichtungen<sup>50</sup>).

Auch das Konsumentenschutzrecht setzt den WirtschaftsteilnehmerInnen Schranken zugunsten der schwächeren Vertragspartei. Geschützt werden die KonsumentInnen und VerbraucherInnen vor Missbrauch und Benachteiligung im Markt. Bestimmungen zum Schutze der KonsumentInnen finden sich u.a. im OR

---

<sup>45</sup> Art. 41 ff. OR.

<sup>46</sup> Die Regeln finden sich in der Schweizerischen Zivilprozessordnung (Zivilprozessordnung, ZPO).

<sup>47</sup> Art. 58 ZPO.

<sup>48</sup> Art. 253–273g OR.

<sup>49</sup> Art. 319–362 OR, die absolut und relativ zwingenden Bestimmungen innerhalb des Arbeitsvertragsrechts sind in den Art. 361 und 362 OR aufgeführt, soweit sich der zwingende Charakter der Norm nicht aus dem Wortlaut und Zweck der Bestimmung selbst ergibt. Siehe zu den zwingenden Bestimmungen des Arbeitsvertragsrechts AVYÜZEN DERYA, Die zwingenden Bestimmungen im Arbeitsvertragsrecht, in: ArbR, Mitteilungen des Instituts für Schweizerisches Arbeitsrecht 2013, S. 117–139.

<sup>50</sup> Siehe dazu auch PÄRLI, KURT, Neue Formen der Arbeitsorganisation: Internet-Plattformen als Arbeitgeber, Zeitschrift für Arbeitsrecht und Arbeitslosenversicherungsrecht (ARV), 4/2016, S. 243–254.

selbst<sup>51</sup> und in Art. 8 des Gesetzes über den unlauteren Wettbewerb (UWG). Art. 8 UWG hält fest: «Unlauter handelt insbesondere, wer allgemeine Geschäftsbedingungen verwendet, die in Treu und Glauben verletzender Weise zum Nachteil der KonsumentInnen ein erhebliches und ungerechtfertigtes Missverhältnis zwischen den vertraglichen Rechten und den vertraglichen Pflichten vorsehen.» Diese Bestimmung trägt dem strukturellen Ungleichgewicht zwischen AnbieterInnen und KonsumentInnen Rechnung. Die AnbieterInnen haben eine erhebliche stärkere Verhandlungsmacht, was ein von der Privatrechtsordnung gewolltes faires Vertragsverhandlungsergebnis erschwert. Entsprechend greift Art. 8 UWG zugunsten der schwächeren Vertragspartei ein.

Geschützt wird die schwächere Partei auch im Zivilprozessrecht. Für ArbeitnehmerInnen und MieterInnen sowie für KonsumentInnen gelten besondere Vorschriften, die die finanziellen Risiken eines gerichtlichen Vorgehens gegen die strukturell stärkere Partei verringern.<sup>52</sup>

Sharing-Economy-Aktivitäten berühren indes auch das *öffentliche Recht*. Die Vorschriften des öffentlichen Rechts dienen dem Schutz öffentlicher Interessen. Je in ihrem verfassungsmässigen Kompetenzbereich haben Bund und Kantone die gesetzgeberische und vollziehende Verantwortung für den Schutz der typischen Polizeigüter (öffentliche Ordnung und Sicherheit, öffentliche Ruhe, Gesundheit und Sittlichkeit, Treu und Glauben im Geschäftsverkehr)<sup>53</sup> und der Verwirklichung der verfassungsmässigen Ziele der sozialen Sicherheit<sup>54</sup> und des Arbeitnehmerschutzes<sup>55</sup>. Öffentlich-rechtlicher Natur sind schliesslich auch die Abgaben, die der Staat von Individuen und Unternehmen zwecks Finanzierung des Staatshaushaltes erhebt.<sup>56</sup>

<sup>51</sup> Zum Beispiel die Schutzbestimmungen zum Haustürgeschäft in Art. 40a ff. OR.

<sup>52</sup> Die bundesrechtlichen Bestimmungen zum Arbeitsgerichtsprozess finden sich in den Art. 34, 247 Abs. 2 lit. b Ziff. 2 ZPO, zum Mietrechtsprozess in dem Art. 33 ZPO.

<sup>53</sup> In weiten Teilen sind entsprechend der Kompetenzvermutung in Art. 3 BV die Kantone zum Schutz der Polizeigüter zuständig, somit erklären sich auch unterschiedliche Vorgehensweisen der Kantone in Sachen Taxi-Aufsicht.

<sup>54</sup> Basierend auf der Kompetenzgrundlage in Art. 110 BV das Arbeitsgesetz erlassen.

<sup>55</sup> Die Art. 111 bis 117 BV beinhalten die Kompetenzgrundlagen für die Bundessozialversicherungsgesetze.

<sup>56</sup> Direkte und indirekte Steuern des Bundes und der Kantone.

Der Schutz der Polizeigüter wie etwa der Gesundheit erfolgt auf dem Wege von Vorschriften zur Gefahrenabwehr;<sup>57</sup> es genügt dabei, dass eine *abstrakte Gefährdung* vorliegt. Als Beispiel kann die gesetzlich verankerte Beschränkung der Arbeitszeit von BerufschauffeurInnen genannt werden.<sup>58</sup> Durch die Limitierung der zulässigen Arbeitszeit soll verhindert werden, dass Passagiere zu Schaden kommen und die Gesundheit der Motorfahrzeugführenden durch übermässige Arbeitszeit Schaden nimmt. Je nach Sachbereich und Gefährdungspotenzial sehen die gesetzlichen Bestimmungen auch behördliche Bewilligungspflichten vor, z.B. zur Führung eines Restaurants. Die entsprechende Gastgewerbegesetzgebung<sup>59</sup> dient dem Konsumentenschutz, dem Schutz der öffentlichen Gesundheit, aber auch der Nachbarschaft.

Sozialversicherungsrechtliche Bestimmungen dienen der Absicherung gegen soziale Risiken. Sie beinhalten zu diesem Zwecke auch Elemente eines staatlichen Solidaritätszwanges. Beispielsweise wird die Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenversicherung (AHV) zu fast 80% durch Beiträge der Versicherten und der Arbeitgeber finanziert.<sup>60</sup> Der Bund beteiligt sich mit Beiträgen aus Steuererträgen im Bereich Alkohol, Tabak und Spielbanken.<sup>61</sup> Zudem erhält die AHV ein Mehrwertsteuerprozent.<sup>62</sup> Bezüglich Beiträgen der Versicherten wird zwischen Erwerbstätigen und Nichterwerbstätigen unterschieden.<sup>63</sup> Bei den Erwerbstätigen wiederum sind die Beiträge aus Einkommen selbstständiger und unselbstständiger Arbeit unterschiedlich hoch. Selbstständigerwerbende bezahlen

---

<sup>57</sup> Zum Begriff der Gefahrenabwehr und seiner Bedeutung im Rahmen der Risikoversorgeverantwortung des Staates siehe HETTICH, PETER, *Kooperative Risikoversorge – Regulierte Selbstregulierung im Recht der operationellen und technischen Risiken*, Zürich, 2014, Rz. 22, 78, 80, 91 f., 107, 109, 148, 165, 191, 194, 209, 261, 367, 489 und 746.

<sup>58</sup> Siehe dazu die Verordnung über die Arbeits- und Ruhezeit der berufsmässigen Motorfahrzeugführer und -führerinnen (Chauffeurverordnung, ARV 1) und die Verordnung über die Arbeits- und Ruhezeit der berufsmässigen Führer von leichten Personentransportfahrzeugen und schweren Personentransportwagen (ARV 2).

<sup>59</sup> Siehe z.B. das Gastgewerbegesetz des Kantons Bern, [www.belex.sites.be.ch/frontend/versions/610?locale=de](http://www.belex.sites.be.ch/frontend/versions/610?locale=de) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

<sup>60</sup> Art. 112 Abs. 3 BV.

<sup>61</sup> Art. 104 und 111 AHVG.

<sup>62</sup> Vgl. den Bundesbeschluss vom 20. März 1998 über die Anhebung der Mehrwertsteuersätze für die AHV/IV, SR 641.203.

<sup>63</sup> Art. 4–9 AHVG, Art. 17 Verordnung über die Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHVV) vom 31. Oktober 1947, SR 831.101.

auf dem relevanten Einkommen Beiträge zwischen 5.96% und 9.65%,<sup>64</sup> bei Unselbstständigen betragen die Beiträge 10.25%, wobei sich die *Arbeitgeberin* zur Hälfte an den Abgaben beteiligen muss.<sup>65</sup> Ob eine Arbeitstätigkeit also AHV-rechtlich als selbstständigerwerbend oder unselbstständigerwerbend qualifiziert wird, hat erhebliche Konsequenzen zum einen für die betroffenen Personen selbst und zum anderen aber auch für die Finanzierung der AHV insgesamt. Wenn der Anteil an selbstständiger (und scheinselfständiger) Erwerbsarbeit zunimmt, führt dies zu einer Reduktion des Beitragssubstrats und so zu einer Finanzierungslücke.

Öffentlich-rechtliche Vorschriften gelangen zur Anwendung, wenn das wirtschaftliche Geschehen den im jeweiligen Gesetz vorgesehenen Tatbeständen entspricht. Viele aufsichtsrechtliche Gesetze sehen vor, dass die Vorschriften nur dann zur Anwendung kommen, wenn eine wirtschaftliche Aktivität *gewerbsmässigen Charakter* hat (so z.B. in vielen Gastgewerbeetzen oder auch in der ARV). Es obliegt den zuständigen Behörden, zu prüfen, ob diese Voraussetzungen vorliegen. Beispielsweise sind die Ausgleichskassen der AHV zuständig zur Kontrolle der Beitragspflichten der Selbstständigerwerbenden und der ArbeitgeberInnen (die Arbeitgeber schulden sowohl die Arbeitgeberbeiträge als auch die Arbeitnehmerbeiträge, die sie ihrerseits den Arbeitnehmenden von ihrem Lohn abziehen). Die Ausgleichskassen sind zuständig, die im Gesetz vorgesehene Qualifikation eines Einkommens vorzunehmen (Einkommen aus selbstständiger oder unselbstständiger Erwerbstätigkeit). Zu erwähnen ist, dass bezüglich der Sozialversicherungen für bescheidene Geldflüsse Beitragsbefreiungen (Einkommen bis 2300 CHF pro Jahr/Person) und vereinfachte Abrechnungsverfahren (bis Einkommen von 21'300 CHF pro Jahr) vorgesehen sind.

*Zusammenfassend* ist festzuhalten: Die *privatrechtliche* Ordnung überlässt es weitgehend den Wirtschaftssubjekten, zu bestimmen, wie sie ihre vertraglichen Beziehungen gestalten wollen und ob sie sich einer im Gesetz vorgesehenen Gesellschaftsform bedienen wollen. Allerdings sieht das Privatrecht selbst ver-

---

<sup>64</sup> Art. 8 AHVG, Bundesgesetz über die Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHVG) vom 20. Dezember 1946, SR 831.10.

<sup>65</sup> Art. 5 Abs. 1 AHVG, Art. 3 Abs. IVG, Bundesgesetz über die Invalidenversicherung (IVG) vom 19. Juni 1959, SR 831.20, Art. 27 Abs. 2 EOG, Bundesgesetz über den Erwerbsersatz für Dienstleistende und bei Mutterschaft (Erwerbsersatzgesetz, EOG) vom 25. September 1952, SR 834.1, Art. 3 Abs. 2 AVIG, Bundesgesetz über die obligatorische Arbeitslosenversicherung und die Insolvenzentschädigung (Arbeitslosenversicherungsgesetz, AVIG) vom 25. Juni 1982, SR 837.0.

schiedenste zwingende Vorschriften zum Schutze der schwächeren Vertragspartei vor, was hauptsächlich im Bereiche des Arbeitsvertrags-, Mietvertrags- und Konsumentenvertragsrechts der Fall ist. Flankiert und ergänzt werden die zwingenden privatrechtlichen Bestimmungen durch *öffentlich-rechtliche* Normen zur Sicherung öffentlicher Interessen wie Sicherheit, Gesundheit, Treu und Glauben im Geschäftsverkehr sowie Arbeits- und Sozialschutz. Die Überprüfung, ob bestimmte AkteurInnen den öffentlich-rechtlichen Vorschriften unterstehen, wird von den zuständigen Behörden vorgenommen. Neuere Formen der Organisation des Teilens und Tauschens über digitale Plattformen können dazu führen, dass die behördliche Überprüfung und Kontrolle erschwert wird.

#### **4.2.2. Rechtliche Typologie der verschiedenen Erscheinungsformen des Teilens**

Vorab ist festzustellen, dass nicht jedes Teilen von Gütern und nicht jede Dienstleistung rechtlich erfasst ist. Fehlt es den Parteien am Rechtsbindungswillen, so liegt eine reine Gefälligkeit vor und es besteht kein Vertrag. Entsteht im Zusammenhang mit der Gefälligkeit bei einer der beteiligten Personen ein Schaden, so beurteilt sich die Haftung nach dem ausservertraglichen Haftungsrecht (Art. 41 OR). Soweit also ein «Teilungsgeschehen» ohne Rechtsbindungswillen der Beteiligten abläuft, kommen weder vertragsrechtliche noch gesellschaftsrechtliche Vorschriften zur Anwendung. Auch bleibt hier – solange es sich um eine grundsätzlich erlaubte Tätigkeit handelt – kein Raum für die Anwendung aufsichtsrechtlicher Vorschriften.

Liegt hingegen bei den involvierten AkteurInnen ein Rechtsbindungswille vor und werden Güter geteilt und allenfalls in diesem Zusammenhang Dienstleistungen erbracht, so berührt dies in privatrechtlicher Hinsicht Fragen des Sachenrechts (Eigentum, Besitz), des Vertragsrechts (Wer ist beim «Teilen» mit wem wie vertraglich gebunden?), des Haftungsrechts (Wer muss für den Schaden aufkommen, der im Zusammenhang mit dem Teilen entsteht?) und des Gesellschaftsrechts (Welcher Organisationsform können sich die TeilungsakteurInnen bedienen und welche Folgen hat dies für die Gestaltung der Organisation nach innen und für die Verantwortlichkeiten der Organisation gegenüber Dritten und gegebenenfalls auch gegenüber dem Staat?). Die Flexibilität und Elastizität des Privatrechts erlauben es, auch neue(re) Formen des Austausches und Gebrauchs von Gütern und Dienstleistungen rechtlich zu fassen, ohne dass dafür

neue rechtliche Regelungen erforderlich sind. Gleich verhält es sich mit den weiter oben beschriebenen zwingenden Schutzbestimmungen des (sozialen) Privatrechts. Diese bezwecken den Schutz der schwächeren Vertragspartei. Sofern und soweit sich ein Schutz für in die Sharing-Aktivitäten involvierte Parteien aufdrängt, greifen die entsprechenden Sozialschutznormen. Wenn also beispielsweise eine vertragliche Beziehung als «Konsumentenvertrag» zu qualifizieren ist, kommt gestützt auf Art. 8 UWG die vertragliche Inhaltskontrolle zur Anwendung.

Sofern und soweit durch die Teilungsaktivitäten (konkrete oder abstrakte) Gefährdungen öffentlicher Interessen hervorgerufen werden und/oder von den involvierten Teilnehmenden Einkommen generiert wird, stellen sich aufsichts- bzw. abgaberechtliche Fragen. Für das bei Sharing-Economy-Aktivitäten typischerweise vorkommende Dreiecksverhältnis Plattformbetreibende – Angebotsnutzende – Angebotsanbietende folgt dann die Frage, wer für die Erfüllung der aufsichtsrechtlichen und abgaberechtlichen Verpflichtungen verantwortlich ist: die Plattform und/oder die Angebotsnutzenden bzw. Angebotsanbietenden. Diese Frage lässt sich nicht generell und abstrakt beantworten, massgebend sind vielmehr die konkreten Umstände und die auf den Sachverhalt einschlägig anwendbaren gesetzlichen Bestimmungen.

Als mögliche Typologie aus rechtlicher Sicht lassen sich die Formen der Sharing Economy im Lichte der vorangehenden Ausführungen unterteilen in:

I. Teilen aus Gefälligkeit

- privatrechtlich vorgesehen (keine vertragliche Bindung)
- Haftung ausservertraglich

II. Teilen von Aktivitäten, die aufsichts- und abgaberechtliche Fragen nach sich ziehen

- privatrechtliche Gestaltung (Vertrag und Gesellschaftsform) möglich und zulässig (sofern die richtige Form gewählt wird) und wenn die zwingenden Bestimmungen des (sozialen) Privatrechts eingehalten werden
- Haftung vertraglich nach den einschlägigen Bestimmungen
- Zuteilung der aufsichtsrechtlichen und abgaberechtlichen Verantwortlichkeit an die Plattformbetreiber und/oder die Anbieter/Nutzer (je

nach konkreten Umständen und einschlägigen rechtlichen Bestimmungen)

### III. Teilen von Gütern ohne aufsichtsrechtliche und abgaberechtliche Dimension

- privatrechtlich unproblematisch
- vertragliche Haftung

#### **4.2.3. Anwendung der juristischen Typologie auf ausgewählte Sharing-Economy-Aktivitäten**

Die gerade dargestellten Überlegungen werden nun auf die bereits in Kapitel 2.3.4 eingeführten Beispiele von Sharing-Economy-Aktivitäten angewendet.

##### **Die Grillparty unter NachbarInnen oder FreundInnen**

NachbarInnen oder FreundInnen veranstalten eine Grillparty, alle bringen etwas fürs Buffet mit, es werden keine Entschädigungen ausgerichtet. Hier fehlt es am Rechtsbindungswillen, es liegt auch keine einfache Gesellschaft vor. Es stellen sich lediglich Haftungsfragen (ausservertragliche Haftung), falls jemand verdorbene Lebensmittel mitbringt und eine andere Person zu Schaden kommt. Diese Sharing-Aktivität ist als reine Gefälligkeit zu qualifizieren.

##### **Der gemeinsame Kühlschrank in der Wohnsiedlung**

In einem Quartier betreiben in Sachen Nachhaltigkeit BewohnerInnen auf dem Grundstück einer Liegenschaft einen «gemeinsamer Kühlschrank». Das Konzept ist einfach: Wer in seinem privaten Haushalt Lebensmittel hat, die er nicht mehr verwenden kann, stellt diese zum allgemeinen Verbrauch in den Kühlschrank; dieser ist jederzeit für alle zugänglich. Der Kühlschrank ist ein Geschenk einer Bewohnerin. Die Stromrechnung übernimmt freiwillig ein anderer Bewohner. Alle Nutzenden werden aufgefordert, verdorbene Lebensmittel zu entsorgen. Keine und keiner der involvierten AkteurInnen wird für seine Arbeit entschädigt.

In privatrechtlicher Hinsicht ist dieses Sharing als einfache Gesellschaft nach Art. 530 ff. OR zu qualifizieren. Dass eine/r der beteiligten GesellschafterInnen

für die Stromrechnung alleine aufkommt, steht dem nicht entgegen. Die beteiligten GesellschafterInnen haften untereinander und gegenüber allenfalls geschädigten Dritten solidarisch.

Aufsichts- und abgaberechtliche Konsequenzen hat der gemeinsame Kühlschrank nicht. Das würde sich selbst dann nicht ändern, wenn die beteiligten AkteurInnen im Kühlschrank eine Webcam installieren würden und über eine Internetadresse der aktuelle Stand an Lebensmitteln im Kühlschrank für alle NutzerInnen einsehbar wäre.

Anders wäre indes die Ausgangslage, wenn eine Drittperson (bzw. eine Firma) eine Applikation entwickeln würde und diese «fridge-share-App» interessierten Parteien gegen Entgelt für die digitale Verwaltung des geteilten Kühlschranks zur Verfügung stellen würde. Entsprechend der geschaffenen Gefahr für die öffentliche Gesundheit müsste dann geprüft werden, ob bzw. unter welchen Voraussetzungen welche der involvierten Parteien unter die Lebensmittelgesetzgebung o.Ä. fallen würde.

### **Private kochen für Private: Plattform Züri-kocht.ch bzw. margr.it**

Plattformen wie Züri-kocht.ch oder margr.it bringen Personen zusammen, die in ihren Privatwohnungen gegen Entgelt für andere Personen kochen.<sup>66</sup> Bevor die rechtlichen Fragen dieser Sharing-Economy-Aktivität im Lichte der hier verwendeten Typologie näher analysiert werden, ist kurz die rechtliche Behandlung eines klassischen Restaurants darzustellen. So wird auch ersichtlich, ob und inwiefern sich eine unterschiedliche Behandlung des klassischen Restaurants und der Züri-kocht.ch-Angebote aufdrängt bzw. nicht aufdrängt.

In einem Restaurant werden Speis und Trank angeboten. In privatrechtlicher Hinsicht liegt ein Bewirtungsvertrag vor, der Elemente verschiedener Vertragstypen beinhaltet.<sup>67</sup> Wer gegen Entgelt Speis und Trank anbietet, fällt unter die aufsichtsrechtlichen Regelungen der Gastgewerbegesetzgebung.<sup>68</sup> Darüber hinaus muss das durch die Tätigkeit erzielte Einkommen von den AkteurInnen

---

<sup>66</sup> Die Plattformen Züri-kocht.ch und margr.it haben sich zusammengetan und bieten ihre Dienste seit Ende 2016 gemeinsam an, siehe die Information auf [www.zueri-kocht.ch](http://www.zueri-kocht.ch) (zuletzt aufgerufen am 1.4.2017).

<sup>67</sup> Siehe zur Komplexität [www.arnoldrusch.ch/pdf/bewirtungjusletter10.pdf](http://www.arnoldrusch.ch/pdf/bewirtungjusletter10.pdf) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

<sup>68</sup> Föderalistische Vielfalt, siehe [www.wirtepatent.ch/de/wissensplattform/rechtliche-informationen/gastgewerbe-gesetze-26.html](http://www.wirtepatent.ch/de/wissensplattform/rechtliche-informationen/gastgewerbe-gesetze-26.html) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

(BesitzerInnen, Angestellte) versteuert und es müssen die Zwangssolidaritätsabgaben an die Sozialversicherungen entrichtet werden.

Wie verhält es sich in der Züri-kocht.ch- bzw. margr.it-Konstellation? In privatrechtlicher Hinsicht liegen hier verschiedene vertragliche Beziehungen vor. Zwischen der Plattform und den Kochwilligen sowie zwischen der Plattform und den Esswilligen wird ein Registrierungs- bzw. Nutzungsvertrag abgeschlossen. Bei Züri-kocht.ch beinhaltet der Vertrag u.a. eine Präambel, in der die NutzerInnen auf allenfalls geltende aufsichtsrechtliche Vorschriften hingewiesen werden. Auch sieht der Nutzungsvertrag bei Züri-kocht.ch Beschränkungen vor, so darf nicht mehr als acht Mal pro Jahr ein Essangebot zur Verfügung gestellt werden.<sup>69</sup> Die AGB der Plattform margr.it enthalten keine solchen Hinweise.<sup>70</sup> Beide Plattformen verlangen für die Finanzierung ihrer Dienstleistungen von den Köchen eine Gebühr von 15% (margr.it) bzw. 20% (Züri-kocht.ch) des Menüpreises.

Züri-kocht.ch und margr.it sehen sich nicht als Anbieter von gastronomischen Leistungen, gemäss AGB kommt zwischen Koch/Köchin (VerkäuferIn) und Gast (KäuferIn) eine eigenständige vertragliche Beziehung zustande. In steuerrechtlicher und sozialversicherungsrechtlicher Hinsicht ist zu erwähnen, dass die durch das Kochen erzielten wirtschaftlichen Umsätze abgabepflichtig sind. Das betrifft insbesondere auch die PrivatköcheInnen, soweit sie für ihre angebotenen Speisen nicht nur den Gegenwert der Waren, sondern auch eine Entschädigung ihrer Arbeitszeit erhalten. Es ist davon auszugehen, dass die wenigsten Personen dieses Einkommen den Sozialversicherungen und/oder den Steuern zuführen.

Im Dreiecksverhältnis Plattform – Kochende – Essende wird die aufsichtsrechtliche Verantwortlichkeit dem Koch zugeordnet. Gleiches gilt für die Verantwortlichkeit gegenüber den Steuer- und Sozialversicherungsbehörden. Charakteristikum des Modells ist eine Aufteilung der Risiken nach folgendem Konzept:

- Beschränkung der aufsichtsrechtlichen Risiken der Plattform durch vertragliche Regelungen (lediglich acht Angebote pro Jahr) und diverse andere Vorschriften an die Nutzenden (VerkäuferInnen). Soweit ersichtlich ist bei margr.it keine solche Beschränkung vorgesehen, was das Risiko behördlicher Kontrollen und Sanktionen erheblich erhöht,

---

<sup>69</sup> [www.zueri-kocht.ch/demandit/files/M\\_E2E71CC4DCEA938CB50/dms/File/agb\\_zuri\\_kocht.pdf](http://www.zueri-kocht.ch/demandit/files/M_E2E71CC4DCEA938CB50/dms/File/agb_zuri_kocht.pdf) (zuletzt aufgerufen am 1.4.2017).

<sup>70</sup> [www.margr.it/de/agb/](http://www.margr.it/de/agb/) (zuletzt aufgerufen am 1.4.2017).

- Übertragung sämtlicher aufsichtsrechtlicher Risiken an die KäuferInnen,
- risikofreier Ertrag (15% bzw. 20% Gebühr),
- Kehrseite: das volle Risiko allfälliger aufsichtsrechtlicher Auflagen und Kosten liegt bei den Nutzenden (hier: VerkäuferIn bzw. Koch/Köchin),
- das Modell erleichtert zudem die Nichtablieferung gesetzlicher Steuer- und Sozialversicherungsabgaben auf dem generierten Erwerbseinkommen, wobei in sozialversicherungsrechtlicher Hinsicht vermutlich in vielen Fällen die Voraussetzungen für die Befreiung der Abgabe wegen Geringfügigkeit vorliegen (Nebeneinkommen bis 2300 CHF, siehe dazu weiter unten).

#### **4.2.4. Weiterführende Fragen des Analysemodells**

Mit dem vorgestellten juristischen Analysemodell lassen sich bestimmte Aspekte der Sharing Economy begrifflich fassen und rechtliche Problemstellungen verorten. Dabei zeigt sich, dass ein Teilungsgeschehen oft dynamisch verläuft. Anfänglich handelt es sich um eine spontane Aktivität einzelner Personen oder Gruppen, ohne dass ein rechtlicher Bindungswille vorhanden ist. Wenn sich die Idee als erfolgreich erweist, gehen die beteiligten AkteurInnen rechtliche Bindungen ein. Sofern und soweit durch die Aktivitäten Gefährdungen (und seien es auch nur solche abstrakter Natur) für öffentliche Interessen (Gesundheit, Sicherheit, Treu und Glauben im Geschäftsverkehr usw.) geschaffen werden, stellen sich aufsichtsrechtliche Fragen bzw. es kommt zu den bekannten abgaberechtlichen Problemstellungen (Sozialversicherungen, Steuern). Ebenfalls eine rechtliche Herausforderung stellt die vertragliche Regelung der im Rahmen von Sharing-Economy-Modellen beschäftigter Personen dar, da bei gewissen Verhältnissen nicht eindeutige Arbeitsverträge oder eindeutige Aufträge, Werkverträge oder andere Vertragstypen vorliegen dürften. Allerdings hat sich das Vertragsrecht bis heute als ausreichend elastisch erwiesen, um auch neuere Formen wirtschaftlicher Aktivitäten juristisch zu rezeptieren. Dazu kommt: Gerade das schweizerische Arbeitsrecht ist liberal ausgestaltet, sodass die beteiligten Akteure auch innerhalb des Arbeitsrechts sehr flexible Vertragsformen vereinbaren können.

Einer vertieften rechtlichen und rechtspolitischen Analyse<sup>71</sup> bedürfen aber insbesondere die folgenden Themenbereiche:

### *Aufsichtsrecht*

- Nach welchen Kriterien prüft der Gesetzgeber das Erfordernis einer aufsichtsrechtlichen Regelung und die Verwaltung oder Anwendung der einschlägigen Bestimmungen? Sind diese Kriterien so definiert, dass sie auch auf allfällige Besonderheiten der Sharing Economy anwendbar sind?
- Wie wird (soll/sollte) bei Sharing-Economy-Aktivitäten die Verantwortlichkeit für die Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Vorschriften geteilt (werden)?
- Sind die heutigen behördlichen Institutionen und Verfahren in der Lage, ihre Aufsichtsfunktion gegenüber Sharing-Economy-AkteurInnen wahrzunehmen (insbesondere gegenüber weltweit operierenden Konzernen)?
- Sind allenfalls Alternativen zur heutigen Ausgestaltung der Aufsicht notwendig? Wie müssten solche ausgestaltet sein?

### *Sozialversicherungsrecht*

- Im Sinne einer These ist grundsätzlich wie beim Arbeitsvertragsrecht davon auszugehen, dass die *bestehenden* rechtlichen Regelungen sich auch für die Erfassung und Qualifikation der im Rahmen von Sharing-Aktivitäten generierten Einkommen eignen. Die Konzepte der Unfallversicherung und der AHV (sowie darauf aufbauend auch die Invalidenversicherung, die Ersatzerwerbsordnung, die Mutterschaftsversicherung und die Arbeitslosenversicherung) zur Bestimmung von Einkommen als «Einkommen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit» oder «Einkommen aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit» haben sich in der Vergangenheit als geeignet erwiesen, um auch neue Formen wirtschaftlicher Tätigkeiten sachgemäss zu erfassen.
- Von der heutigen materiellen Rechtslage ausgehend ist zu fragen, ob und inwieweit die konkreten administrativen Abläufe bei der Erfassung und Abliefe-

---

<sup>71</sup> Eine solche kann aber im Rahmen dieser Studie nicht geleistet werden. Wir verstehen die nachfolgenden Fragen und darauffolgenden Überlegungen lediglich als Anregungen, die je nach konkretem Sachgebiet einer fundierten Abklärung bedürfen.

rung der Sozialversicherungsbeiträge für Sharing-Economy-Aktivitäten geeignet sind bzw. ob sich hier Anpassungen oder Optimierungen aufdrängen und wie diese aussehen könnten.

- Bei einem allfälligen künftigen Abweichen von der heutigen Konzeption (Erleichterung der Voraussetzungen für die sozialversicherungsrechtliche Behandlung als Selbstständigerwerbender) müssen zwingend die folgenden Fragen bedacht werden:
  - Wie kann sichergestellt werden, dass die Selbstständigen für die Risiken des Erwerbsausfalls bei Unfall und Krankheit angemessen versichert sind? Sind dafür gegebenenfalls gesetzliche Änderungen notwendig und/oder können solche Regelungen auch durch Vereinbarungen zwischen den involvierten Akteuren ausgehandelt und vereinbart werden?
  - Wie kann/soll ein Schutz Selbstständigerwerbender vor Arbeitslosigkeit ausgestaltet werden? Nach heutiger Rechtslage ist die Arbeitslosenversicherung nur für Unselbstständigerwerbende obligatorisch. Eine freiwillige Versicherung gegen das Risiko Arbeitslosigkeit wäre auf der Grundlage der im Versicherungsbereich geltenden Vertragsfreiheit ohne Weiteres möglich. Bis heute hat sich jedoch kein solches Angebot einer Versicherung als marktfähig erwiesen.
  - Welche Konsequenzen hat eine Verlagerung von Einkommen aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit zu Einkommen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit? Wie können die entstehenden Verluste im Hinblick auf die Sozialversicherungen gedeckt werden? Wie könn(t)en bei Sharing-Economy-Aktivitäten die Lasten der Sozialversicherungsabgaben fair auf alle Beteiligten verteilt werden?

## 4.3. Vertiefung ausgewählter Probleme

### 4.3.1. «Gewerbsmässigkeit» als Indikator für bestimmte Rechtsfolgen

#### Übersicht

In zahlreichen Bereichen finden sich gesetzliche Regelungen, die an die Gewerbsmässigkeit einer Tätigkeit bestimmte Rechtsfolgen knüpfen. Die Begrifflichkeiten in den verschiedenen Themen- und Rechtsbereichen sind dabei keineswegs identisch. Zum Teil spricht der Gesetzgeber von «Gewerbsmässigkeit», zum Teil von «nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe» oder von «Berufsmässigkeit».

Gemeinsamer Nenner der unterschiedlichen Termini in den verschiedenen Sach- und Rechtsgebieten ist, dass bei einer Tätigkeit oder Handlung unterschieden wird, ob eine solche mit kommerzieller oder nicht kommerzieller Absicht ausgeübt wird. Das zeigt sich beispielsweise im *Strafrecht*. Der «professionelle» Dieb wird nach Art. 139 Abs. 2 StGB strenger bestraft, als der «gewöhnliche», nicht gewerbsmässig handelnde Dieb. Nach der Rechtsprechung gilt gewerbsmässiges Handeln i.S.v. Art. 139 Ziff. 2 StGB als gegeben, «wenn sich aus der Zeit und den Mitteln, die der Täter für die deliktische Tätigkeit aufwendet, aus der Häufigkeit der Einzelakte innerhalb eines bestimmten Zeitraums sowie aus den angestrebten und erzielten Einkünften ergibt, dass er die deliktische Tätigkeit nach der Art eines Berufs ausübt».<sup>72</sup> Nach Art. 20 Abs. 2 Betäubungsmittelgesetz (BetmG<sup>73</sup>) wird der Täter strenger bestraft, «wenn er durch gewerbsmässigen Handel einen grossen Umsatz oder einen erheblichen Gewinn erzielt».

Im *Personenrecht* ist auf den Verein hinzuweisen. Nach Art. 60 ZGB dürfen Vereine nur einen ideellen Zweck verfolgen. Die Gewinnerzielung darf nicht Zweck des Vereins sein. Zulässig ist indes, zur Unterstützung des Vereinszwecks ein nach kaufmännischen Gesichtspunkten geführtes Gewerbe zu betreiben.

---

<sup>72</sup> BGE 116 IV 319.

<sup>73</sup> Bundesgesetz über die Betäubungsmittel und die psychotropen Stoffe (Betäubungsmittelgesetz, BetmG) vom 3. Oktober 1951, SR 812.121.

Wer ein nach *kaufmännischer Art geführtes Gewerbe* betreibt, ist verpflichtet, dieses im *Handelsregister* eintragen zu lassen (Art. 934 OR). Art. 36 der Handelsregisterverordnung präzisiert die Eintragungspflicht für natürliche Personen. Sich eintragen muss, wer ein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe betreibt und während eines Jahres Roheinnahmen von mindestens 100'000 CHF (Jahresumsatz) erzielt. Der Umsatz mehrerer Einzelunternehmen, die einer Person gehören, ist zusammenzuzählen.

Im *Obligationenrecht* finden sich weitere Bestimmungen, die bei Vorliegen gewerbsmässiger Aktivitäten bestimmte Rechtsfolgen vorsehen. So regelt beispielsweise Art. 190 OR die Verzugsfolgen bei der Übergabe der Kaufsache im «kaufmännischen Verkehr» anders als im nicht kaufmännischen Verkehr. Bezüglich des Darlehensvertrags hält der Gesetzgeber in Art. 313 Abs. 2 OR fest, dass im kaufmännischen Verkehr (im Gegensatz zum nicht kaufmännischen Verkehr) auch ohne Abrede Zinsen geschuldet sind. Kaufmännischer Verkehr liegt gemäss der juristischen Lehre vor, wenn entweder die Darleihenden gewerbsmässig Darlehen gewähren (etwa eine Bank) oder die Borgenden das Darlehen zu kaufmännischen Zwecken, d.h. für ihr Geschäft oder Gewerbe verwenden.<sup>74</sup> Weiter hält Art. 395 OR zum Auftragsrecht fest, dass, wer gewerbsmässig tätig ist, einen Auftrag sofort ablehnen muss, wenn er nicht gebunden sein will. Diese drei Beispiele illustrieren, dass das schweizerische Obligationenrecht, wiewohl der Privatautonomie und Vertragsfreiheit verpflichtet, die Vertragsparteien zwar formal, aber nicht faktisch gleichgestellt anerkennt. Von daher drängen sich unterschiedliche rechtliche Regelungen für Konstellationen im kommerziellen und solche im nicht kommerziellen Bereich auf.<sup>75</sup> Geschützt wird dabei der Konsument bzw. die Konsumentin. Der *Konsumentenschutz* findet sich darüber hinaus zunehmend in Spezialgesetzen. Zu nennen ist vorab das Konsumkreditgesetz (KKG<sup>76</sup>). Als Konsumentin oder Konsument gilt nach Art. 3 «jede natürliche Person, die einen Konsumkreditvertrag zu einem Zweck abschliesst, der nicht ihrer beruflichen oder gewerblichen Tätigkeit zugerechnet werden kann». Dem Konsumenten bzw. der Konsumentin steht als natürliche oder juristische Person eine Kreditgeberin gegenüber, die den Kredit «in Ausübung ihrer gewerblichen oder beruflichen Tätigkeit» gewährt. Auch hier zeigt sich die Bedeutung des Vorliegens oder Nichtvorliegens der Gewerbs- oder Berufsmässigkeit einer Tätigkeit.

<sup>74</sup> SCHÄRER/MAURENBRECHER, Art. 313 N 3.

<sup>75</sup> Siehe dazu ausführlich und erhellend CARONI/SCHÖBI, N 211 (1–39).

<sup>76</sup> Bundesgesetz über den Konsumkredit vom 23. März 2001 (KKG), SR 221.214.1.

## Gewerbsmässigkeit als Indikator für eine Bewilligungspflicht

In zahlreichen Spezialgesetzen finden sich Bewilligungspflichten für bestimmte, *gewerbsmässig* ausgeübte privatwirtschaftliche Tätigkeiten, so namentlich im Banken- und Börsenbereich. Exemplarisch dafür ist die Regelung für das Bankengeschäft. Wer eine Bank betreiben will, bedarf dafür einer Bewilligung der Finanzaufsichtsbehörde FINMA.<sup>77</sup> Als Bank im Sinne der Finanzaufsichtsgesetzgebung gelten nach Art. 2 der Verordnung zum Bankengesetz (BankV<sup>78</sup>) Unternehmen, die «gewerbsmässig Publikumseinlagen entgegennehmen oder sich öffentlich dafür empfehlen» (Art. 2 Abs. 1 lit. a BankV) oder «sich in erheblichem Umfang bei mehreren nicht massgebend an ihnen beteiligten Banken refinanzieren, um damit auf eigene Rechnung eine unbestimmte Zahl von Personen oder Unternehmen, mit denen sie keine wirtschaftliche Einheit bilden, auf irgendeine Art zu finanzieren» (Art. 2 Abs. 1 lit. b BankV). Die Entgegennahme von Geldern (Publikumseinlagen) mit gewerblicher Absicht ist den genehmigten Banken vorbehalten (Art. 1 Abs. 2 Bankengesetz [BankG<sup>79</sup>]). Gewerbsmässig im Sinne des BankG handelt, «wer dauernd mehr als 20 Publikumseinlagen entgegennimmt oder sich öffentlich zur Entgegennahme von Publikumseinlagen empfiehlt, selbst wenn daraus weniger als 20 Einlagen resultieren» (Art. 6 BankV). Zu ergänzen ist, dass das Finanzmarktrecht umfassend überarbeitet wird.<sup>80</sup>

Auch ausserhalb des Finanzsektors ist für viele Tätigkeiten eine Bewilligung erforderlich. So bedarf beispielsweise der *gewerbsmässige* Personalverleih einer behördlichen Bewilligung (Art. 12 Abs. 1 Bundesgesetz über die Arbeitsvermittlung und den Personalverleih [Arbeitsvermittlungsgesetz]). Der Begriff der Gewerbsmässigkeit wird in Art. 29 der Verordnung zum Arbeitsgesetz (AVV) definiert. Nach Art. 29 Abs. 1 AVV verleiht gewerbsmässig, «wer Arbeitnehmer regelmässig und mit der Absicht überlässt, Gewinn zu erzielen, oder wer mit seiner Verleihtätigkeit einen jährlichen Umsatz von mindestens 100'000 CHF erzielt». Art. 29 Abs. 2 AVV definiert die «Regelmässigkeit». Diese liegt bei einem/einer VerleiherIn vor, der/die «mit Einsatzbetrieben innerhalb von zwölf Monaten mehr

<sup>77</sup> Siehe für eine Übersicht der im Finanzmarkt notwendigen Bewilligungen [www.finma.ch/de/bewilligung/alles-zur-bewilligung](http://www.finma.ch/de/bewilligung/alles-zur-bewilligung) (zuletzt aufgerufen am 29.3.2017).

<sup>78</sup> Verordnung über die Banken und Sparkassen vom 30. April 2014, SR. 952.02.

<sup>79</sup> Bundesgesetz über die Banken und Sparkassen (Bankengesetz, BankG) vom 8. November 1934, SR 952.0.

<sup>80</sup> Siehe zu den laufenden Gesetzgebungsarbeiten: [www.efd.admin.ch/efd/de/home/themen/wirtschaft-waehrung--finanzplatz/finanzmarktpolitik/fidleg-finig/fb-fidleg-finig.html](http://www.efd.admin.ch/efd/de/home/themen/wirtschaft-waehrung--finanzplatz/finanzmarktpolitik/fidleg-finig/fb-fidleg-finig.html) (zuletzt aufgerufen am 8.6.2017).

als zehn Verleihverträge bezüglich des ununterbrochenen Einsatzes eines einzelnen oder einer Gruppe von Arbeitnehmern abschliesst».

Wer regelmässig und *gewerbsmässig* Personenbeförderungen mit Fahrzeugen oder Schiffen mit mehr als neun Plätzen durchführt, benötigt nach dem Personenbeförderungsgesetz (PBG) entweder eine Bundeskonzession oder eine kantonale Bewilligung. Eine Personenbeförderung ist als regelmässig erfolgend einzustufen, wenn zwischen den gleichen Orten innerhalb von 15 Tagen mehr als zwei Fahrten durchgeführt werden (Art. 2 Abs. 1 lit. a PBG)<sup>81</sup>. Unter dem Begriff der Gewerbsmässigkeit subsumiert der Gesetzgeber jene Befördernde, welche ein Entgelt oder bei kostenlosem Transport einen geschäftlichen Vorteil erlangen. Gemäss Art. 3 Abs. 2 der Verordnung über die Personenbeförderung (VPB<sup>82</sup>) ist nicht erforderlich, dass die Beförderung öffentlich erfolgt. So bejahte das Bundesgericht die Gewerbsmässigkeit auch bei einem Privaten, der auf dem Weg zur Arbeit in seinem Personenwagen zwei Lehrlinge eines anderen Betriebes gegen ein tägliches Entgelt von je CHF 2.– mitnahm.<sup>83</sup>

### **Gewerbsmässigkeit als Voraussetzung für die Anwendung öffentlich-rechtlicher Schutzvorschriften**

Im öffentlichen Recht finden sich zahlreiche Bestimmungen, die zum Schutz von Polizeigütern wie Sicherheit und Gesundheit erlassen wurden. So bestimmt basierend auf Art. 56 und 103 des SVG die Verordnung über die Arbeits- und Ruhezeit der berufsmässigen FührerInnen von leichten Personentransportfahrzeugen und schweren Personenwagen (ARV 2<sup>84</sup>), dass für *berufsmässige* Führer von Fahrzeugen Arbeits-, Lenk- und Ruhezeiten einzuhalten und zu dokumentieren sind. Als *berufsmässige/r* FührerIn eines Motorfahrzeuges gilt nach Art. 3 Abs. 1<sup>bis</sup> ARV 2, wer regelmässig Fahrten mit einem Fahrzeug durchführt und dabei bezweckt, einen wirtschaftlichen Erfolg zu erzielen. Regelmässig sind Fahrten, wenn sie in Zeitabständen von weniger als 16 Tagen mindestens zweimal durchgeführt werden. Der wirtschaftliche Erfolg gilt als gegeben, wenn für

---

<sup>81</sup> Bundesgesetz über die Personenbeförderung (Personenbeförderungsgesetz, PBG) vom 20. März 2009, SR 745.1.

<sup>82</sup> Verordnung über die Personenbeförderung (VPB) vom 4. November 2009, SR 745.11.

<sup>83</sup> BGE 78 IV 58., E. 3.

<sup>84</sup> Verordnung über die Arbeits- und Ruhezeit der berufsmässigen Führer von leichten Personentransportfahrzeugen und schweren Personenwagen (ARV2) vom 6. Mai 1981, SR 822.222.

die Fahrt ein Fahrpreis zu entrichten ist, der die Fahrzeugkosten und den Auslagenersatz des Fahrzeugführers übersteigt.<sup>85</sup> Art. 3 Abs. 1<sup>ter</sup> ARV 2 stellt überdies Personentransporte mit Mietfahrzeugen samt ChauffeurInnen den berufsmässigen Personentransporten gleich.

### **Bedeutung für die Sharing Economy**

Die vorangehenden Ausführungen zeigen, dass die Gewerbsmässigkeit (synonym: Berufsmässigkeit) einer Tätigkeit sowohl in privat- als auch in öffentlich-rechtlicher Hinsicht relevant ist. Für die Sharing-Economy-Thematik ist somit entscheidend, ob eine Tätigkeit als «gewerbsmässig» zu qualifizieren ist. Die «Gewerbsmässigkeit» ist dabei in den unterschiedlichen Gesetzen unterschiedlich präzisiert. Eine eindeutige Aussage, wann «Gewerbsmässigkeit» vorliegt oder nicht, lässt sich weder den Gesetzen und Verordnungen noch einer präzisierenden Rechtsprechung entnehmen. Demnach muss in jedem Einzelfall geprüft werden, ob Gewerbsmässigkeit vorliegt und welche Folgen dies nach sich zieht.

#### **4.3.2. Sozialversicherungsrechtliche Fragen der durch Sharing-Economy-Aktivitäten generierten Einkommen**

##### **Heutige Regelungen**

Für die sozialversicherungsrechtliche Qualifikation eines aus Erwerbstätigkeit fliessenden Einkommens ist massgebend, ob Arbeit in *unselbstständiger* oder *selbstständiger* Stellung geleistet wird. Wenn das Einkommen aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit stammt, müssen auf der Grundlage des *massgebenden Lohnes* Beiträge an die jeweiligen Sozialversicherungen<sup>86</sup> abgeführt werden. In sozialversicherungsrechtlicher Hinsicht sind Abreden zwischen den Vertragsparteien über ihre AHV-rechtliche Stellung (selbstständig- oder unselbstständig-erwerbend), über die AHV-rechtliche Wertung eines Entgeltes oder über andere

---

<sup>85</sup> Art. 3 Abs. 1<sup>bis</sup> ARV2.

<sup>86</sup> Beiträge der Arbeitnehmer und Arbeitgeber sind geschuldet an die Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV), die Invalidenversicherung (IV), die Ersatzerwerbsordnung (EO) und die Arbeitslosenversicherung (ALV). Weiter muss die Arbeitgeberin die Beiträge an die gesetzliche Unfallversicherung leisten.

Sozialversicherungspflichten nicht relevant.<sup>87</sup> Massgebend sind nach ständiger Rechtsprechung vielmehr die *wirtschaftlichen Gegebenheiten*.<sup>88</sup> Als unselbstständig erwerbstätig wird gemäss Rechtsprechung des Bundesgerichts bezeichnet, wer von einem/r ArbeitgeberIn in *betriebswirtschaftlicher Hinsicht bzw. arbeitsorganisatorischer Hinsicht* abhängig ist und *kein Unternehmerrisiko* trägt.<sup>89</sup> In vielen Fällen wird es nach der jetzigen Verwaltungs- und Gerichtspraxis bei Personen, die beispielsweise für eine Crowdwork-Plattform oder eine Vermittlungsplattform ihre Dienstleistungen bzw. ihre Arbeitskraft anbieten, am Vorliegen eines Unternehmerrisikos fehlen. Auch liegt zumindest teilweise eine *betriebswirtschaftliche bzw. arbeitsorganisatorische Abhängigkeit* vor. Ob die Einkommen von Plattformbeschäftigten sozialversicherungsrechtlich als Einkommen aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit zu qualifizieren sind, kann jedoch nicht verallgemeinernd, sondern nur im konkreten Einzelfall entschieden werden.

Wichtig ist, dass die Sozialversicherungsbehörden die Frage der Selbstständigkeit/Unselbstständigkeit nicht in Bezug auf eine Person, sondern immer in Bezug auf das durch Erwerbstätigkeit generierte Einkommen prüfen. Das bedeutet, dass bei Personen die mehrere Tätigkeiten ausüben, für jedes damit erzielte Erwerbseinkommen zu prüfen ist, ob es aus selbstständiger oder unselbstständiger Erwerbstätigkeit stammt. Es ist deshalb ohne Weiteres möglich, dass ein- und dieselbe Person sowohl ein Einkommen aus selbstständiger als auch aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit bezieht. Versicherte können sogar für den gleichen Betrieb sowohl als Selbstständige als auch als Unselbstständige tätig sein.<sup>90</sup> So kann eine Unternehmung beispielsweise einer externen Rechtsanwältin einen Projektauftrag erteilen und diese Rechtsanwältin auch als Kursleiterin für einen Weiterbildungskurs engagieren. Für die AHV wird in einem solchen Fall das Honorar aus selbstständiger Erwerbstätigkeit vorliegen. Das Einkommen

---

<sup>87</sup> Wegleitung über den massgebenden Lohn (VML), Rz. 1024, Quelle: [www.bsv.admin.ch/vollzug/documents/view/361/lang:deu/category:22](http://www.bsv.admin.ch/vollzug/documents/view/361/lang:deu/category:22) (zuletzt aufgerufen am 3.4.2017).

<sup>88</sup> BGE 111 V 267; 119 V 162; 123 V 163.

<sup>89</sup> BGE 123 V 162 E.1.; 122 V 171 E.3.

<sup>90</sup> SUVA-Einspracheentscheid, siehe dazu: PÄRLI 2017.

aus Kurstätigkeit wird die AHV aber als Einkommen aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit qualifizieren.<sup>91</sup> Für beide Aufträge wird vermutlich vertragsrechtlich ein Auftrag und nicht ein Arbeitsvertrag vorliegen, was aber, wie bereits erwähnt, für die sozialversicherungsrechtliche Qualifikation nicht massgebend ist.

Die Ausgestaltung der Beitragspflichten gegenüber der AHV sieht *Ausnahmeregelungen* und *Erleichterungen* vor. So kann bei Unselbstständigerwerbenden, die eine Haupterwerbstätigkeit ausüben, für ein Einkommen von bis zu 2300 CHF pro Jahr auf die Beitragsabgabe verzichtet werden.<sup>92</sup> Auch bei einem Nebeneinkommen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit gilt eine gleiche Freibetragsgrenze.<sup>93</sup> Weiter sieht das Bundesgesetz über Massnahmen zur Bekämpfung der Schwarzarbeit (BGSA<sup>94</sup>) vor, dass ein Arbeitgeber die Einkommen von Arbeitnehmenden bis zum jährlichen Betrag von 21'150 CHF in einem vereinfachten Verfahren abrechnen kann.<sup>95</sup> Im Rahmen dieses Verfahrens werden sowohl die AHV-Beiträge (Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteil) als auch die Steuern für den Arbeitnehmer (zu einem reduzierten Satz) abgerechnet.<sup>96</sup> Insgesamt darf ein Betrieb maximal 56'400 CHF Lohnsumme im vereinfachten Verfahren abrechnen.

## Alternativen zur heutigen Regelung

In Frankreich hat sich in den letzten Jahren ein neues Modell der Organisation entwickelt, das als «Portage Salarial» (Lohnträgerschaft) bekannt wurde.<sup>97</sup> Daran sind drei Parteien beteiligt: ein in materieller Hinsicht Selbstständig-

---

<sup>91</sup> Urteil des EVG vom 6. April 2001, H 214/99, AHI-Praxis 2001, S. 182 ff. (Kurstätigkeit an einer Höheren Fachschule für Journalismus bei einem in der Beratung im Bereich Medien und Informatik tätigen Journalisten wurde als unselbstständige Erwerbstätigkeit qualifiziert).

<sup>92</sup> Art. 14 Abs. 5 AHVG in Verbindung mit Art. 34 AHVV. Der Verzicht auf die Beitragserhebung ist unzulässig bzw. nur zulässig für Einkommen unter 750 CHF für Beschäftigte im Privathaushalt (Art. 34 Abs. 2 lit. a Ziff. 1 und 2 AHVV). Unzulässig ist der Verzicht ferner für Beschäftigte im künstlerischen Bereich (Art. 34 Abs. 2 lit. b AHVV).

<sup>93</sup> Art. 19 AHVV.

<sup>94</sup> Bundesgesetz über Massnahmen zur Bekämpfung der Schwarzarbeit (Bundesgesetz gegen die Schwarzarbeit [BGSA]) vom 17. Juni 2005, SR 822.422.

<sup>95</sup> Art. 3 BSG.

<sup>96</sup> Zum konkreten Vorgehen siehe das Merkblatt der AHV: [www.ahv-iv.ch/p/2.07.d](http://www.ahv-iv.ch/p/2.07.d) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

<sup>97</sup> [www.leportagesalarial.fr/2014/11/27/essor-du-portage-salarial/](http://www.leportagesalarial.fr/2014/11/27/essor-du-portage-salarial/) (zuletzt aufgerufen am 6.6.2017).

erwerbender, ein Kunde von ihm (oft ein Unternehmen) und eine dazwischengeschaltete Trägergesellschaft, die für den Erstgenannten gegen Entgelt das Einkassieren seiner Honorare vornimmt und nach Abzug der Sozialversicherungsbeiträge den «Lohn» ausbezahlt. Bei der Arbeit im Rahmen der «Portage Salarial» handelt eine Person gegenüber KundInnen wie ein selbstständiges Unternehmen. Zwischen der Trägerorganisation und den KundInnen besteht keine vertragliche Verpflichtung. Die rechtliche Qualifikation der Vertragsverhältnisse und der sozialversicherungsrechtlichen Stellung der «Portage Salarial» ist nicht ganz einfach. So ist fraglich, ob zwischen der Trägerorganisation und den LohnempfängerInnen ein Arbeitsvertrag vorliegt.<sup>98</sup> Wenn Sozialversicherungsbeiträge als unselbstständig Erwerbstätige entrichtet werden, heisst das noch nicht zwangsläufig, dass in privatrechtlicher Hinsicht ein Arbeitsverhältnis und damit Unselbstständigkeit vorliegt. Zu bedenken ist, dass die Sozialversicherungsbehörden das Modell «Portage Salarial» als «scheinunselbstständig» qualifizieren könnten: Falls die betreffenden Personen ein Unternehmerrisiko tragen und zudem nicht in den Betrieb der Trägerorganisation eingegliedert sind, ist für die Sozialversicherungsbehörden die Selbstständigkeit nicht gegeben.<sup>99</sup> Wieweit ein Modell «Portage Salarial» in der Schweiz realisierbar wäre und ob dafür eine Änderung der gesetzlichen Grundlagen notwendig ist, bedarf weiterer Abklärung, die im Rahmen dieses Berichts nicht geleistet werden kann.

## Bedeutung für die Sharing Economy

Auf einem durch eine Erwerbstätigkeit generierten Einkommen sind die gesetzlich vorgesehenen Sozialversicherungsbeiträge (und Steuern) geschuldet. Ob das Einkommen im Zusammenhang mit einem Sharing-Economy-Modell erzielt wird oder nicht, spielt keine Rolle. Auch nicht relevant sind allfällige Besonderheiten der Sharing Economy für die Frage, ob die Beiträge aus selbstständiger oder unselbstständiger Erwerbstätigkeit generiert werden.<sup>100</sup> Auch kann ein- und

---

<sup>98</sup> PORTMANN/NEDI, S. 525 ff.

<sup>99</sup> FULD/MICHEL, Rz. 50 ff.

<sup>100</sup> Das zeigt exemplarisch die bisherige behördliche Praxis im Taxigewerbe. Für die SUVA sind (im konkreten Fall) Überfahrer obligatorisch unfallversichert (Einspracheentscheid der SUVA vom 29.12.2016) bzw. für die AHV gilt das generierte Einkommen als Einkommen aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit. Gleich verhält es sich bei Taxifahrern, die an einer Taxizentrale angeschlossen sind. Zum Ganzen siehe Wegleitung zum massgebenden Lohn (WML), Randziffer 4120, weiter Entscheidung des Bundesgerichts vom 17.06.2014, 8C\_357/2014. Betreffend der Überfahrer fehlt es vorderhand noch an einer höchstgerichtlichen Klarstellung.

dieselbe Person sowohl Einkommen aus selbstständiger als auch aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit generieren.

Bereits nach der heutigen Regelung sind geringfügige Einkommen von der Beitragspflicht ausgenommen. Unter den Voraussetzungen der Einhaltung der gesetzlichen Freibetragsgrenzen sind demnach (auch) durch Sharing-Economy-Aktivitäten generierte Erwerbseinkommen beitragsbefreit. Soweit eine Plattform gemäss den geltenden gesetzlichen Bestimmungen und der Gerichtspraxis Arbeitgeberstellung zukommt, kann auch das vereinfachte Abrechnungsverfahren in Anspruch genommen werden. Dieses ist indes beitragsmässig auf 56'400 CHF pro Jahr und Betrieb beschränkt.

Wieweit die heutige Ausgestaltung der Rechtslage zur Erfassung sozialversicherungsrechtlicher Abgaben der Einkommen aus der Sharing Economy adäquat ist, kann nicht abschliessend beurteilt werden. Alternativen oder Ergänzungen wie das oben kurz angesprochene Modell der «Portage Salarial» bedürfen vertiefter Abklärungen.



## **5. Auswirkungen: Treiber, Chancen und Risiken**

In Kapitel 2 haben wir vier Kriterien zur Abgrenzung unseres Forschungsgegenstandes definiert. Demnach fokussieren wir in der Analyse auf Onlineplattformen, welche primär als P2P-Modell organisiert sind und Waren und Dienstleistungen zur temporären Nutzung ohne Eigentumsübertrag anbieten. Ein Beispiel für ein Marktsegment, das in diese Abgrenzung gehört, ist das Ausleihen einer Bohrmaschine oder die temporäre Nutzung einer Wohnung. Weiterhin legt die Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes fest, dass nur eine Person das jeweilige Gut konsumieren kann und damit andere Personen vom gleichzeitigen Konsum ausschliesst. Die wohl bekanntesten Beispiele für unseren Forschungsgegenstand sind Uber und Airbnb. In der Literatur werden deren Auswirkungen sowie Chancen und Risiken häufig diskutiert: Zervas, Proserpio und Byers (2016) etwa finden, dass in Texas der Markteintritt von Airbnb zum Rückgang der Hoteleinnahmen geführt hat, woraufhin die Hotels ihre Preise senkten. Ähnliche Ergebnisse zeigen Eichhorst und Spermann (2015) für das Taxigewerbe bzw. Uber auf. Ausserdem weisen Haucap (2015) und Peitz (2014) darauf hin, dass sich durch die Bewertungssysteme von Uber und Airbnb im Markt zunehmend Vertrauen und Reputation aufbauen lassen. Welche Faktoren die Sharing Economy begünstigt haben und welche weiteren Chancen und Risiken mit ihr verbunden sind, diskutieren wir in diesem Kapitel.

### **5.1. Treiber**

Kapitel 2 zeigt auf, dass nicht nur standardökonomische Ansätze der Mikroökonomie (Einbezug monetärer oder monetarisierbarer Aspekte) als Treiber der Sharing Economy wirken, sondern auch Verhaltensmuster, welche auf nicht monetäre Anreize zurückzuführen sind.

Als Haupttreiber für das wachsende Angebot der Sharing Economy wird in der aktuellen Literatur oft der technologische Wandel genannt (Goudin, 2016 und Haucap, 2015). Ohne die Entwicklung des Internets, mobiler Endgeräte (bzw. Apps), digitaler Plattformen sowie den elektronischen Zahlungsverkehr wären

die neuen Geschäftsmodelle der Sharing Economy gar nicht möglich (vgl. Kapitel 2.2). Durch das Internet ist das Teilen von Ressourcen in jeder Form deutlich einfacher geworden. Das Internet hat zudem soziale Netzwerke und Communities entstehen lassen, welche ähnliche Interaktionsmuster aufweisen wie die Sharing Economy und damit deren Verbreitung stützen.

Neben dem technischen Fortschritt werden in der Literatur soziale und wirtschaftliche Aspekte als weitere Treiber genannt:

- Gesellschaften können verschiedene Präferenzen haben. Aktuell scheint in verschiedenen Gesellschaften das Eigentum an Ressourcen an Bedeutung zu verlieren (Haucap, 2015). Weiter gibt es einen gesellschaftlichen Trend hin zu einem höheren Umweltbewusstsein. Ausserdem verspüren Junge sowie gebildete Menschen vermehrt den Wunsch nach Gemeinschaft und Altruismus, wobei enge soziale Beziehungen an Bedeutung verlieren (Banjaafar et al., 2015 und Peitz und Schwalbe, 2016).
- Die Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 hat die Kaufkraft der Haushalte beeinflusst. Sie suchen deshalb nach Sparmöglichkeiten oder zusätzlichem Einkommen (Goudin, 2016 und Peitz und Schwalbe, 2016). Für die Schweiz ist dieser Trend jedoch weniger relevant.

Die Treiber der Sharing Economy sind also vielfältig. Grundvoraussetzung für die Entstehung dieser Geschäftsmodelle ist der technologische Fortschritt. Aber auch Werte und Konsumhaltungen einer Gesellschaft sind zentral für den Erfolg dieser Geschäftsmodelle. Aus volkswirtschaftlicher, gesellschaftlicher und umweltseitiger Perspektive stellt sich erstens die Frage, welche Auswirkungen, Potenziale und Bedeutung die Sharing Economy für die Schweiz hat, zweitens, wie sie je nach ihrer Entwicklung allenfalls das Wirtschaften und Zusammenleben verändert, und drittens, welche Voraussetzungen die Entwicklung der Sharing Economy in der Schweiz in eine bestimmte Richtung eher fördern oder behindern. Im Folgenden legen wir die Chancen und Risiken aus den drei Dimensionen der Nachhaltigkeit dar, welche sich in der internationalen Literaturanalyse finden. Diese Analyse wird durch die Fallbeispiele in Kapitel 6 und die Szenario-betrachtungen in Kapitel 7 ergänzt.

## 5.2. Chancen und Risiken

Die von uns definierten Kriterien (Onlineplattform, P2P-Interaktion, temporäre Nutzung ohne Eigentumsübertrag, keine digitalen Güter) sind in Kombination Merkmale, welche Sharing-Economy-Aktivitäten von traditionellen Aktivitäten unterscheiden. Nachfolgend diskutieren wir Chancen und Risiken aus wirtschaftlicher, gesellschaftlicher und ökologischer Perspektive.

### 5.2.1. Wirtschaftlich

In der Literatur werden zahlreiche wirtschaftliche Chancen und Risiken diskutiert. In Tabelle 6 sind die Chancen und Risiken aufgeführt, welche für unseren Forschungsgegenstand relevant sind.

**Tabelle 6:** Wirtschaftliche Chancen und Risiken

Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Marktgrösse</li> <li>▪ Tiefere Transaktions- und Suchkosten</li> <li>▪ Zunehmende Skalenerträge</li> <li>▪ Verstärkter Wettbewerb</li> <li>▪ Kombination von dynamisch/innovativ und erfahren/traditionell</li> <li>▪ Tiefere Preise</li> <li>▪ Erhöhte Produktqualität</li> <li>▪ Erhöhte Produktivität</li> <li>▪ Leicht höheres BIP und Steuersubstrat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wertschöpfungsverluste für Teilbereiche der Wirtschaft (bisherige Unternehmen, welche nicht mithalten können)</li> <li>▪ «Winner-takes-it-all»-Plattformen</li> <li>▪ Free-Rider in sozialen Systemen</li> <li>▪ Informationsasymmetrien</li> <li>▪ Erhöhter Lohndruck</li> <li>▪ Abnehmende Bindung Mitarbeiter – Unternehmen</li> </ul>

Tabelle INFRAS. Quelle: Deloitte und ZHAW, 2016, Goudin, 2015, Haucap, 2015, Eichhorst und Sperman, 2015, Gortchacow, 2016, COM, 2016b und Schmid-Drüner, 2016.

Je nach Akteursperspektive unterscheiden sich die wirtschaftlichen Chancen und Risiken. Die in der Tabelle 6 aufgeführten Chancen können nach Perspektive der Anbieter/Plattformbetreibenden, Nutzenden und der Volkswirtschaft insgesamt unterteilt werden, wobei die tieferen Transaktions- und Suchkosten für alle Akteure Chancen bieten.

## Perspektive der Anbietenden und Plattformbetreibenden

- **Marktgrösse:** Durch die neuen Technologien und Geschäftsmodelle können Unternehmen (Plattformbetreiber und Anbieter) Güter und Fähigkeiten ohne grosse Kosten in bisher unerreichbaren globalen Netzwerken anbieten (Deloitte und ZHAW, 2016). Dies ist besonders für Unternehmen (Anbietende und Plattformbetreibende) in einem kleinen Binnenmarkt wie der Schweiz zentral. So können sie zu geringen Kosten Märkte oder KundInnen auf der ganzen Welt erreichen und den Absatzmarkt erweitern.
- **Tiefere Transaktions- und Suchkosten:** Neue Technologien ermöglichen AnbieterInnen und NutzerInnen, sich einfach und mit geringem Aufwand zu vermitteln (Deloitte und ZHAW, 2016). Die Nachfrage der NutzerInnen kann durch neue Technologien innert kurzer Zeit erfüllt werden (auch On-demand-Konsum). Der Zugang zu Gütern wird damit stark vereinfacht und die Transaktionskosten sinken. Die tieferen Transaktionskosten in Kombination mit der Erweiterung der Marktgrenzen lassen Märkte entstehen, die vorher nicht oder nur sehr aufwendig organisierbar waren. Es können für bestimmte Güter betriebswirtschaftlich rentable Bedingungen entstehen, für welche vorher regional keine genügende Nachfrage bestand. Somit ist auch ersichtlich, dass diese Chance nicht nur für Unternehmen von Vorteil ist, sondern dass auch Nutzende profitieren, wenn sie leichteren Zugang zu Gütern haben. Es liessen sich durch neue Plattformen jedoch noch nicht sämtliche Transaktionskosten eliminieren (Jäggi, 2017). Dies könnte auch ein Grund dafür sein, wieso sich gewisse Plattformen noch nicht durchgesetzt haben.
- **Zunehmende Skalenerträge:** Die neuen Geschäftsmodelle zeichnen sich durch Anfangsinvestitionen für den Aufbau der Plattform und das Marketing aus (Eichhorst und Spermann, 2015). Die Kosten für eine/n zusätzliche/n NutzerIn der Plattform sind jedoch nahezu null (vgl. auch: Nullgrenzkosten-Gesellschaft, Rifkin 2014). Dies ermöglicht den Plattformbetreibenden und Anbietenden der Plattform hohe zunehmende Skalenerträge (Economies of Scale) zu erzielen. Anbietende der Plattform profitieren von positiven Skaleneffekten bei zunehmender Anzahl von Transaktionen mit Nutzenden. Bei Plattformbetreibenden ist es der Nutzen der zusätzlich gewonnenen Daten, welcher überproportional zunimmt. Wenn eine Plattform wächst und zusätzliche Nutzer gewinnt, können getätigte Investitionen eine hohe Rentabilität erzielen (hoher Return on Investment). Zusätzlich können Plattformbetreibende durch das Teilen von Ressourcen die Fixkosten senken (Haucap,

2015): Plattformbetreibende können etwa Büroräume teilen oder IT-Infrastrukturen gemeinsam nutzen. Die Senkung der Fixkosten vereinfacht besonders kleinen und mittleren Plattformbetreibenden den Markteintritt und intensiviert somit den Wettbewerb. Dies kann zu einer Produktivitätssteigerung und zu Wachstumsimpulsen führen.

- **Verstärkter Wettbewerb:** Angebote der Sharing Economy können herkömmliche Anbietende infrage stellen (Bundesrat, 2017). Durch das Eintreten von Sharing-Economy-Plattformen verspüren bisherige Anbietende erhöhte Konkurrenz. Auf der Plattform gibt es viele Anbietende, welche dann in direkter Konkurrenz zu den bisherigen Anbietenden stehen. Neue Anbietende der Plattformen profitieren von den Vorteilen der Plattformen, z.B. von tiefen Fixkosten oder tieferen Transaktions- und Suchkosten. Diese Verstärkung des Wettbewerbs führt zu einer erhöhten volkswirtschaftlichen Effizienz und fordert wiederum die bisherigen Unternehmen, ihre Geschäftsmodelle zu überdenken.
- **Kombination von dynamisch/innovativ und erfahren/traditionell:** Viele Sharing-Economy-Unternehmen haben im Hintergrund InvestorInnen, welche bisherige Anbietende auf dem Markt sind (z.B. Jumbo bei Sharely, Swisscom bei Mila, Luzerner Kantonalbank bei Crowdhouse.ch). Durch diese Partnerschaften können die dynamischen und innovativen Sharing-Economy-Unternehmen von den Erfahrungen und dem langjährigen Wissen der Partner profitieren. Auf der anderen Seite kann der/die bisherige AnbieterIn Teil werden vom dynamischen und innovativen Technologiewissen des Sharing-Economy-Unternehmens.

### Nutzerperspektive

- **Tiefere Preise:** Durch geringere Transaktionskosten können Anbietende bzw. Plattformbetreibende Güter zu tieferen Preisen anbieten respektive verfügbar machen (U.S. Department of Commerce, 2016; Deloitte und ZHAW, 2016; Goudin, 2015; COM, 2016b; Bundesrat, 2017 und Schmid-Drüner, 2016). Wenn Sharing-Economy-Plattformen in den Markt eintreten, weitet sich dadurch das Angebot aus, der Wettbewerb wird intensiver, was die Preise unter Druck setzt. Nach Zervas, Proserpio und Byers (2016) hat z.B. der Eintritt von Airbnb in den Markt zu einem Nachfragerückgang bei den

Hotels geführt. Diese mussten als Resultat ihre Preise senken. Ähnliche Ergebnisse zeigen Eichhorst und Spermann (2015) für das Taxigewerbe bzw. Uber auf. Für Nutzer bieten sich somit tiefere Preise.

- **Erhöhte Produktqualität:** Durch den Markteintritt neuer Plattformen kann sich die Produktqualität bisheriger Angebote verbessern (Deloitte und ZHAW, 2016 und Goudin, 2015). So mussten z.B. die traditionellen Taxianbieter durch den Markteintritt von Uber ihren Service verbessern, um im Wettbewerb zu bestehen.

### Volkswirtschaftliche Perspektive

- **Erhöhte Produktivität:** Als Folge der genannten Aspekte der Perspektive der Anbietenden und Plattformbetreibenden (tiefere Transaktions- und Suchkosten, zunehmende Skalenerträge und verstärkter Wettbewerb).
- **Leicht erhöhtes BIP und Steuersubstrat:** Das Steuersubstrat und auch das BIP können teils leicht steigen, weil gewisse Tätigkeiten, welche vorher nicht auf dem Markt angeboten wurden (z.B. Nachbarschaftshilfe), nun über Plattformen gegen Entgelt angeboten werden.

Auf der anderen Seite stehen die wirtschaftlichen Risiken der Sharing Economy. In Tabelle 6 sind verschiedene Risiken aufgeführt. Die Risiken können nicht so klar wie die Chancen verschiedenen Akteursperspektiven zugeordnet werden. Deshalb werden folgend die Risiken der Reihe nach erläutert:

- **Wertschöpfungsverluste für Teilbereiche der Wirtschaft:** Die Sharing Economy umfasst eine Vielzahl neuer Geschäftsmodelle. Durch den Markteintritt neuer Plattformen aus der Sharing Economy steigt die Konkurrenz. Bisherige Anbietende stehen somit unter erhöhtem Konkurrenzdruck. Wenn sie nicht mit dem neuen Trend mithalten können, verlieren sie Marktanteile und generieren weniger Wertschöpfung (Deloitte und ZHAW, 2016). Bisherige Anbietende können die neuen Möglichkeiten jedoch nutzen, um auch in Zukunft Erfolg zu haben (Gortchacow, 2016).
- **«Winner-takes-it-all»-Plattformen:** In der Sharing Economy können positive Netzwerkeffekte auftreten (Deloitte und ZHAW, 2016; Bundesrat, 2017). Sharing-Economy-Plattformen sind in der Regel erfolgreicher, je grösser das vorhandene Netzwerk ist. Mit der steigenden Anzahl an Teilnehmenden wird es

wahrscheinlicher, eine erfolgreiche Vermittlung zu erzielen. Somit treten positive Netzwerkeffekte für alle Seiten auf (Nutzende, Anbietende, Vermittelnde). Je mehr Fahrgäste z.B. sharoo nutzen, desto effizienter können die Fahrzeuge ausgelastet werden. Je mehr FahrerInnen registriert sind, desto grösser ist die geografische Abdeckung. Durch positive Netzwerkeffekte kann es zu einer «Winner-takes-it-all»-Situation kommen, in welcher Plattformbetreibende alle Vorteile bei sich haben. Dies kann unter Umständen zu einer (temporären) Monopolstellung führen. Die jetzigen Sharing-Economy-Plattformen, auch Uber und Airbnb, sind aber noch relativ weit weg von einer Monopolstellung. Plattformbetreibende ziehen dabei besonderen Nutzen aus den Datenmengen, welche sie sammeln (siehe auch «Datenschutz» in Kapitel 5.2.2). Kommt es tatsächlich zu einer beherrschenden Marktstellung einer Plattform, können Lock-in-Effekte eintreten, d.h., Plattformen besitzen personenbezogene Daten, welche von den Nutzenden nicht mitgenommen werden können, wenn sie auf eine andere Plattform wechseln (Stampfl, 2016).

- **Free-Rider in sozialen Systemen:** Start-ups der Sharing Economy sind oft Free-Rider in den Sozialversicherungs- und Steuersystemen der öffentlichen Hand (Goudin, 2016 und Haucap, 2015). Das Steuersystem ist z.B. nicht für solche Geschäftsmodelle konzipiert, d.h., diese Plattformen zahlen unter Umständen keine oder viel weniger Steuern und müssen nicht für die Sozialversicherungen der Anbieter aufkommen (respektive kommen aktuell in den meisten Fällen nicht dafür auf). Weitere Beispiele für nicht zwingend bezahlte Abgaben oder Gebühren sind etwa lokale Tourismusabgaben bzw. Kurtaxen in der Tourismusbranche (Bundesrat, 2017). Dadurch kann der Wettbewerb zwischen herkömmlichen und Sharing-Economy-Plattformen verzerrt werden.
- **Informationsasymmetrien:** Informationsunvollkommenheiten wie asymmetrische Verteilung der Informationen führen zu Marktversagen, welche die Funktionsfähigkeit eines Marktes stark beeinträchtigen können und allenfalls durch Regulierungen behoben werden müssen. Im Zuge der Sharing Economy haben die Informationsasymmetrien eine zusätzliche Dimension erhalten, welche aus wirtschaftlicher Sicht relevant ist (siehe auch Kapitel 3): Die Summe der Verhaltensdaten kombiniert mit sozioökonomischen Informationen über die Anbietenden und Nachfragenden kann für Unternehmen (Plattformbetreibende, grosse Anbietende) per se ein Asset mit einem hohen Wert darstellen, welches auch anderweitig genutzt werden kann (z.B. Weiterverkauf). Die Erträge aus dieser anderweitigen Nutzung können die Erträge aus

dem Plattformbetrieb bei Weitem übersteigen. Inwieweit solche Konstellationen volkswirtschaftlich und gesellschaftlich positive Wirkungen entfalten oder als Risiko einzustufen sind, ist unklar und gilt es genauer anzuschauen.

- **Erhöhter Lohndruck:** Aus wirtschaftlicher Perspektive ist auch der Lohnunterschied zwischen der Sharing Economy und dem traditionellen Arbeitsmarkt ein Thema. De Groen und Maselli (2016) finden dazu unterschiedliche Resultate je nach Sharing-Economy-Plattform für die Einkommen pro Stunde im Vergleich zu Angestellten bisheriger Anbietenden. Anbietende der Plattform CoContest<sup>101</sup> verdienen im Durchschnitt weniger als Angestellte von bisherigen Anbietenden. Hingegen findet eine Studie zu Uber in den USA, dass ÜberfahrerInnen ein höheres Einkommen pro Stunde haben als traditionelle TaxifahrerInnen (Hall und Kruger 2015). Hinzu kommt jedoch, dass die ÜberfahrerInnen auch keine Kostenerstattung für Benzin, Versicherungen und Abschreibungen erhalten. Die Kosten für Investitionen und Unterhalt müssen von den Anbietenden, z.B. bei den ÜberfahrerInnen, oft selbst getragen werden und sind in der genannten Studie nicht berücksichtigt. De Groen und Maselli (2016) fügen an, dass auch die tatsächlich gearbeiteten Stunden in Betracht gezogen werden müssen. Auf gewissen Plattformen kann der/die AnbieterIn selber darüber entscheiden (z.B. Uber oder Airbnb), bei anderen Plattformen hängt es von der Nachfrage ab (z.B. CoContest oder Mila). Beim Letzteren führt dies wohl oft zu einem geringeren erwarteten Lohn. In diesem Zusammenhang ist auch die «Gig Economy» relevant. Sie umfasst unterschiedliche Arbeitsformen wie das «Crowdworking» oder «Work-on-demand», wobei Angebot und Nachfrage wiederum über eine Onlineplattform vermittelt werden (De Groen und Maselli, 2016). Nicht ortsgebundene Arbeiten können damit auch aus grosser Distanz ausgeführt werden, was das Angebot an Arbeitskräften massiv erweitert. Durch dieses erhöhte Arbeitsangebot entsteht ein erhöhter Druck auf die Entgelte für entsprechende Arbeitsleistungen.
- **Abnehmende Bindung der MitarbeiterInnen:** Bei den neuen Arbeitsformen der «Gig Economy» führen Arbeitnehmende oft kleine Jobs für viele unterschiedliche Arbeitgeber aus. Dadurch entstehen sehr flüchtige und unverbindliche Beziehungen zwischen ArbeitgeberInnen und ArbeitnehmerInnen,

---

<sup>101</sup> CoContest ist eine Plattform, über welche Aufgaben an Designer und Architekten vergeben werden. Die Plattform heisst neu GoPillar: <http://gopillar.com> (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

was zu einer geringeren Bindung der Arbeitnehmenden führt. Durch die flüchtigen Beziehungen ist auch das Commitment der Arbeitnehmenden gering. Durch die kurzen Jobs bauen sie keinen Bezug zur Firma und firmenspezifisches Wissen auf. Zudem haben sie keine Kenntnis über die Betriebskultur.

### 5.2.2. Gesellschaftlich

Im Zentrum der öffentlichen Diskussion zu den Chancen und Risiken der Sharing Economy stehen oft die geringere Sicherheit und die tieferen Arbeitsstandards der Anbietenden. Die gesellschaftlichen Chancen und Risiken sind in Tabelle 7 zusammengefasst.

**Tabelle 7:** Gesellschaftliche Chancen und Risiken

Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nebenverdienst</li> <li>▪ Vertrauen/Reduktion von Informationsasymmetrien</li> <li>▪ Soziale Kontakte</li> <li>▪ Flexibilität</li> <li>▪ Zugang zu neuen Produkten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Datenschutz</li> <li>▪ Sicherheit/Arbeitsstandards</li> <li>▪ Verantwortung</li> <li>▪ Diskriminierung</li> <li>▪ Monetarisierung sozialer Hilfe (Freiwillige)</li> <li>▪ Prekarisierung der Arbeit</li> <li>▪ Abgrenzungsschwierigkeiten der Erwerbsarbeit</li> </ul>

Tabelle INFRAS. Quelle: Peitz und Schwalbe, 2016, Haucap, 2015, Rogers, 2015 und Gortchacow, 2016.

Aus Sicht der Gesellschaft ergeben sich folgende Chancen der Sharing Economy:

- **Nebenverdienst:** Durch die Sharing Economy können Nutzende einen Nebenverdienst erzielen (Gortchacow, 2016 und Schmid-Drüner, 2016). Personen können durch das Anbieten von Dienstleistungen oder selten verwendeten physischen Gütern ihr Einkommen aufbessern (z.B. StudentInnen, Hausfrauen/-männer oder Arbeitslose).
- **Vertrauen/Reduktion von Informationsasymmetrien:** Besonders bei P2P-Geschäftsmodellen spielt Vertrauen eine zentrale Rolle. Durch Bewertungssysteme bieten Sharing-Economy-Plattformen eine Lösung, um Vertrauen

oder Reputation in einem Markt aufzubauen (Haucap, 2015; Peitz, 2014; U.S. Department of Commerce, 2016; Gortchacow, 2016 und Schmid-Drüner, 2016). Bei Airbnb können z.B. alle Nutzenden die Wohnung bzw. das Zimmer sowie die Gastgebenden nach ihrem Aufenthalt bewerten. Dies gilt auch für die Anbietenden gegenüber den Nutzenden. Diese Informationen werden öffentlich allen zur Verfügung gestellt. Durch diese Bewertungen kann eine Person Vertrauen oder Reputation aufbauen, was für eine nächste Buchung zentral ist. Es wird dadurch mehr Transparenz geschaffen und Informationsasymmetrien werden abgebaut. Diese sind zentrale Pfeiler für den Erfolg von Sharing-Economy-Elementen bzw. der Plattformökonomie insgesamt (siehe dazu Kapitel 3). Ausserdem haben durch das Bewertungssystem beide Seiten einen Anreiz, die Erwartungen des Gegenübers zu erfüllen (Bundesrat, 2017).

- **Soziale Kontakte:** Durch digitale Plattformen entstehen soziale Kontakte, welche ohne technologischen Fortschritt nicht möglich wären (Peitz und Schwalbe, 2016 und Gortchacow, 2016). Oft spielen diese jedoch eine untergeordnete Rolle oder es hängt von der Motivation einer Person ab, ob diese sozialen Beziehungen gepflegt werden. Ein gutes Beispiel, welches schon oben genannt wurde, ist Airbnb (Gortchacow, 2016). Dort werden immer häufiger ganze Wohnungen vermietet und nicht ein einzelnes Zimmer. Es ist in der Literatur somit umstritten, ob die sozialen Kontakte in der Sharing Economy wirklich eine zentrale Rolle spielen. Hellwig (2016) führt weiter aus, dass durch Sharing soziale Beziehungen entstehen, welche die Identitätsbildung der Sharing-Economy-TeilnehmerInnen unterstützen.
- **Flexibilität:** Die oben eingeführte «Gig Economy» ist auch für die gesellschaftlichen Chancen relevant. Von Bedeutung für unseren Forschungsgegenstand sind dabei vor allem Beispiele wie TaskRabbit, wo Personen ihre Dienste anderen Personen anbieten. Durch diese neuen Arbeitsformen gewinnen ArbeitnehmerInnen an Flexibilität, weil Arbeitszeit und -ort (relativ) frei zu gestalten sind (De Groen und Maselli, 2016; Gortchacow, 2016; Schmid-Drüner, 2016; Jud Huwiler, 2017; De Stefano, 2016 oder Meissner et al. 2016). Ein/e AnbieterIn kann so z.B. mehreren Jobs nachgehen oder geschäftliche und private Interessen (Familie, Betreuung) besser unter einen Hut bringen. Durch die flexiblen Arbeitsformen bei Sharing-Economy-Plattformen entsteht auch ein gewisser Druck bei bisherigen Anbietenden, hier ebenfalls mit flexibleren Angeboten nachzuziehen. Davon können wiederum alle Arbeitnehmenden profitieren.

- **Zugang zu neuen Produkten:** Durch die Angebote der Sharing Economy entstehen für gewisse Nutzergruppen Angebote, welche sie vorher aufgrund ihrer finanziellen Situation nicht nachfragen konnten oder die nur schwierig verfügbar waren. Dies gilt sowohl für untere als auch mittlere soziale Schichten. Ein Beispiel dafür ist die Plattform Crowdhouse.ch. Sie erlaubt auch Personen, welche sich den Erwerb einer ganzen Immobilie nicht leisten können, ein Teileigentum zu erwerben. Andererseits können Marktplätze für Nischenprodukte entstehen.

Neben den Chancen bringt die Sharing Economy jedoch auch gesellschaftliche Risiken mit sich:

- **Datenschutz:** In jeder Datenmenge steckt eine Information, aus der Sharing-Economy-Plattformen ihren Nutzen ziehen können (Westermann, 2016). Viele der neuen Geschäftsmodelle im Internet basieren darauf, dass die Unternehmen Daten sammeln und wirtschaftlich nutzen (BMW, 2016). Sharing-Economy-Plattformen haben dieses Konzept in ihre Geschäftsmodelle integriert und diese auf die Analyse und Verarbeitung von Daten ausgerichtet (Westermann, 2016). Nutzende bezahlen somit nicht nur den eigentlichen Preis, sondern implizit auch mit ihren Daten (Bundesrat, 2017). Bei diesen Daten kann es sich entweder um personenbezogene oder um anonymisierte Daten handeln (BMW, 2016 und Wipf, 2016), die zu unterschiedlichen Zwecken verwendet werden. Zum einen ermöglichen diese Daten die Weiterentwicklung und Ausweitung des Güterangebotes. Zum anderen können Plattformen das Angebot der Güter an spezifische individuelle Nutzerinteressen anpassen und die Suchkosten reduzieren sich für den Nutzenden. Dies kann für die Nutzenden Vorteile bringen. Das Risiko besteht jedoch darin, dass durch die Sammlung, Auswertung und Verknüpfung von Daten Präferenzen, Zahlungsbereitschaft, Interessen und Verhaltensmuster verschiedener Nutzergruppen vorhergesagt werden können, was für die Plattformen von grossem Wert ist (z.B. Marketing, Verkauf von Werbung, individualisierter Preis), aber auch Missbräuche ermöglicht. Eine weitere Möglichkeit ist die Rolle der Plattform als Datenlieferant, wobei die Plattform die Daten gegen Geld Dritten zur Verfügung stellt (Westermann, 2016 und Wipf, 2016). Viele Geschäftsmodelle der Sharing Economy basieren zu weiten Teilen auf dem wirtschaftlichen Wert der Nutzerdaten. Die heutigen Datenschutzgesetze erweisen sich zudem als relativ wenig wirksam. Die Revision des Datenschutzgesetzes strebt an, die Transparenz über die Datenbearbeitung zu erhöhen und die Kontrolle der betroffenen Personen über ihre Daten zu erhöhen (Dubois,

2016). Zudem sollen die Informationspflicht und das Auskunftsrecht ausgeweitet werden.

- **Sicherheit/Arbeitsstandards:** Personen, die in der Sharing Economy Leistungen anbieten, sind meist selbstständig und müssen für ihre Sozialversicherungen selber aufkommen (Altersvorsorge, Unfallversicherung, Gesundheitsschutz, bezahlte Ferien oder Lohn bei Krankheit, vgl. U.S. Department of Commerce, 2016; Gortchacow, 2016 und Rogers, 2015). Diesbezüglich sind sie benachteiligt gegenüber Arbeitnehmenden bisheriger Unternehmen, die Arbeitsstandards einhalten und Sicherheiten bieten müssen. Das Gleiche gilt auch für die Weiterbildung. Durch ihre Selbstständigkeit sind Anbietende in der Sharing Economy selbst für ihre Weiterbildung verantwortlich (vgl. Kapitel 4.1.3 und 4.2.1).
- **Verantwortung:** Die Europäische Kommission (COM, 2016b) hat in einer Umfrage BewohnerInnen der Europäischen Union zu Vor- und Nachteilen der Sharing Economy befragt. Der am häufigsten genannte Nachteil war, nicht zu wissen, wer im Fall von Problemen verantwortlich ist, z.B. wenn jemand eine Wohnung über Airbnb gebucht hat und sich dann herausstellt, dass unter dieser Adresse keine solche Wohnung existiert. Die Unsicherheit betreffend rechtlicher Fragen wird auch im Interview mit dem Konsumentenschutz aufgeworfen. So seien sich KonsumentInnen oft unsicher, ob sie etwas Illegales täten oder wer z.B. bei einem Unfall haften würde.
- **Diskriminierung:** In der Literatur werden hauptsächlich zwei Arten von Diskriminierung aufgeführt. Einerseits entsteht Diskriminierung für Personen, die keinen oder nur einen erschwerten Zugang zur Sharing Economy haben (Gortchacow, 2016). Dies kann z.B. in nicht urbanen Regionen oder in Regionen geschehen, die technologisch wenig fortgeschritten sind. Zudem können gewisse Anbietende durch das Bewertungssystem diskriminiert werden (Rogers, 2015). Im Bewertungssystem müssen z.B. ÜberfahrerInnen eine gewisse Punktzahl erreichen, damit sie weiterfahren dürfen. Es ist möglich, dass Mitfahrende FahrerInnen, die einer ethnische Minderheit angehören, unabhängig von deren Leistung schlechter bewerten. Das Umgekehrte gilt auch für die Bewertungen seitens der FahrerInnen. Dieser Art der Diskriminierung kann jedoch entgegengewirkt werden, indem durch die Datensammlung und -auswertung Muster erkannt werden können. Hingegen können neue Arbeitsformen der Sharing Economy auch eine Chance für ethnisch benachteiligte

Gruppen sein, einfacher einen Job zu finden bzw. den Einstieg in den Arbeitsmarkt zu schaffen (Gortchacow 2016).

- **Monetarisierung sozialer Hilfe (Freiwillige):** Nur bei einer Minderheit der Sharing-Economy-Plattformen kommt es zu einem Tausch ohne Entgelt (Saalün, 2014). Beispiele für reine Tauschangebote sind Pumpipumpe oder Couchsurfing. Es gibt also eine Tendenz, dass für Güter bezahlt wird, die zuvor gratis nachgefragt werden konnten (z.B. betagten Personen beim Einkauf helfen oder den NachbarInnen handwerkliche Hilfe leisten). Somit besteht das Risiko, dass gemeinnützige Hilfe und Freiwilligenarbeit durch die Sharing Economy abnehmen. Die intrinsische Motivation würde zunehmend einer extrinsischen weichen, welche auf das mögliche erzielbare Einkommen abzielt.
- **Prekarisierung der Arbeit:** Pekruhl und Vogel (2017) weisen darauf hin, dass bei gewissen Formen der Selbstständigkeit wie z.B. bei «Gig Workers» (vgl. «Gig Economy», oben) gewisse Arbeitsbedingungen schlechter sind als bei anderen Selbstständigen. Die Arbeit in der Sharing Economy ist oft gekennzeichnet durch hohe Konkurrenz, kurzfristige Deadlines, Unsicherheit bezüglich des nächsten Auftrages und des Einkommens oder die Befürchtung, sich nicht immer up to date halten zu können (Maselli et al., 2016; Schmid-Drüner, 2016). Dies kann zu Stress und psychischen Belastungen führen. Physisch und psychisch belastend ist zudem, dass sich Selbstständige teilweise schlecht abgrenzen können und jederzeit verfügbar sein müssen.
- **Abgrenzungsschwierigkeiten der Erwerbsarbeit:** Neue Arbeitsformen bringen neben den oben genannten Chancen auch Herausforderungen mit sich. Sie führen zu Abgrenzungsschwierigkeiten in Bezug auf (un-)selbstständige Erwerbsarbeit, wie z.B. bei Mila oder Uber (Bundesrat, 2017). Die Einstufung, ob es sich bei einer Tätigkeit um eine selbstständige oder eine unselbstständige Erwerbsarbeit handelt, hat wiederum einen Einfluss auf verschiedenste Faktoren, wie z.B. wer die Sozialabgaben leistet oder im Schadenfall haftet (vgl. Kapitel 4 für die rechtlichen Ausführungen zu diesem Aspekt).

Bei den gesellschaftlichen Aspekten der Sharing Economy lassen sich Auswirkungen beobachten, welche nicht eindeutig den Chancen oder Risiken zuzuordnen sind. Dies gilt besonders für Personen, welche eine schwache Position auf

dem Arbeitsmarkt innehaben. Einerseits bietet ihnen die Sharing Economy neue Arbeitsformen. So ist z.B. denkbar, dass die Chancen steigen, IV-BezügerInnen durch die flexiblen Arbeitsformen von Crowdfunding langsam in den Arbeitsmarkt einzugliedern. Andererseits besteht für diese Personen auch ein Risiko, noch weiter zurückzufallen, da technische Affinität in Zukunft einen grossen Stellenwert haben und der Markt die ständige Weiterbildung voraussetzen wird. Ferner entstehen durch die Dynamik des Arbeitsmarkts Chancen und Risiken. Für junge Arbeitnehmende beispielsweise kann der damit verbundene Trend zu schnelleren Berufswechseln äusserst positiv sein, für ältere Arbeitnehmende ist damit eine gewisse Unsicherheit und ein Verlust an Stabilität verbunden.

### 5.2.3.      Ökologisch

Der Grossteil der Literatur ist sich darin einig, dass der Nettoeffekt der Sharing Economy auf die Umwelt ungewiss ist. Die Chance der Sharing Economy ist die effizientere Nutzung der Ressourcen (Peitz und Schwalbe, 2016; Goudin, 2016; Bundesrat, 2017, Öko-Institut und INFRAS 2015).<sup>102</sup> Wenn der/die BesitzerIn einer Bohrmaschine diese z.B. über Pumpipumpe teilt, wird sie intensiver genutzt. Der/die NutzerIn muss somit keine eigene Bohrmaschine kaufen. Gleichzeitig heisst das aber, dass ihm/ihr dadurch auch mehr Einkommen zur Verfügung steht. Ob der Umwelteffekt letztlich positiv oder negativ ist, kommt demnach darauf an, wie die Nutzenden dieses zusätzliche Einkommen einsetzen. Setzen sie es z.B. für mehr umweltbelastende Güter ein, z.B. Mobilität, kann der Gesamteffekt negativ ausfallen. Da die Umwelteffekte der zusätzlichen Ausgaben schwierig zu beziffern sind, bleibt der Gesamteffekt in den Studien meist unbestimmt. Da man aber aus volkswirtschaftlicher Sicht bei gegebenem Gesamteinkommen (z.B. in der Schweiz) dank Sharing Economy einen Teil der Bedürfnisse zu geringeren Kosten abdecken kann, wird bei gleichen realen Ausgaben eine Volkswirtschaft insgesamt mehr konsumieren können. Im Umkehrschluss heisst das, dass die Sharing Economy nicht per se zu einem geringeren Verbrauch an natürlichen Ressourcen führt. Sicher nimmt aber die Ressourceneffizienz zu. Öko-Institut und INFRAS (2015) analysieren dazu verschiedene konkrete Beispiele im Bereich von Carsharing und gemeinsamem Wohnen.

---

<sup>102</sup> Eine Studie des Bundesamtes für Energie schätzt, dass durch Carsharing jährlich 80 TJ Energie eingespart werden kann (Bundesamt für Energie, 2006).

Demailly und Novel (2014) leiten für verschiedene Formen der Sharing Economy Faktoren her, die zu einer positiven Umweltbilanz führen. So wäre z.B. bei einer Bohrmaschine die Umweltbilanz positiv, wenn folgende Kriterien erfüllt sind:

- Der/die NutzerIn kauft sich keine eigene Bohrmaschine, d.h. das Ausleihen der Bohrmaschine substituiert den Kauf.
- Wenn der/die AnbieterIn eine Bohrmaschine hoher Qualität zur Verfügung stellt, welche einer intensivierten Nutzung standhält. Es kommt also nicht nur auf die Lebensdauer eines Gutes an, sondern auch darauf, in welchem Ausmass dieses während seiner Lebenszeit wiederverwertbar ist.
- Der Austausch der Bohrmaschine findet lokal statt. Der Transport von Bohrmaschinen wird minimiert und häufig nicht motorisiert durchgeführt.

Diese Kriterien geben eine Idee, welche Faktoren bei der Umweltbilanz der Sharing Economy miteinbezogen werden müssen.<sup>103</sup> Hier sollte jedoch angemerkt werden, dass Demailly und Novel (2014) den verursachten Mehrkonsum nicht in ihre Analyse miteinbeziehen.

#### **5.2.4. Erkenntnisse aus der Analyse**

Gemäss Literatur zeigen sich für die Sharing Economy vielfältige Chancen und Risiken. Bei P2P-Modellen interagieren Personen auf der Basis von gegenseitigem Vertrauen. Deshalb ist die Vertrauensbildung mithilfe von Bewertungssystemen essenziell für die Sharing Economy. Insofern solche Massnahmen dazu beitragen, Informationsasymmetrien ohne staatliche Eingriffe abzubauen, geniessen Anbietende der Sharing Economy gegenüber traditionellen Anbietenden einen Vorteil.

Tiefe Transaktionskosten, welche durch die neuen Geschäftsmodelle entstehen, stellen eine grosse Chance für den Markteintritt neuer P2P-Plattformen dar. Ebenfalls können Sharing-Economy-Plattformen durch die Erweiterung der Marktgrenzen und somit erzielbare Netzwerkeffekte zusätzlich von Skalenerträgen profitieren.

---

<sup>103</sup> Die gleichen Kriterien werden von Demailly und Novel (2014) auch für Carsharing aufgezeigt. Für ein Analysebeispiel zu Carsharing oder geteiltes Wohnen siehe zudem Öko-Institut und INFRAS (2015).

Aufseiten der Anbietenden bietet die neu gewonnene Flexibilität Vorteile. Sowohl die flexible Arbeitszeit als auch der flexible Arbeitsort ermöglichen neue Arbeitsformen, welche unter anderem zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf beitragen können. Allerdings ist durch den Arbeitsstatus (Freelancer, Selbstständigkeit) die Sicherheit bzw. der Arbeitsstandard gefährdet, was bei traditionellen Unternehmen nicht oder weniger der Fall ist. Auch sind die Risiken, dass prekäre Arbeitsmarktsituationen zunehmen können, nicht von der Hand zu weisen. Zudem besteht das Risiko, dass bisherige Unternehmen, die bezüglich Sharing Economy bzw. Plattformökonomie wenig gerüstet sind, die Anpassungskosten an die sich ändernden Bedingungen für die Volkswirtschaft Schweiz insgesamt erhöhen.

## 6. Fallbeispiele

Um die Merkmale sowie die Chancen und Risiken der Sharing Economy zu veranschaulichen, vertiefen wir die Thematik anhand von fünf Fallbeispielen. Grundlage für die Auswahl der Fallbeispiele bildet ein Verzeichnis mit weltweiten Angeboten rund um die Sharing Economy, welche wir im Laufe der Arbeiten zusammengestellt haben. Für die Auswahl haben wir folgende Kriterien herangezogen:

- geografische Eingrenzung (Fokus Raum Schweiz),
- Profit- und Non-Profit-Plattformen,
- verschiedene Branchen respektive Anwendungsbereiche,
- Relevanz und Abdeckung der Chancen und Risiken,
- Neuigkeitswert.

Daraus haben wir eine erste Shortlist erstellt, aus welcher gemeinsam mit der Begleitgruppe fünf Fallbeispiele ausgewählt wurden. Tabelle 8 zeigt die Ausprägung dieser Kriterien für jedes Fallbeispiel. Um neue Beispiele anzuführen (Neuigkeitswert), und aufgrund laufender rechtlicher Verfahren haben wir bewusst auf Angebote wie Airbnb oder Uber verzichtet.

**Tabelle 8:** Fallbeispiele und die zugrunde liegenden Entscheidungskriterien

Unternehmen/Angebot	Entscheidungskriterien
Crowdhouse.ch	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Profit</li><li>▪ Branche: Finanzmarkt/Immobilien</li><li>▪ Tiefe Transaktionskosten für Nutzer und Anbieter.</li></ul>
Mila	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Profit</li><li>▪ Branche: Technischer Support (DL)</li><li>▪ Anbieter können einen Nebenverdienst erzielen.</li></ul>
Sharely	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Profit</li><li>▪ Branche: Alltagsgegenstände, Handel</li><li>▪ Anbieter können einen Nebenverdienst erzielen.</li></ul>
Sharoo	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Profit</li><li>▪ Branche: Transport</li><li>▪ Ressourcen können effizienter genutzt werden.</li></ul>
Pumpipumpe	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Non-Profit</li><li>▪ Branche: Alltagsgegenstände, Handel</li><li>▪ Es entstehen neue soziale Kontakte durch die Plattform.</li></ul>

## 6.1. Factsheets

Im Folgenden werden die ausgewählten Unternehmen anhand einer Darstellung des Interaktionsmodells wie auch von Factsheets genauer beschrieben. Input dafür waren hauptsächlich Interviews mit UnternehmensvertreterInnen. Teilweise wurden diese Inputs durch Informationen aus der Literatur ergänzt. Die Factsheets sind unterteilt in zwei Teile. Der erste Teil beinhaltet Facts zu den einzelnen Unternehmen. Der zweite Teil bietet eine Einordnung oder Beurteilung der Unternehmen hinsichtlich verschiedener Themen.

### 6.1.1. Crowdhouse.ch

**Kurzbeschreibung** Crowdhouse.ch ist eine Plattform, über die Personen gemeinsam in Immobilien investieren und MiteigentümerIn werden können. Die Plattform soll es allen Personen ermöglichen, im Grundbuch eingetragene/r (Mit-)EigentümerIn von Schweizer Renditeimmobilien zu werden. Crowdhouse.ch bietet ihren NutzerInnen neben der Vermittlungsplattform auch eine persönliche Beratung. Zudem wird jede zum Verkauf stehende Immobilie von Wüest Partner AG und einem eigenen Investitionskomitee bewertet. Als Gegenleistung verrechnet Crowdhouse.ch einerseits eine Maklergebühr auf den Verkaufspreis und andererseits eine Gebühr für die laufende Verwaltung der Immobilie.



**Breitere Pfeile bedeuten eine stärkere Beziehung bzw. häufigere Interaktionen.**

Grafik INFRAS. Quelle: Eigene Darstellung.

**Abbildung 7:** Interaktionsmodell Crowdhouse.ch

## Facts

<b>Gründungsjahr</b>	2015
<b>Hauptsitz</b>	Zürich
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	30 Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente VZÄ) und 5 Teilzeitmitarbeitende
<b>Gewinn-orientierung</b>	Profit
<b>Rechtsform</b>	Aktiengesellschaft
<b>Angebot, Branche</b>	<p><b>Angebot</b></p> <p>Über die Plattform Crowdhouse.ch kann ein/e NutzerIn das Miteigentum an einer Immobilie (Mehrfamilienhäuser) erwerben. Die Eintrittsschwelle liegt bei 25'000 CHF. Momentan beträgt der Mindestbetrag bei den meisten Immobilien 50'000 CHF.</p> <p><b>Branche</b></p> <p>Immobilienbranche und Finanztechnologie (Fintech)</p>
<b>Zielgruppen (Anbieter/Nutzer)</b>	<p><b>Anbietende</b></p> <p>VerkäuferInnen von Liegenschaften sind unter anderem Erbengemeinschaften, Private, ArchitektInnen und professionelle ImmobilienentwicklerInnen. Crowdhouse.ch hat über ihr Beziehungsnetz Zugang zu den Immobilien und bietet für solche ein Partnerprogramm an.</p> <p><b>Nutzende</b></p> <p>70% der Nutzer von Crowdhouse.ch sind Männer über 50. Sie sind vor allem Gutverdiener oder Personen, welche finanziell vorsorgen wollen. Die restlichen 30% der Nutzenden sind sehr durchmischt. Die Nutzergruppe reicht von 25-jährigen StudentInnen bis hin zu Rentnerinnen.</p>
<b>Marktziele</b>	Crowdhouse.ch will den Immobilienmarkt transparenter und zugänglicher machen. Jeder Person sollte es möglich sein, einen Anteil an einer Immobilie zu besitzen.

## Einordnung/Beurteilung

<b>Bezug zur Sharing Economy</b>	Die Immobilien, also der Kaufpreis, genauso wie die Chancen und Risiken werden von allen Nutzenden geteilt.
<b>Marktpotenzial/ Konkurrenz (Chancen, Risiken aus Unternehmenssicht)</b>	<p><b>Potenzial</b></p> <p>Crowdhouse.ch sieht grosses Potenzial. Traditionelle Anbieter, wie Immobiliengesellschaften und -fonds seien Auslaufmodelle. Crowdhouse.ch bietet mit dem Miteigentum an Immobilien zwar kein neues Produkt, jedoch eine neue Art und Weise der Beteiligung. Das Neue basiert auf der digitalen</p>

Technologie, welche das Kernstück des Geschäftsmodells von Crowdhouse.ch darstellt. Crowdhouse.ch gewinnt neue Nutzende vor allem über Empfehlungen oder das positive Echo auf Presseberichte.

### **Konkurrenz**

Die Konkurrenz von Crowdhouse.ch sind Immobiliengesellschaften und -fonds. Sie bieten jedoch nicht genau die gleichen Produkte an. Bei traditionellen Anbietern sind die NutzerInnen auch TeilinvestorInnen in eine Immobilie, werden jedoch nicht im Grundbuch eingetragen. Zudem wird das Miteigentum von traditionellen Anbietern nicht kommerziell angeboten. Crowdhouse.ch ist nach eigenen Angaben ausserdem viel näher an den KundInnen, ihr Angebot ist transparenter und die NutzerInnen können selber mitbestimmen.

### **Chancen/Risiken aus Unternehmenssicht**

- Crowdhouse.ch sieht es als Chance, sich als Ökosystem zu etablieren, sodass sämtliche Immobilientransaktionen über ihre Kanäle abgewickelt werden.
- Als Risiko nennt Crowdhouse.ch Reputationsrisiken. Die Internetplattform wird immer wieder von traditionellen Anbietern verbal attackiert.

### **Grösste Herausforderungen**

- Eine grosse Herausforderung ist es, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen und sie nicht mit neuen Technologien zu überfordern. Crowdhouse.ch verfügt bereits über neue Technologien, welche die Plattform jedoch noch bewusst zurückhaltend einsetzt, um den/die KundInnen nicht zu überfordern.
- Eine weitere Herausforderung war es für Crowdhouse.ch, eine Bank von ihrer Geschäftsidee zu überzeugen und als Partnerin zu gewinnen.

### **Rentabilität**

- Crowdhouse.ch erhebt eine Maklergebühr bei Personen, die investieren. Diese beträgt zwischen 1 bis 3% des Verkaufspreises.
- Crowdhouse.ch verwaltet die Immobilien, verrechnet dafür ein «Property-Management-Fee». Dieses beträgt 5% der laufenden Mieteinnahmen.

### **Vertrauen**

- Crowdhouse.ch schafft über drei Kanäle Vertrauen bei ihren Kunden:
- Jede/r KundIn hat bei Crowdhouse.ch seinen/seine persönlichen BeraterIn. Zudem finden regelmässig Workshops und 1:1-Training statt. Diese Mischung aus persönlicher Betreuung und digitaler Technologie zählt Crowdhouse.ch zu ihren Erfolgsfaktoren. Durch die Nähe zu den KundInnen wird Vertrauen geschaffen.
  - Crowdhouse.ch hat vertrauenswürdige Partnerinnen wie die Basler Kantonalbank, die Raiffeisen Bank und die Luzerner Kantonalbank.
  - Crowdhouse.ch lässt alle Immobilien von einer dritten Stelle (Wüest Partner AG) schätzen. Dieses Rating wird den KundInnen offengelegt.

**Nutzen  
(Anbieter/Nutzer)**
**Anbietende**

Für den/die VerkäuferIn von Liegenschaften wird der Markt liquider.

**Nutzende**

- Crowdhouse.ch bietet eine alternative Investitionsform in Zeiten von negativen Zinsen und wenig attraktiven Obligationen.
- Die Nutzenden haben Zugang zu allen Unterlagen und Berichten, welche für ihre Investition relevant sind. Die Investition wird somit transparenter.
- Es entsteht für gewisse Nutzergruppen überhaupt erst die Möglichkeit, Eigentum an Immobilien zu erwerben.
- Die Nutzenden profitieren von quartalsweisen Renditeausschüttungen.
- Die Nutzenden können bei der Weiterentwicklung der Immobilie mitentscheiden.
- Die Nutzenden haben einfacheren Zugang zu Liegenschaften und entscheiden selber, in welche Objekte sie investieren wollen. Das Bieterverfahren auf dem Markt ist sonst sehr aufwendig.
- Für den/die NutzerIn bestehen die üblichen Risiken des Immobilienmarkts. Bei einem Misserfolg kann es im Extremfall zu einem Totalverlust kommen.
- Es besteht für den/die NutzerIn aufgrund der geltenden Nutzungs- und Verwaltungsordnung kein Konfliktpotenzial durch die vielen Eigentümer einer Immobilie.

**Einschätzung  
der heutigen Rahmenbedingungen  
in der CH**

- Crowdhouse.ch beurteilt die Rahmenbedingungen in der Schweiz als ideal, weil die Finanztechnologie und die Sharing Economy momentan einen Aufschwung erleben. Zudem beginnen der Bund und die Banken die Finanztechnologie und die Sharing Economy zu unterstützen. Das Ausland ist der Schweiz jedoch zum Teil voraus (z.B. London, Berlin oder Singapur). Im Vergleich zur Schweiz wurden im Ausland Start-ups viel früher unterstützt. Die Unterstützung von Start-ups sollte auch in der Schweiz weiter vorangetrieben werden. Vorbildlich sind in dieser Hinsicht die Anpassungen, welche momentan im Bereich der Finanztechnologie vorgenommen werden.
- Crowdhouse.ch begrüsst im Allgemeinen Rahmenbedingungen. Sie helfen einem Unternehmen, genau zu wissen, was es tun darf und was nicht.
- Crowdhouse.ch bietet keine Immobilien auf überhitzten Märkten an und beobachtet Schwankungen auf dem Immobilienmarkt mit Vorsicht.

**Einschätzung Entwicklung Sharing Economy**

Crowdhouse.ch schätzt das Potenzial der Sharing Economy in der Schweiz als sehr gross ein. Das Modell muss aber in der Schweiz erst noch grundlegend verstanden und akzeptiert werden.

<b>Künftige Chancen</b> (allgemeine Sicht zur Sharing Economy)	Crowdhouse.ch sieht die Kombination von traditionell und jung/innovativ als Chance. Das Unternehmen profitiert gleichzeitig vom langjährigen finanzgeschäftlichen Know-how der Bank und die Bank vom digitalen Know-how von Crowdhouse.ch.
<b>Künftige Risiken</b> (allgemeine Sicht zur Sharing Economy)	Verschiedene Unternehmen werden sich zusammenschliessen.

### Einbettung Projektsicht

Durch das Geschäftsmodell von Crowdhouse.ch wird ein Objekt bzw. eine Investition viel transparenter. In bisherigen Immobilienfonds ist oft unklar, welche Objekte im Fonds vorhanden sind. Die erhöhte Transparenz beurteilen wir, besonders auch aufgrund des Vertrauensverlusts seit der Finanzkrise, als vielversprechenden Erfolgsfaktor. Gleichzeitig ist es für Crowdhouse.ch aber auch schwieriger, das Vertrauen der Teilnehmenden zu gewinnen, da es um ihr Geld geht und nicht um irgendeinen Alltagsgegenstand. Deshalb erachten wir es als wichtig, dass Crowdhouse.ch neben der neuesten Technologie weiterhin eine persönliche Beratungsleistung erbringt. Ausserdem sehen wir, im Gegensatz zu Crowdhouse.ch, Konfliktpotenzial bei so vielen InhaberInnen einer Immobilie. Gerade wenn es um die Weiterentwicklung einer Immobilie geht, dürfte dieser Umstand Probleme verursachen.

### Fazit

Crowdhouse.ch sieht die Kombination von neuester Technologie und persönlicher Beratungsleistung als zentralen Erfolgsfaktor. Zentrale Chance für die Nutzenden ist, dass sie im Verbund mit einer Nutzergruppe trotz begrenzter Mittel Teil einer Immobilie erwerben können (Ressourcen-Pooling; Crowdfunding). Crowdhouse.ch schätzt das Potenzial für die Sharing Economy in der Schweiz generell als sehr gross ein. Zentraler kritischer Faktor ist dabei das Vertrauen der Gesellschaft in Geschäftsmodelle wie Crowdhouse.ch. Es war für Crowdhouse.ch anfänglich schwierig, eine Bank von ihrer Geschäftsidee zu überzeugen und einen Kredit zu erhalten. Mit Blick auf die Eingrenzung unseres Forschungsgegenstands ist anzumerken, dass Crowdhouse.ch kein klassisches P2P-Modell ist, da praktisch keine Interaktion zwischen Anbietenden und Nutzenden besteht.

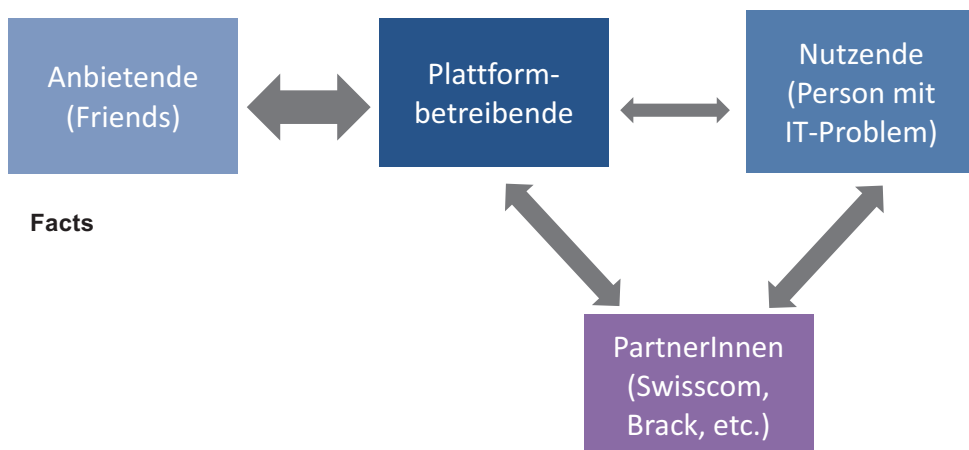
Zudem findet auch kein temporärer Eigentumsübertrag statt. Dennoch erachten wir es als zentral, ein Geschäftsmodell der Immobilien- bzw. Finanzbranche in unsere Analyse miteinzubeziehen.

### 6.1.2. Mila

#### Kurz- beschreibung

Mila vermittelt Personen mit technischem Wissen an Personen, die bei der Einrichtung ihrer Technik Hilfe benötigen (On-demand-Service). Mila arbeitet eng mit PartnerInnen wie Swisscom, Brack oder Galaxus zusammen. Diese generieren die Nachfrage nach Milas Diensten. Mila bietet diesen PartnerInnen eine Crowd von sogenannten «Friends», welche die Bedürfnisse ihrer Mitglieder oder Käufer erfüllen können. Mila vermittelt, von einfachen Hilfestellungen bis hin zu Profidienstleistungen, das ganze Spektrum von technischen Dienstleistungen. Mila ist in den meisten Regionen der Schweiz verfügbar, auch in Bergregionen. Als Gegenleistung für die Vermittlung nimmt Mila 20% des Umsatzes der vermittelten Leistungen. Einnahmen generiert Mila auch durch die Serviceverträge mit ihren Partnern.

#### Erbringen der Dienstleistung



**Breitere Pfeile bedeuten eine stärkere Beziehung bzw. häufigere Interaktionen.**

Grafik INFRAS. Quelle: Eigene Darstellung.

**Abbildung 8:** Interaktionsmodell Mila

<b>Facts</b>	
<b>Gründungsjahr</b>	2013
<b>Hauptsitz</b>	Zürich
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	27 Mitarbeitende (nicht VZÄ)
<b>Gewinn-orientierung</b>	Profit
<b>Rechtsform</b>	Aktiengesellschaft
<b>Angebot, Branche</b>	<p><b>Angebot</b></p> <p>Mila bietet technische Dienstleistungen an. Nach der Gründung hatte Mila zuerst viele verschiedene Dienstleistungen im Angebot. Diese Vielfalt stellte sich jedoch als zu gross heraus. Eine erste Fokussierung erfolgte auf die Bereiche Reinigung, Massage und Beauty. Die Nachfrage nach diesen Dienstleistungen war jedoch zu gering. Um eine genügend grosse Nachfrage zu erzielen, entschied sich Mila deshalb für die Zusammenarbeit mit verschiedenen PartnerInnen (z.B. Swisscom) und bietet nun eine Plattform für technische Dienstleistungen an.</p> <p><b>Branche</b></p> <p>Service- und Heimwerkermarkt</p>
<b>Zielgruppen (Anbieter/Nutzer)</b>	<p><b>Anbietende (sog. «Friends»)</b></p> <p>Anbietende sind private Personen, welche technische Dienstleistungen zur Verfügung stellen. Anbietende üben diese Tätigkeit oft nebenberuflich aus, sie sind von der SVA offiziell anerkannte Selbstständige im Nebenerwerb. Die Anbietenden sind sehr durchmischt: Jüngere und Ältere, Personen mit oder ohne Job, technisch sehr und weniger versiert.</p> <p><b>Nutzende</b></p> <p>Die Nutzenden sind KundInnen der PartnerInnen von Mila. Sie haben nach dem Kauf eines neuen Produkts oder einer neuen Dienstleistung oder generell ein technisches Problem, zu dessen Behebung sie auf Hilfe angewiesen sind. Der/die Nutzende hat bei Mila nicht viel mit der Plattform zu tun. Die Plattform informiert ihn lediglich über die Vermittlung. Die Charakterisierung der Nutzergruppen hängt vom/von der jeweiligen PartnerIn ab (bei der Swisscom sind es vor allem ältere KundInnen).</p> <p>Die Nutzenden wählen den Anbietenden nicht selber aus. Mila erhält eine technische Anfrage von einer/m ihrer PartnerInnen und leitet den Auftrag an eine bestimmte Gruppe von Anbietenden weiter. Der erste Anbietende, der sich meldet, erhält den Auftrag.</p>
<b>Marktziele</b>	Mila will in Zukunft internationale Partnerschaften gewinnen. Der Fokus liegt dabei auf den USA und Europa, mit einem speziellen Augenmerk auf die DACH-Regionen.

### Einordnung/Beurteilung

<b>Bezug zur Sharing Economy</b>	Mila zählt sich selber nicht unbedingt zu den Unternehmen der Sharing Economy. Zwar wird eine P2P-Plattform angeboten, aber es wird nichts darüber geteilt. Zudem gibt es bei Mila eine klare Trennung zwischen KonsumentIn und ProduzentIn.
<b>Marktpotenzial/ Konkurrenz</b> (Chancen, Risiken aus Unternehmenssicht)	<p><b>Potenzial</b></p> <p>Das Potenzial ist laut Mila noch nicht ausgeschöpft, denn der Service- und Heimwerkermarkt sei noch nicht digitalisiert. Mila hat mit 30 Transaktionen pro Jahr gestartet, nach der Partnerschaft mit Swisscom stieg die Anzahl Transaktionen auf 2000 pro Jahr. Im letzten Jahr verzeichnete Mila 22'000 Transaktionen und dieses Jahr werden rund 200'000 erwartet.</p> <p><b>Konkurrenz</b></p> <p>Mila steht nicht in Konkurrenz zu ihren PartnerInnen. Aus ökonomischer Sicht ist es optimal, wenn die «Friends» von Mila einfache technische Dienstleistungen übernehmen und nicht hochqualifizierte Spezialisten (z.B. der Swisscom). Auch traditionellen Anbietenden, wie Elektrikern, macht Mila keine Konkurrenz, da sich diese bei Mila ebenfalls anmelden können. Mila hat das Ziel, Aufträge optimal zu verteilen und einen On-demand-Service anzubieten. In der Sharing Economy in den USA sind «HelloTech» und Offertenplattformen wie «ofri» Konkurrentinnen von Mila.</p> <p><b>Chancen/Risiken aus Unternehmenssicht</b></p> <p>Mila denkt, dass <i>ein</i> Unternehmen in Zukunft den ganzen Servicemarkt besetzen wird (Winner-takes-it-all-Markt). Entweder wird es Mila sein (Chance) oder ein anderes Unternehmen (Risiko).</p>
<b>Grösste Herausforderungen</b>	Für Mila ist es die grösste Herausforderung, eine genügend grosse Nachfrage zu generieren. Eine Dienstleistung, bei welcher der Hauptnutzen nicht durch die Nutzung eines Objekts (z.B. Carsharing, Airbnb), sondern durch die erbrachte Leistung erzielt wird, ist online schwieriger zu verkaufen als ein Produkt. Denn die zu erbringende Dienstleistung kann zwar beschrieben werden, aber wie sie ausgeführt wird, ist online schwierig zu erklären.
<b>Rentabilität</b>	Mila hat noch keine schwarzen Zahlen geschrieben. Einnahmen erzielt Mila einerseits durch eine Kommission bei jeder Transaktion (20% des Preises) und andererseits durch die Serviceverträge mit den Partnern. Der Preis wird von den Anbietern selbst festgelegt. Mila gibt lediglich eine Empfehlung ab. Zudem muss der Preis zwischen 5 und 5000 CHF liegen. Normalerweise liegt er zwischen 20 und 2000 CHF.
<b>Vertrauen</b>	Mila setzt auf ein Bewertungssystem, um das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. Dank der Bewertungen gewinnen die Nutzenden Vertrauen zu den Anbietenden. Das Vertrauen zur Plattform generiert Mila durch ihre Partnerschaften mit verschiedenen Unternehmen.

<b>Nutzen</b> <b>(Anbieter/ Nutzer)</b>	<p><b>Anbietende</b></p> <p>Die Anbietenden haben jederzeit die Möglichkeit, Dienstleistungen zu übernehmen. Dadurch sind sie sehr flexibel. Dies eignet sich optimal für Personen, die frühpensioniert sind oder ihren Lohn aufbessern wollen.</p> <p><b>Nutzende</b></p> <p>Nutzende kommen durch Mila in den Genuss von Servicedienstleistungen, deren Zeitpunkt, Ort und Qualität sie selbst bestimmen. Durch die Plattform wird den Nutzenden viel organisatorischer Aufwand abgenommen (geringere Transaktions- und Suchkosten). Anbietende von Mila können die Servicedienstleistungen zudem auch ausserhalb der Arbeitszeiten erbringen.<sup>104</sup></p>
<b>Einschätzung der heutigen Rahmenbedingungen in der CH</b>	<p>Mila wurde als Spin-off (m-way AG) gegründet, deshalb werden die generellen Rahmenbedingungen in der Schweiz im Interview als gut beurteilt. Für Mila sind jedoch die rechtlichen Rahmenbedingungen schwierig abzuschätzen. Zwar haften die Anbietenden, wenn sie selbstständige Erwerbstätige im Nebenerwerb sind, die Abgrenzung zur Nachbarschaftshilfe ist aber sehr schwammig. In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage der Sozialabgaben.</p> <p>Im Interview schätzt Mila die Rahmenbedingungen in Bezug auf die Finanzierungsmöglichkeiten in der Schweiz schwieriger ein als im Ausland. In der USA werden viel höhere Investitionen in neue Geschäftsideen getätigt als in der Schweiz (Mentalitätsfrage).</p>
<b>Einschätzung Entwicklung Sharing Economy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ In der Plattformökonomie geht es hauptsächlich um das Winner-takes-it-all-Phänomen, also welchem Unternehmen es gelingt, den ganzen Markt zu erobern (Go-big-or-fail).</li> <li>▪ Mila findet, der Schweizer Markt sei für Unternehmen, die eine Plattform für das Teilen von Gegenständen bieten, zu klein, vor allem dann, wenn das Unternehmen schwarze Zahlen schreiben will.</li> <li>▪ Mila erwartet, dass neue Firmen der Plattformökonomie in die Schweiz kommen werden. Die Schweiz kann dabei vor allem im Fintech-Bereich eine Führungsfunktion übernehmen. Mila schätzt es, wie der Bund mit diesem Thema umgeht und günstige Rahmenbedingungen schafft. Auch für Mila ist es z.B. zentral, dass Geld 60 Tage aufbewahrt werden darf.</li> </ul>
<b>Künftige Chancen</b> (allgemeine Sicht zur Sharing Economy)	<p>Winner-takes-it-all: Ein Plattformunternehmen wird den ganzen Markt beherrschen.</p>

<sup>104</sup> Quelle: Präsentation Mila, Christian Viatte, Oktober 2016, On-Demand-Service mit Hilfe der Crowd. Wenn Tekkis aus der Nachbarschaft Technikfragen lösen.

**Künftige Risiken**  
(allgemeine Sicht  
zur Sharing Eco-  
nomy)

Winner-takes-it-all: Ein Plattformunternehmen wird den ganzen Markt beherrschen.

## Einbettung Projektsicht

Durch Mila haben Personen die Möglichkeit, einen Nebenverdienst zu erzielen, den sie zudem sehr flexibel gestalten können. Es stellt sich jedoch die Frage, ob dieser Nebenverdienst nicht irgendwann zum Hauptverdienst werden könnte. Somit würden die Risiken im Hinblick auf die Sozialabgaben ausgeprägter (z.B. Altersvorsorge, Ferien, Weiterbildung).

Im Gegensatz zum Unternehmen selber sehen wir Mila als Konkurrenz von bisherigen Anbietenden, wie z.B. ElektrikerInnen. Diese/r bietet gleiche Dienstleistungen an, wahrscheinlich jedoch zu einem höheren Preis. Zudem haben Nutzende bei bisherigen Anbietenden höhere Such- und Transaktionskosten, da sie diese nicht per Mausklick buchen können.

## Fazit

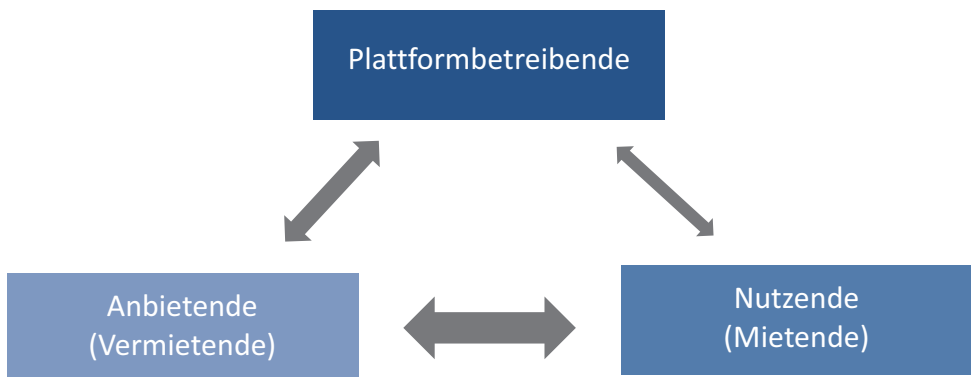
Mila standen zu Beginn ihrer Geschäftstätigkeit als Spin-off ausreichende Ressourcen zur Verfügung. Generell beurteilt Mila es aber als sehr schwierig, in der Schweiz die nötigen Finanzmittel für den Start eines Unternehmens zu beschaffen. Für den Erfolg von Sharing-Economy-Plattformen ist es zentral, dass sie viele Nutzende und Anbietende gewinnen können. Bei Mila lag die Schwierigkeit hauptsächlich darin, Nutzende zu finden. Dank Partnerschaften mit unterschiedlichen Unternehmen wie Swisscom oder Brack erreicht Mila nun einen grossen Nutzerkreis. Das Hauptziel von Mila ist es, diesen Nutzerkreis weiter zu vergrössern. Dazu werden auch ausländische Märkte angestrebt. Denn laut Mila wird ein einziges Unternehmen den Markt in Zukunft beherrschen (Winner-takes-it-all-Markt).

Im Vergleich zu bisherigen Geschäftsmodellen bietet Mila verschiedenen Nutzenden und Anbietenden viele Vorteile. Nutzende profitieren von geringeren Transaktions- und Suchkosten, bei Mila erhalten sie eine Dienstleistung praktisch mit einem einzigen Mausklick und können zudem bestimmen, wann und wo diese erbracht werden soll. Besonders vorteilhaft ist dabei, dass «Mila-Friends»

auch ausserhalb der Arbeitszeiten bisheriger Anbietender arbeiten. Gerade ältere Personen scheinen diese Dienstleistung sehr zu schätzen, da «Friends» oft genügend Zeit für die Dienstleistung zur Verfügung haben. Zudem sind sie sehr flexibel. Das ist gleichzeitig auch eine Chance für die Anbietenden, die zudem einen Nebenverdienst erzielen. Nutzende und Anbietende finden sich über die Plattform nicht selbst. Wenn ein/e NutzerIn ein technisches Problem hat, wird von Mila ein Auftrag an verschiedenen Anbieter ausgelöst. Wer sich zuerst meldet, erhält den Auftrag und tritt in Kontakt mit dem Nutzenden. Somit entstehen soziale Kontakte zwischen Anbietenden und Nutzenden.

### 6.1.3. Sharely

**Kurzbeschreibung** Sharely bietet eine Plattform für lokales Mieten und Vermieten von Alltagsgegenständen, etwa Kochutensilien oder Werkzeug. Der Nachhaltigkeitsgedanke steht dabei im Mittelpunkt. Alltagsgegenstände, welche nicht häufig gebraucht werden, können gegen Geld geteilt werden. Somit werden selten genutzte Ressourcen häufiger gebraucht. Bei Sharely kann eine Person gleichzeitig MieterIn und VermieterIn sein. Die Hauptertragsquelle ist für Sharely die Kommission, welche bei jeder Transaktion erhoben wird.



**Breitere Pfeile bedeuten eine stärkere Beziehung bzw. häufigere Interaktionen.**

Grafik INFRAS. Quelle: Eigene Darstellung.

**Abbildung 9:** Interaktionsmodell Sharely

### Facts

<b>Gründungsjahr</b>	2013
<b>Hauptsitz</b>	Zürich
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	1.6 VZÄ und Softwareentwicklung im Ausland
<b>Gewinnorientierung</b>	Profit
<b>Rechtsform</b>	Aktiengesellschaft
<b>Angebot, Branche</b>	<p><b>Angebot</b></p> <p>Sharely bietet eine Plattform, über welche Alltagsgegenstände gemietet und vermietet werden können. Diese Plattform beinhaltet die Zahlungsabwicklung, die Bewertung und den Support.</p> <p><b>Branche</b></p> <p>Handel</p>
<b>Zielgruppen (Anbieter/Nutzer)</b>	Bei Sharely können Anbieter auch gleichzeitig Nutzer sein und umgekehrt. Die Zielgruppe von Sharely ist sehr breit und lässt sich nicht einheitlich charakterisieren. Es gibt jedoch gewisse erkennbare Muster bei den Nutzergruppen wie z.B. Studenten, Familien oder Handwerker.
<b>Marktziele</b>	Sharely befindet sich momentan in der Skalierungsphase. Deshalb ist das aktuelle Hauptziel von Sharely, neue Nutzende zu gewinnen, insbesondere VermieterInnen. Verfolgt wird dabei die Strategie, die Webseite weiterzuentwickeln sowie eine neue App auf den Markt zu bringen. Ziel von Sharely ist es, 100'000 registrierte Mitglieder zu erreichen.

### Einordnung/Beurteilung

<b>Bezug zur Sharing Economy</b>	Sharely ordnet sich als P2P-Modell der Sharing Economy zu. Zudem besitzen die Anbieter die vermieteten Gegenstände bereits und kaufen nicht extra einen Gegenstand, um diesen kommerziell zu vermieten.
<b>Marktpotenzial/ Konkurrenz (Chancen, Risiken aus Unternehmenssicht)</b>	<p><b>Potenzial</b></p> <p>Sharely steht noch am Anfang und schätzt deshalb das Potenzial als hoch ein. Sharely schätzt den Markt in der Schweiz als genügend gross ein, um schwarze Zahlen zu schreiben.</p> <p><b>Konkurrenz</b></p> <p>Um bisherige etablierte Anbieter (z.B. Jumbo) zu konkurrenzieren, ist Sharely noch zu klein. In der Sharing Economy sieht Sharely keine direkte Konkurrenz, auch Pumpipumpe stuft Sharely im Interview nicht als Konkurrent ein, da ein ganz anderes Geschäftsmodell verfolgt wird (vgl. Kapitel 6.1.5).</p>

### Chancen/Risiken aus Unternehmenssicht

Sharely sieht eine Chance darin, dass Schweizer sehr umweltbewusst sind und sich deshalb für die Geschäftsidee interessieren dürften. Zudem besteht in der Schweiz ein eher hohes Vertrauen in die Gesellschaft. Allerdings ist die Kaufkraft hoch und viele Personen handeln opportunistisch, was dem Erfolg von Sharely entgegenwirken kann.

Risiken wie jene der Uber-Diskussion (z.B. Sozialabgaben) betreffen Sharely nicht. Als Risiko sieht Sharely, dass eine funktionierende Sharing-Economy-Plattform ein gewisses Grundvertrauen und Offenheit der Gesellschaft verlangt. Das kann Sharely nicht beeinflussen.

### Grösste Herausforderungen

Für Sharely war oder ist die grösste Herausforderung, genügend Teilnehmende für die Plattform zu finden und genügend bekannt zu sein. Zu Beginn bestand der Nutzer- und Anbieterkreis vor allem aus Familien und Freunden von Sharely. Sharely ist in Zürich am stärksten aktiv. Verfolgt wird die Strategie, zuerst in einer Stadt ein Cluster zu etablieren und sich dann auszubreiten. Sharely wurde bereits in anderen Regionen aktiv.

Eine weitere Herausforderung für Sharely war es, eine Versicherung als Partnerin zu finden. Die bisherigen Versicherungslösungen waren nicht für ein Geschäftsmodell wie Sharely ausgerichtet. Sharely hat schliesslich eine Lösung mit der Mobiliar gefunden.

Die dritte Herausforderung war es, von der FINMA die Bestätigung einzuholen, dass Sharely Geld, welches ihr nicht gehört, eine gewisse Zeit bei sich behalten darf. Dabei handelt es sich um die bezahlten Mieten für Alltagsgegenstände.

### Rentabilität

Sharely hat folgende Einnahmequellen:

- Sharely erhält bei jeder Vermietung 20% des Mietpreises. Das ist die Hauptertragsquelle.
- Sharely verkauft die «Sharely Community» an Firmen und Vereine. Firmen und Vereine können dadurch eine Subgruppe auf der Plattform bilden.
- Sharely verkauft spezielle Lösungen an KundInnen, z.B. wenn sie die Sharely-Plattform auf ihrer Webseite integrieren wollen.

### Vertrauen

Bei Sharely wird über verschiedene Kanäle Vertrauen gebildet:

- Als Hauptaspekt gilt die Versicherungslösung mit der Mobiliar.
- Mieter und Vermieter können sich vor der Vermietung gegenseitig austauschen.
- Bei der Registrierung werden die Kunden mittels SMS verifiziert, dabei sind nur Schweizer Telefonnummern zugelassen.
- Nach jeder Vermietung kommt es zur gegenseitigen Bewertung. Sharely erhält eine Meldung, wenn die Bewertung schlecht ist. Der Durchschnitt aller Bewertungen ist 4.9 von 5 Höchstpunkten.

<b>Nutzen (Anbieter-de/ Nutzende)</b>	<b>Anbietende = Vermietende</b> Der/die AnbieterIn vermietet Gegenstände, die er/sie selten verwendet und erhält Geld dafür. Zudem verhält er/sie sich nachhaltig.  <b>Nutzende = Mietende</b> Die Nutzenden sparen beim Mieten bis zu 80–95% im Vergleich zum Kauf. Zudem können sie über Sharely Gegenstände mieten, die sonst nicht gemietet werden können. Gewisse MieterInnen mieten einen Gegenstand auch, um ihn vor dem Kauf zu testen.
<b>Einschätzung der heutigen Rahmenbedingungen in der CH</b>	Sharely hat bei der Gründung Unterstützung von startups.ch eingeholt und keinen besonderen Problemen kämpfen müssen. Die Ämter funktionieren laut Sharely gut in der Schweiz. Sharely schätzt die Schweiz nicht als besten Ort für die Sharing Economy ein. Für das Geschäftsmodell von Sharely wären Länder wie Spanien, Deutschland oder Frankreich besser geeignet. In der Schweiz mit ihren hohen Durchschnittseinkommen werden Gegenstände oft eher gekauft als gemietet.
<b>Einschätzung Entwicklung Sharing Economy</b>	Sharely braucht keine Unterstützung der öffentlichen Hand und ist überzeugt, es alleine zu schaffen.
<b>Künftige Chancen</b> (allgemeine Sicht zur Sharing Economy)	Bisher etablierte Anbietende wie Jumbo, der seit Kurzem Investor bei Sharely ist, oder auch der klassische Handel hatten in den letzten Jahren einen schweren Stand. Die Kooperation mit Unternehmen wie Sharely bietet ihnen die Möglichkeit, von digitalisierten Lösungen zu lernen. Gleichzeitig kann Sharely von ihrer jahrelangen Erfahrung im klassischen Handel profitieren – so beispielsweise in der Partnerschaft mit Jumbo.
<b>Künftige Risiken</b> (allgemeine Sicht zur Sharing Economy)	Das Risiko von Sharely liegt in der Natur der Sache, eine Plattform muss gross sein. In der Sharing Economy gibt es deshalb Tendenzen zum Monopol (Winner-takes-it-all-Märkte). Sharely hat momentan keine Konkurrenz und sieht dies, da der Schweizer Markt relativ klein ist, als positiven Aspekt.

## Einbettung Projektsicht

Bei Sharely werden Alltagsgegenstände über eine Plattform gegen Entgelt vermittelt. Ein ähnliches Geschäftsmodell verfolgt auch Pumpipumpe, nur dass dort das Teilen gratis stattfindet. Sharely sieht Pumpipumpe nicht als Konkurrenz. Wir hingegen denken, dass sich zumindest ein Teil der Zielgruppe überschneidet. Die Unterscheidung bei den Nutzenden liegt wohl vor allem darin, ob sie nur der Idee wegen teilnehmen oder doch auch einen Nebenverdienst erzielen wollen. Der hohen Kaufkraft in der Schweiz wegen dürfte es auch eine grosse Herausforderung sein, neue Nutzende zu gewinnen.

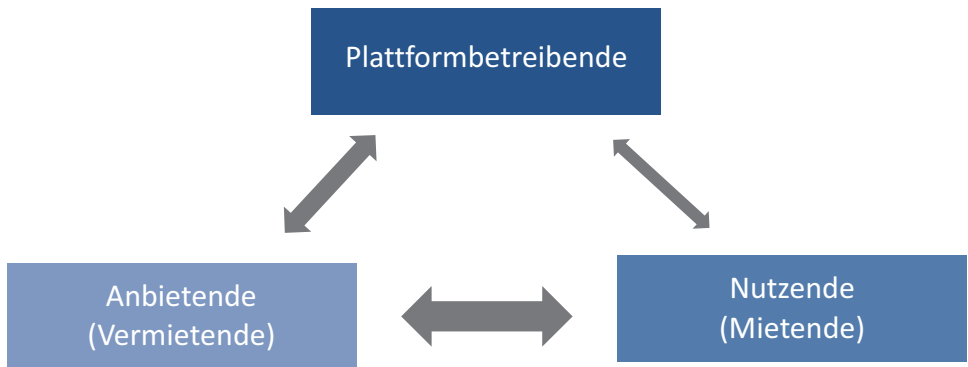
## Fazit

Sharely ist eine klassische P2P-Plattform, bei welcher das Teilen von Alltagsgegenständen im Mittelpunkt steht. Bei Sharely können Anbietende auch gleichzeitig Nutzende sein. Durch das Vermieten von Alltagsgegenständen können diese effizienter genutzt werden und Mietende sparen im Vergleich zum Kauf Geld. Zudem können Gegenstände gemietet werden, die von bisherigen Anbietenden nicht zur Miete angeboten wurden. Es gibt deshalb auch Nutzende bei Sharely, die nur teilnehmen, um einen Gegenstand vor dem Kauf zu testen.

Sharely hat zwar das Ziel, rentabel zu sein, jedoch steht der Nachhaltigkeitsgedanke sehr stark im Vordergrund. Dafür ist es zentral, dass Sharely neue Anbietende und Nutzende erreichen kann. Auch Sharely erwartet auf dem Markt Winner-takes-it-all-Effekte. In diesem Zusammenhang sind für Sharely vor allem zwei Gegebenheiten essenziell: die Kaufkraft und das Umweltbewusstsein der Schweizer. Der erste Faktor wird als eher hinderlich und der zweite als förderlich angesehen. Für Sharely erscheinen Länder wie Spanien, Deutschland oder Frankreich aufgrund ihrer tieferen Kaufkraft deshalb als geeignetere Märkte als die Schweiz.

### 6.1.4. Sharoo

**Kurzbeschreibung** Die Internetplattform sharoo beabsichtigt, AutobesitzerInnen, die ihr Fahrzeug nicht ständig brauchen, mit Personen in Verbindung zu bringen, die über kein eigenes Fahrzeug verfügen, jedoch gelegentlich eines benötigen. Mit anderen Worten soll die Nutzung von Autos optimiert werden, indem mehrere Privatpersonen diese gemeinsam benutzen. Der wesentliche Unterschied zu anderen Autovermietungsfirmen besteht darin, dass sharoo selbst über keine eigenen Autos verfügt, sondern lediglich Anbietende und Nachfragende zusammen vernetzt. Als Gegenleistung beansprucht sharoo bei jeder Buchung eine Kommission. Die Registrierung erfolgt mit einigen wenigen Klicks online. Die Buchung sowie das Öffnen und Schliessen der Autos erfolgt direkt über die App. Die User bewerten sich gegenseitig mittels in der App eingebauter Bewertungsfunktion. Will man als EigentümerInnen eines Autos von dieser Dienstleistung Gebrauch machen und sein Fahrzeug vermieten, muss jedoch zunächst kostenpflichtig eine sharoo Box eingebaut werden, die eine flexible Autovermietung ohne Schlüsselübergabe und nur via Smartphone-App ermöglicht. Demnach kommt es zu einer sogenannten intensivierten Güternutzung durch Co-Using.



**Breitere Pfeile bedeuten eine stärkere Beziehung bzw. häufigere Interaktionen.**

Grafik INFRAS. Quelle: Eigene Darstellung.

**Abbildung 10:** Interaktionsmodell sharoo

Facts	
Gründungsjahr	2013
Hauptsitz	Zürich
Anzahl Mitarbeitende	21 (nicht VZÄ)
Gewinnorientierung	Profit
Rechtsform	Aktiengesellschaft
Angebot, Branche	<b>Angebote</b> Sharoo bietet eine Plattform für die Vermietung von Autos für wenige Stunden, Tage oder eine ganze Woche.  <b>Branche</b> Transport (Autovermietung)
Zielgruppen (Anbieter/Nutzer)	<b>Anbietende = Vermietende</b> Anbietende sind Privatpersonen oder Firmen, welche ihr Auto über die Plattform vermieten. Die Vermietenden sind durchschnittlich zwischen 30 und 50 Jahre alt und leben urban. Anbieter können den Vermietungspreis selber festlegen (Frost & Sullivan 2016).

<b>Marktziele</b>	<b>Nutzende = Mietende</b>
	Nutzende sind Privatpersonen, welche ein Auto über die Plattform mieten. Sie sind durchschnittlich zwischen 20 und 40 Jahre alt und leben urban. Momentan ist sharoo in der Schweiz und in Liechtenstein tätig. Sharoo strebt die Internationalisierung an und will sich zukünftig vermehrt auf den europäischen Raum konzentrieren. Dazu analysiert sharoo die Städte u.a. anhand folgender Faktoren: Anzahl EinwohnerInnen, Sharing-Affinität, Wettbewerbssituation, Einkommenssituation, Autodichte und Ausbaustandard des ÖV.
<b>Einordnung / Beurteilung</b>	
<b>Bezug zur Sharing Economy</b>	Fahrzeuge, welche nicht gut ausgelastet sind, macht die Plattform von sharoo zugänglich und nutzbar.
<b>Marktpotenzial/ Konkurrenz</b> (Chancen, Risiken aus Unternehmenssicht)	<b>Potenzial</b> Sharoo schätzt das Marktpotenzial aus folgenden Gründen als sehr gross ein: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Der Markt der klassischen Autovermietung zählt zum Potenzial von sharoo.</li> <li>▪ In der Schweiz gibt es grossen Optimierungsbedarf bei der Fahrzeugnutzung.</li> <li>▪ P2P-Carsharing besitzt ein ähnlich disruptives Potenzial wie Airbnb in der Hotelbranche. Das P2P-Carsharing befindet sich jedoch noch im Entwicklungsstadium und muss von den Kunden erst grundlegend verstanden und angenommen werden.</li> </ul>
<b>Konkurrenz</b>	
Die KonkurrentInnen von sharoo sind einerseits traditionelle Autovermieter wie z.B. Hertz. Andererseits gibt es alleine in Europa über 30 ähnliche Konzepte wie sharoo. Die Beratungsfirma Frost & Sullivan hat diese 2016 evaluiert und sharoo als bestes europäisches Konzept in der Klasse «P2P-Carsharing Price/Performance Value» ausgezeichnet, vor allem aufgrund der Hardware (sharoo Box <sup>105</sup> ), welche sharoo als einziges Unternehmen konsequent anbietet.	
<b>Chancen/Risiken aus Unternehmenssicht</b>	
Die oben beschriebene Position in Europa zu halten, ist kurz- bis mittelfristig das Ziel von sharoo. Als Chance sieht es das Unternehmen an, durch sein Geschäftsmodell Zugang zu Personen mit Mobilitätsbedürfnissen zu finden. Diese zu identifizieren und mit entsprechenden Mobilitätsformen zu bespielen, sei eine riesige Chance.	

<sup>105</sup> Die sharoo Box wird in jedem zu vermietenden Auto installiert. Sie ermöglicht den Zugang des Mieters zum Auto mittels Smartphone und zeichnet die gefahrenen Kilometer auf.

Als Risiko sieht sharoo das kurz- bis mittelfristige Erreichen der kritischen Masse, da die notwendige Verhaltensänderung auf der Zeitachse nicht beeinflusst werden kann. Diese wiederum ist notwendig, um Konzepte wie sharoo zu einem Massenphänomen zu machen.

---

**Grösste Herausforderungen**

- Zu Beginn war die grösste Herausforderung die initiale Entwicklung von sharoo (Software und Hardware). Sharoo verfolgte von Anfang an das Ziel, das Auto mittels Smartphone öffnen zu können, was eine grosse Herausforderung war.
- Die Steigerung der Bekanntheit von sharoo und die Erhöhung der Anzahl Transaktionen ist ebenfalls ein Challenge, da Angebot und Nachfrage lokal aufeinander abgestimmt aufgebaut werden müssen. In dieser Hinsicht ist der Markt Schweiz eher klein.

---

**Rentabilität**

Sharoo verfügt über drei Einnahmequellen:

- Bei jeder Transaktion erhält sharoo eine Kommission zwischen 15 und 30% des Preises. Die Höhe der Kommission hängt vom gewählten Abo<sup>106</sup> ab. Dies ist langfristig die wichtigste Einnahmequelle für sharoo.
- Eine weitere Einnahmequelle sind die Lizenzgebühren, wenn ein Kunde (Firmenkunde oder Privatperson) ein Abo bei sharoo hat. Diese fallen für Firmenkunden monatlich an.
- Die dritte Einnahmequelle ist der Verkauf der Hardware.

---

**Vertrauen**

Sharoo schafft durch verschiedene Massnahmen Vertrauen bei ihren KundInnen:

- Eine Versicherung ist bei jeder Vermietung im Preis enthalten. Sie schafft bei Anbietenden und Nutzenden Vertrauen.
- Nach jeder Fahrt bewerten sich Anbietende und Nutzende gegenseitig. Durch dieses Ratingsystem kommt es zu einer Selbstregulierung, denn jeder will eine gute Bewertung erhalten.
- Die KundInnen werden über verschiedene Kanäle identifiziert (z.B. über den Fahrausweis, das Profilbild oder Social-Media-Profile).
- Es gibt Strafgebühren für unfaires Verhalten (z.B. die verspätete Rückgabe eines Mietwagens oder die Rückgabe in dreckigem Zustand).

---

**Nutzen  
(Anbietende/  
Nutzende)**
**Anbietende**

Die grosse Mehrheit der Vermieter kann durch die Einnahmen von sharoo die Fixkosten für das Auto reduzieren. Es gibt sogar Personen, welche durch die Einnahmen über die Kosten hinaus Geld verdienen.

---

<sup>106</sup> Vermieter lösen bei sharoo ein Abo. Dieses ist vergleichbar mit einem Handyvertrag. Es gibt momentan zwei verschiedene Abotypen. Beim einen wird am Anfang mehr bezahlt und die monatlichen Kosten sind gering. Beim anderen bezahlt der Vermieter vor allem monatliche Kosten.

### Nutzende

Die MieterInnen geniessen den On-demand-Konsum. Sie können innerhalb weniger Minuten ein Auto buchen. Die Technologie von sharoo ermöglicht den Nutzenden den Zugang zu nicht vollständig ausgelasteten Ressourcen. Sharoo hat eine Partnerschaft mit der Migrol AG, wodurch Anbieter und Nutzer von vergünstigten Benzinpreisen profitieren (Frost & Sullivan 2016).

### Einschätzung der heutigen Rahmenbedingungen in der CH

- Die Schweiz verfügt über eine hohe Einkommensstruktur und ein ausgezeichnetes ÖV-Netz.
- Die Schweiz verfügt nur über wenige grosse Städte und sharoo funktioniert heute vor allem in urbanen Gebieten.
- Bei der Gründung gab es keine hinderlichen Rahmenbedingungen.

### Einschätzung Entwicklung Sharing Economy

- Der Begriff der Sharing Economy hat in letzter Zeit eine grosse Medienresonanz erhalten. Es kristallisiert sich jedoch heraus, dass die Sharing Economy nicht für alle Güter funktioniert.
- Hochpreisige Güter mit häufiger Transaktion sind dafür geeigneter (z.B. Autos oder Wohnungen).

### Künftige Chancen (allgemeine Sicht zur Sharing Economy)

- Vermutlich werden weitere internationale Player in die Schweiz kommen und die nationalen Player weiter an Stärke gewinnen.

### Künftige Risiken (allgemeine Sicht zur Sharing Economy)

- Es besteht die Gefahr, dass einzelne Unternehmen der Sharing Economy verschwinden, weil es ihnen nicht gelingt, in absehbarer Zeit eine kritische Masse und/oder die Profitabilität zu erreichen.

## Einbettung Projektsicht

Einerseits werden durch sharoo Fahrzeuge effizienter genutzt. Andererseits wird als Chance der Anbietenden genannt, dass diese über die Deckung der Fixkosten hinaus noch etwas dazuverdienen können. Somit könnte der Anreiz bestehen, Fahrzeuge einzig für die Vermietung über sharoo zu erwerben. Damit würde eine effizientere Ressourcennutzung gleichzeitig die ökologischen Chancen mindern. Gleiches gilt auch für die vergünstigten Benzinpreise für Nutzende und Anbietende von sharoo.

Im Vergleich zur Konkurrenz bietet sharoo eine einzigartige Technologie, welche den On-demand-Konsum ermöglicht. Sharoo stellt eine grosse Konkurrenz für bisherige Anbietende dar, auch weil bei P2P-Carsharing-Modellen der Preis bis

zu 40% günstiger ist (Frost & Sullivan 2016). Deshalb sollten bisherige Anbietende mit ähnlichen Modellen mitziehen. Durch die einzigartige Technologie ist ausserdem keine persönliche Interaktion, sondern nur eine virtuelle Interaktion zwischen Nutzer und Anbieter nötig. Somit fördert die Plattform soziale Interaktionen geringfügig.

## Fazit

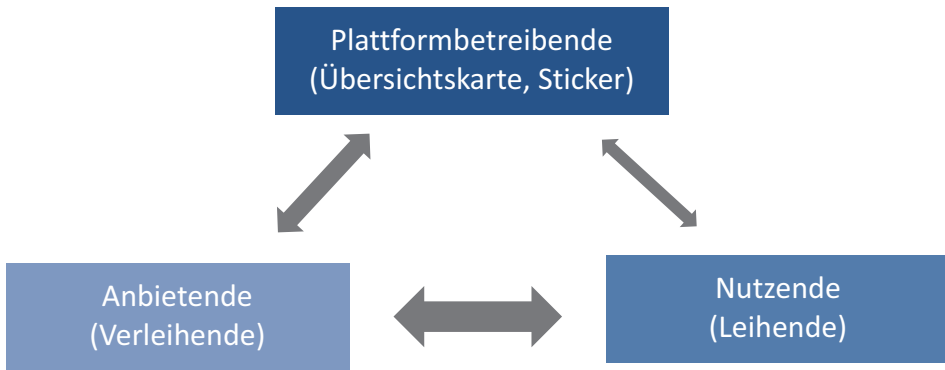
Laut Frost & Sullivan (2016) ist sharoo das beste europäische Konzept in der Klasse «P2P Carsharing Price/Performance Value». Besonders die einzigartige Technologie zum Öffnen des Autos mittels Smartphone spielt dabei eine zentrale Rolle. Wegen dieser Technologie findet jedoch keine persönliche Interaktion zwischen Nutzenden und Anbietenden statt. Bei den Nutzenden steht der On-demand-Konsum und die Erfüllung von Mobilitätsbedürfnissen im Zentrum. Anbietende können durch die Plattform ihre Fixkosten senken bzw. decken. Deshalb bestehen auch Anreize für Anbietende, Autos nur für die Vermietung über sharoo zu kaufen.

Sharoo möchte die Gewinnzone erreichen und hält dies, laut eigenen Aussagen, in der Schweiz für möglich. Sharoo plant jedoch auch die Internationalisierung. So gibt es europäische Städte, in welchen sharoo ein grosses Potenzial sieht. Die Voraussetzungen für Carsharing generell schätzen wir in der Schweiz aufgrund des hohen Einkommens und der hohen Autodichte schlechter ein als im Ausland.

### 6.1.5. Pumpipumpe

#### Kurz- beschreibung

Pumpipumpe möchte zu einem nachhaltigen und sinnvollen Umgang mit Konsumgütern anregen. Interessierte Verleihende können sich den zu verleihenden Gegenständen entsprechende Sticker bestellen und am Briefkasten anbringen. Die Bedingungen des Leihens und Ausleihens sind Sache von Anbietenden und Nutzenden. Alle Anbietenden können ihre Gegenstände online kartografisch hinterlegen. Über die Homepage/Plattform können alle Interessierte nachschauen, welche Gegenstände wo ausgeliehen werden können.



**Breitere Pfeile bedeuten eine stärkere Beziehung bzw. häufigere Interaktionen.**

Grafik INFRAS. Quelle: Eigene Darstellung.

**Abbildung 11:** Interaktionsmodell von Pumpipumpe

Facts	
<b>Gründungsjahr</b>	2012
<b>Hauptsitz</b>	Bern und Zürich
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	Keine Festangestellten, Kernteam des Vereins arbeitet ehrenamtlich
<b>Gewinnorientierung</b>	Non-Profit
<b>Rechtsform</b>	Verein
<b>Angebot, Branche</b>	<p><b>Angebot</b></p> <p>Pumpipumpe bietet eine Plattform mit einer Übersichtskarte, die aufzeigt, wo welche Alltagsgegenstände ausleihbar sind.</p> <p><b>Branche</b></p> <p>Handel/Heimwerker</p>
<b>Zielgruppen (Anbieter/Nutzer)</b>	Bei Pumpipumpe können Anbietende auch gleichzeitig Nutzende sein und umgekehrt. Die Zielgruppe ist bewusst offen gehalten, angesprochen werden alle Personen, die an der Idee des Teilens Interessiert sind.
<b>Marktziele</b>	Übergeordnetes Ziel ist, die Leute zu einem nachhaltigen Umgang mit Konsumgütern zu bewegen. Da Pumpipumpe als nicht gewinnorientierter Verein organisiert ist, bestehen keine konkreten Expansionsziele. Die internationale Ausbreitung hat sich ergeben aufgrund von Mund-zu-Mund-Werbung oder fallweise genutzter Opportunitäten. Aktuell haben mindestens rund 17'000 Haushalte Sticker bestellt.

### Einordnung/Beurteilung

<b>Bezug zur Sharing Economy</b>	Pumpipumpe sieht sich als eigentliche Sharing Community, bei welcher das effektive Teilen und der Austausch in der Nachbarschaft im Vordergrund steht.
<b>Marktpotenzial/ Konkurrenz</b> (Chancen, Risiken aus Unternehmenssicht)	<p><b>Potenzial</b></p> <p>Grundsätzlich sieht Pumpipumpe weiteres Potenzial für zusätzliches Teilen in Nachbarschaften, einerseits aufgrund zusätzlicher Urbanisierung und höherer Dichte an Personen, andererseits aufgrund der verbesserten Vernetzungsmöglichkeiten durch die Digitalisierung.</p> <p><b>Konkurrenz</b></p> <p>Da Pumpipumpe nicht gewinnorientiert ist, gibt es keine eigentliche Konkurrenz. Kommerzielle Plattformen der Sharing Economy werden als komplementäre Angebote betrachtet, welche dazu beitragen, das Bewusstsein fürs Teilen weiteren Bevölkerungsgruppen nahezubringen.</p> <p><b>Chancen/Risiken aus Unternehmenssicht</b></p> <p>Da die Aktivitäten des Vereins ehrenamtlich erfolgen, sieht Pumpipumpe jede weitere Aktivität zur Verbreitung der zugrunde liegenden Idee als Chance.</p> <p>Risiken bestehen aufgrund der Vereinsaktivitäten nur wenige. Gefährdet könnte allenfalls die Nachhaltigkeit des Projektes sein, wenn das Kernteam andere Prioritäten setzen würde respektive die zeitlichen Ressourcen nicht mehr fände, sich dem Verein zu widmen.</p>
<b>Grösste Herausforderungen</b>	Grösste Herausforderung ist der tägliche Betrieb des Projektes aufgrund der ehrenamtlichen Tätigkeit der Mitglieder. Das führt bei der Lancierung neuer Ideen respektive bei Weiterentwicklungen immer wieder zu herausfordernden Situationen. Meist sind mehr Ideen da, als aufgrund der (zeitlichen) Ressourcen effektiv umgesetzt werden können.
<b>Rentabilität</b>	Der Verein versucht die laufenden Kosten für den Betrieb zu decken (z.B. Kosten für Plattform, Druck und Versand der Sticker). Ansonsten bestehen keine Rentabilitätsziele.
<b>Vertrauen</b>	Die Vertrauensfrage ist für Pumpipumpe wichtig und wird auch immer wieder gestellt. Das Projekt verzichtet bewusst auf eine digitale Bewertung anderer Teilnehmer und überlässt die Bedingungen des Tausches den involvierten Personen. Dadurch sollen Vorgaben bewusst weggelassen werden und die Personen sollen angeregt werden, den gebotenen Freiraum zu nutzen und passende Regeln zu vereinbaren.
<b>Nutzen (Anbietende/ Nutzende)</b>	<p><b>Anbietende = Ausleihende</b></p> <p>Der Anbietende offeriert Gegenstände, die er selten verwendet, zur Ausleihe. Er entscheidet selber, zu welchen Konditionen er die Gegenstände ausleiht.</p>

**Nutzende = Leihende**

Die Nutzenden können sich über die Plattform über zur Verfügung stehende Gegenstände in ihrer Nähe informieren. Über den direkten Austausch mit dem/der AusleiherIn leisten sie zudem einen Beitrag zur Pflege der guten Nachbarschaft.

<b>Einschätzung der heutigen Rahmenbedingungen in der CH</b>	Seit Bestehen des Projektes stellen die generellen Rahmenbedingungen in der Schweiz kein Hindernis für die Tätigkeit von Pumpipumpe dar.
<b>Einschätzung Entwicklung Sharing Economy</b>	Aus verschiedenen Gründen wird die Sharing Economy (kommerzielle wie auch nicht kommerzielle Formen) künftig eine wichtigere Rolle spielen. Je mehr Personen sich mit den dahinterstehenden Ideen auseinandersetzen und anfreunden, desto grösster wird die Verbreitung sein.
<b>Künftige Chancen</b> (allgemeine Sicht zur Sharing Economy)	Chance der Sharing Economy und gleichzeitig Treiber und Motivation für das Projekt Pumpipumpe ist das Fördern eines nachhaltigeren Umgangs mit Konsumgütern und dadurch eines entsprechenden Effektes auf den Ressourcenverbrauch.
<b>Künftige Risiken</b> (allgemeine Sicht zur Sharing Economy)	Nicht gewinnorientierte, informelle Projekte zur Förderung des Tauschens bieten grundsätzlich nur wenige Risiken auf gesellschaftlicher Ebene.

**Einbettung Projektsicht**

Im Vergleich zu den anderen Fallbeispielen hat Pumpipumpe das einzige Geschäftsmodell, das nicht renditeorientiert ist. Bei Pumpipumpe stehen der Nachhaltigkeitsgedanke und das Teilen im Zentrum. Mit diesem Leitgedanken haben zu Beginn viele Sharing-Economy-Plattformen geworben, bei Pumpipumpe kommt er wirklich zum Tragen.

**Fazit**

Pumpipumpe setzt bewusst auf das Fördern einer Sharing Community auf Nachbarschaftsebene und verzichtet auf eine Kommerzialisierung der Tauschtransaktion. Pumpipumpe ist Dezentralität wichtig, also der analoge Kontakt zwischen Leihenden und Ausleihenden. Interessierten wird ein möglichst grosser Freiraum

zur Verfügung gestellt. Die detaillierten Bedingungen für den Tausch sind vollständig Sache der direkt involvierten Personen. Das Projekt spricht deshalb nur einen Teil der Bevölkerung an (daher das nur teilweise bestehende Konkurrenzverhältnis zu Sharely) und sieht die weiteren Angebote der Sharing Economy deshalb als komplementäre Formen an, welche ebenfalls dazu beitragen, die Idee des Teilens zu verbreiten und neue/zusätzliche Bevölkerungsgruppen anzusprechen.

#### **6.1.6. Erkenntnisse aus den Fallbeispielen**

Allen Fallbeispielen ist das Vorhandensein einer Plattform gemein. Jedes der Beispiele ist jedoch in seinem Geschäftsmodell und Tätigkeitsfeld sehr eigen, weshalb auch die sich daraus ergebenden Chancen und Risiken unterschiedlich sind. Vier der fünf Fallbeispiele respektive die dahinterstehenden Geschäftsmodelle verfolgen kommerzielle Ziele und sind damit gewinnorientiert. Bisher hat aber noch keines dieser Unternehmen schwarze Zahlen geschrieben. Die Haupteinnahmequelle ist laut der Unternehmen die Kommission, welche sie pro Transaktion erheben. Hier stellt sich auch die Frage, welche Pläne die Unternehmen hinsichtlich ihrer umfangreichen Datensammlung hegen. In den Interviews sagen Unternehmen, dass sie diese nur zu Marketingzwecken (intern) verwenden. Fakt ist jedoch, dass viele Dritte an diesen Daten interessiert wären und sind und der Datenschutz in diesem Bereich wenig regelt.

Die Rahmenbedingungen in der Schweiz sind zwar gut, dennoch scheint der Schweizer Markt eher zu klein zu sein für solche Plattformen, welche von Skaleneffekten leben. Die grösste Herausforderung der meisten Plattformen ist es daher, neue TeilnehmerInnen zu akquirieren. Das «Winner-takes-it-all»-Phänomen ist ein oft genannter Begriff. Zu den InvestorInnen (mit Ausnahme von Pumpipumpe) gehören traditionelle AnbieterInnen. Diese unterstützen nicht nur den Aufbau der Reputation, sondern auch die Akquise von neuen Teilnehmenden. Dies sind auch die meist genannten Herausforderungen für die Unternehmen. Ist das Vertrauen einmal aufgebaut, wird seine Aufrechterhaltung zur Daueraufgabe. Schwierig ist es für Unternehmen der Sharing Economy in der Schweiz hingegen, die nötigen Finanzmittel aus etablierten Kanälen (Banken) zu erhalten. Zum Teil nutzen die Sharing-Economy-Unternehmen deshalb neue Finanzierungsformen wie Crowd Financing.

## 6.2. Die rechtliche Würdigung der Fallbeispiele

In Kapitel 4 wurde ein rechtliches Analysemodell der Sharing-Economy-Aktivitäten vorgestellt (Teilen aus Gefälligkeit, Aktivitäten, die aufsichts- und abgaberechtliche Fragen nach sich ziehen, und solche ohne aufsichtsrechtliche und/oder abgaberechtliche Dimension). Es wurde gezeigt, dass die schweizerische Privatrechtsordnung sich als ausreichend flexibel erweist, um diese vielfältigen Teilungsaktivitäten der verschiedenen AkteurInnen zu fassen. Weiter wurden Grundlagen und Legitimation aufsichts- und abgaberechtlicher Aspekte erläutert. Welche Bedeutung haben diese grundsätzlichen Aspekte nun für die fünf Fallbeispiele?

Eine *umfassende juristische Analyse* aller Beispiele würde den Rahmen der vorliegenden Untersuchung bei Weitem sprengen. Nachfolgend werden deshalb zu Crowdhouse.ch, Mila, Sharely und Pumpipumpe ein paar allgemeine, *lediglich sehr summarische* Überlegungen dargelegt. Danach folgt in Kapitel 6.3 exemplarisch eine ausführliche rechtliche Analyse des sharoo-Modells.

### 6.2.1. Crowdhouse.ch

In *aufsichtsrechtlicher* Hinsicht fragt sich, ob die wirtschaftlichen Transaktionen im Rahmen des Crowdhouse.ch-Modells unter die vielfältigen Bestimmungen der Finanzmarktaufsicht fallen.<sup>107</sup> Für die zuständige Behörde FINMA ist ein zentraler Aspekt des Vorliegens einer Aufsicht, ob Kundengelder über die Konten des Finanzdienstleisters fließen. Da bei Crowdhouse.ch die AnlegerInnen das Kapital auf ein Sperrkonto bei einer Schweizer Bank einzahlen, fließen die Gelder direkt vom Investor/der Investorin zum Projekt und nicht über die Konten der Plattformbetreibenden, weshalb es keiner Bewilligung durch die FINMA bedarf.<sup>108</sup> Zumindest für die künftige Rechtslage wird seitens der juristischen Lehre postuliert, solche Finanzierungsformen ebenfalls der Aufsicht zu unterstellen,

---

<sup>107</sup> Siehe dazu auch oben, 4.4.1 «Gewerbsmässigkeit» als Indikator für bestimmte Rechtsfolgen. Zu beachten ist, dass die Finanzmarktgesetzgebung umfassend revidiert wird, siehe: [www.efd.admin.ch/efd/de/home/themen/wirtschaft--waehrung--finanzplatz/finanzmarktpolitik/fidleg-finig/fb-fidleg-finig.html](http://www.efd.admin.ch/efd/de/home/themen/wirtschaft--waehrung--finanzplatz/finanzmarktpolitik/fidleg-finig/fb-fidleg-finig.html) (zuletzt aufgerufen am 8.6.2017).

<sup>108</sup> So zumindest die Selbsteinschätzung der Crowdhouse AG, siehe <https://crowdhouse.desk.com/customer/de/portal/articles/2489696-ist-crowdhouse-der-FINMA-unterstellt> (zuletzt aufgerufen am 8.6.2017).

was eine sorgfältige Prüfung des Geschäftsmodells auch im Hinblick auf allfällige Interessenkonflikte zwischen den Beteiligten ermöglichen würde.<sup>109</sup> Aufsichtsrechtliche Regelungen dienen dem Schutz des Vertrauens der WirtschaftsakteurInnen; so gesehen liegt eine künftige Unterstellung unter behördliche Aufsicht auch im Interesse einer Unternehmung wie der Crowdhouse AG. Eine Stärkung der Position der AnlegerInnen kann auch über Einführung einer Prospektpflicht analog derjenigen im Aktienrecht<sup>110</sup> realisiert werden.<sup>111</sup> Auch eine solche Regelung könnte das Vertrauen der AkteurInnen stärken.

*Abgaberechtlich* sind grundsätzlich die InvestorInnen bzw. MiteigentümerInnen für die Steuerpflicht selbst verantwortlich.<sup>112</sup> Bezüglich Sozialversicherungsbeiträge kommt es darauf an, ob eine Person mit den getätigten Investitionen ein *Erwerbseinkommen* erzielt.<sup>113</sup>

Die rechtliche Qualifikation der einzelnen Vertragsverhältnisse zwischen den AkteurInnen müsste ebenfalls im Detail geprüft werden. Einen rechtlich ausdrücklich geregelten «Crowdinvest-Vertrag» kennt das Obligationenrecht nicht und es existiert dazu auch kein Spezialgesetz. Das OR lässt aber bekanntlich auch sogenannte Innominatverträge zu, sodass sich bei einem allfälligen Konfliktfall zwischen den Beteiligten des Crowdhouse.ch-Modells für die Gerichte auf der Basis des allgemeinen Teils des OR und der Bestimmungen zu den gesetzlich geregelten Vertragstypen im OR adäquate Lösungen finden werden.<sup>114</sup> Nicht ohne

---

<sup>109</sup> So der Berner Wirtschaftsrechtsprofessor PETER KUNZ in einem Interview mit dem Tages-Anzeiger vom 30. Juli 2015, siehe [www.tagesanzeiger.ch/wirtschaft/standard/Wir-kaufen-uns-zusammen-ein-Haus/story/10521941](http://www.tagesanzeiger.ch/wirtschaft/standard/Wir-kaufen-uns-zusammen-ein-Haus/story/10521941) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017). Zu den vielfältigen rechtlichen Problemen des Crowdfunding siehe ANDREAS SCHNEUWLY, Crowdfunding aus rechtlicher Sicht, Aktuelle Juristische Praxis AJP/PJA 12/2014, S. 1610 ff., siehe ferner JULIETTE ANCELLE und PHILIPP FISCHER, Regulation of Crowdfunding Activities in Switzerland: Where do we stand?, in: Jusletter 22. Februar 2016.

<sup>110</sup> Siehe Art. 652a OR und die Haftungsbestimmung in Art. 752 OR.

<sup>111</sup> So der Luzerner Finanzprofessor ANDREAS DIETRICH in einem Gespräch mit dem Tages-Anzeiger vom 30. Juli 2015, [www.tagesanzeiger.ch/wirtschaft/standard/Wir-kaufen-uns-zusammen-ein-Haus/story/10521941](http://www.tagesanzeiger.ch/wirtschaft/standard/Wir-kaufen-uns-zusammen-ein-Haus/story/10521941) (zuletzt aufgerufen am 8.6.2017).

<sup>112</sup> Siehe dazu THOMAS LINDNER, Crowdfunding aus steuerlicher Sicht, siehe [www.mme.ch/de/magazin/crowdfunding\\_aus\\_steuerlicher\\_sicht/](http://www.mme.ch/de/magazin/crowdfunding_aus_steuerlicher_sicht/) (zuletzt aufgerufen am 1.6.2017).

<sup>113</sup> Zu den Kriterien siehe die Wegleitung über die Beiträge der Selbstständigerwerbenden und Nichterwerbstätigen in der AHV, IV und EO (WSN) des Bundesamtes für Sozialversicherung, insbesondere Rz. 1084 und 1085 mit Verweisen auf die Gerichtspraxis.

<sup>114</sup> Siehe dazu die Abhandlung von PETER V. KUNZ, Crowdfunding, in: Jusletter 25. August 2014, insbesondere Rz. 23–25.

Weiteres klar ist das rechtliche Verhältnis der InvestorInnen untereinander. Hier kommen allenfalls die Bestimmungen über die einfache Gesellschaft zur Anwendung.<sup>115</sup>

### 6.2.2. Mila

Über die Plattform Mila werden primär technische Dienstleistungen im Bereich Internet erbracht. Ob solche Dienstleistungen *aufsichtsrechtliche Fragen* nach sich ziehen, hängt von den damit zusammenhängenden Gefährdungen ab. Vorliegend sind die Vorschriften bezüglich Installation elektrischer Anlagen zu beachten.<sup>116</sup> Gestützt auf die einschlägige Gesetzgebung sind bestimmte Arbeiten nur konzessionierten ElektrikerInnen erlaubt.<sup>117</sup> Diese Rahmenbedingungen gelten selbstverständlich auch für Anbieter auf Mila («Mila-Friends»).

*Abgaberechtlich* ist entscheidend, wie das Einkommen der Anbieter in steuer- und sozialversicherungsrechtlicher Hinsicht zu qualifizieren ist. Mila selbst sieht sich gemäss den AGB als reine Vermittlungsplattform zwischen NutzerInnen, die eine Dienstleistung anbieten (Anbietende), und NutzerInnen, die eine Dienstleistung suchen (KundInnen). Anbietende seien natürliche Personen, die eine Dienstleistung ausserhalb ihrer beruflichen Tätigkeit als einfache HelferIn anbieten, oder natürliche oder juristische Personen, die in Ausübung ihrer gewerblichen Tätigkeit diese auf der Plattform Mila als zusätzlichen Vertriebskanal anbieten. Ausdrücklich wird in den AGB festgehalten, dass Mila kein Beschäftigungsdienst oder Arbeitgeber sei. Für sämtliche Pflichten, die einem/einer AnbieterIn im Zusammenhang mit dem Anbieten seiner/ihrer Produkte und Dienstleistungen erwachsen (Steuern, Sozialabgaben, Versicherungen und dergleichen), sei ausschliesslich der/die AnbieterIn verantwortlich.<sup>118</sup>

Für die sozialversicherungsrechtliche Qualifikation des Einkommens der Anbietenden kommt es darauf an, ob sie gegenüber der Plattform in *betriebswirtschaftlicher Hinsicht bzw. arbeitsorganisatorischer Hinsicht* abhängig sind und ob sie

---

<sup>115</sup> KUNZ (Fn. 114), Rz. 25 (einfache Gesellschaft) und Rz. 26 ff.

<sup>116</sup> Bundesgesetz betreffend die elektrischen Schwach- und Starkstromanlagen (Elektrizitätsgesetz, EleG) vom 24. Juni 1902.

<sup>117</sup> Siehe hierzu eine Übersicht und weiterführende Angaben auf der Webseite des Eidgenössischen Starkstrominspektorats (ESTI), [www.esti.admin.ch/de/](http://www.esti.admin.ch/de/) (zuletzt aufgerufen am 8.6.2017).

<sup>118</sup> AGB der Mila AG, siehe: [www.mila.com/public/pdf/partner/swisscom/swisscom\\_friends\\_agb\\_de.pdf](http://www.mila.com/public/pdf/partner/swisscom/swisscom_friends_agb_de.pdf) (zuletzt aufgerufen am 27.11.2016).

ein *Unternehmerrisiko* tragen. Eine umfassende Prüfung dieser Frage kann vorliegend nicht geleistet werden. Immerhin deuten zumindest die AGB der Mila AG an, dass die Plattform relativ wenig Steuerungsmacht gegenüber den Anbietenden von Dienstleistungen ausübt. So sind die Anbietenden bspw. in der Gestaltung der Preise für ihre Dienstleistungen frei.<sup>119</sup> Auch übt die Mila AG zumindest gemäss den AGB keine Weisungen hinsichtlich der Gestaltung der Dienstleistung aus, sodass vermutlich keine Abhängigkeit im Sinne der Vorschriften des Sozialversicherungsrechts vorliegt. Für das Vorliegen eines Unternehmerrisikos spricht, dass im Modell Mila die Entschädigung direkt zwischen den KundInnen und den Anbietenden abgewickelt wird, das Inkassorisiko trägt also der Anbietende.

Wie die AHV-Behörden und später gegebenenfalls ein Gericht das Erwerbseinkommen der Anbietenden qualifizieren werden, ist schwierig einzuschätzen. Insgesamt deuten die vorliegenden Indizien eher auf ein Einkommen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit. Das bedeutet, dass sich die Anbietenden bei den AHV-Behörden um eine Anerkennung als Selbstständigerwerbende (gegebenenfalls auch im Nebenberuf) bemühen müssen. Die Plattform selbst verlangt von ihren «Friends» sinnvollerweise einen entsprechenden Nachweis. Sofern das Einkommen des Anbietenden pro Jahr 2300 CHF nicht übersteigt, besteht die Möglichkeit, dass auf das Abführen von AHV-Beiträgen verzichtet wird.

*Vertragsrechtlich* zieht die Drei- bzw. Viereckkonstellation (Anbietende – Plattform – Nutzende – PlattformpartnerInnen) zahlreiche Fragen nach sich. Eine detaillierte juristische Analyse dieser komplexen Vertragsverhältnisse ist vorliegend nicht möglich. Hingewiesen sei im Folgenden lediglich auf ein paar Grundsatzfragen.

Wie bei allen Plattformbeschäftigungsmodellen stellt sich vorab die Frage, ob die Plattform selbst als VertragspartnerIn der Abnehmenden der Dienstleistung zu bezeichnen ist oder ob das Dienstleistungsverhältnis – wie es die AGB vorsehen – nur zwischen Anbieter und Nutzer zustande kommt und die Plattform lediglich

---

<sup>119</sup> Die AGB der Mila AG für die Dienstleistungsanbieter sehen vor: Richtpreis: Dem Kunden bei Service Pakten zur Information bekanntgegebener Richtpreis für bestimmte Dienstleistungen. Richtpreise sind nicht bindend. Die definitiven Preise werden zwischen Kunde und Dienstleister direkt vereinbart und können vom Richtpreis abweichen. Richtpreise gelten nicht als Kostenvorschläge (Quelle: [www.mila.com/public/pdf/nutzungsbedingungen\\_mila\\_provider\\_de.pdf](http://www.mila.com/public/pdf/nutzungsbedingungen_mila_provider_de.pdf) (zuletzt aufgerufen am 7.1.2017)).

als Vermittler auftritt. Ob die Plattform selbst als Erbringende der Dienstleistung zu bezeichnen ist, hängt davon ab, wie detailliert sie die Dienstleistung definiert und deren Ausführung überwacht.<sup>120</sup> Je mehr Spielraum der Dienstleister, also vorliegend der Anbieter, in der Ausgestaltung der Dienstleistung hat, desto wahrscheinlicher ist, dass der Dienstleistungsvertrag direkt zwischen dem Nutzenden und dem Anbieter zustande kommt.

Falls die Plattform Mila selbst als Erbringende der Dienstleistung zu bezeichnen wäre, dann würde sich in einem nächsten Schritt die Frage des Verhältnisses zwischen der Plattform und der Dienstleistungserbringenden stellen. Infrage kommen hier sowohl ein Auftrags- als auch ein Arbeitsvertrag. Entscheidend ist insbesondere das *Ausmass der Unterordnung*, je stärker die Plattform die Ausführung der Arbeit bestimmen kann, desto eher liegt ein Arbeitsvertrag vor.<sup>121</sup> Wichtig ist der Hinweis, dass die sozialversicherungsrechtliche Qualifikation (siehe oben) für ein Zivilgericht nicht bindend ist (und nicht vice versa). Das heisst, es kann sehr wohl zivilrechtlich ein Auftragsverhältnis, sozialversicherungsrechtlich jedoch ein Einkommen aus unselbstständiger Tätigkeit vorliegen.<sup>122</sup>

### 6.2.3. Sharely und Pumpipumpe

Die Plattformen Sharely und Pumpipumpe haben insoweit eine Gemeinsamkeit, als sie Teilungsaktivitäten der Akteurinnen koordinieren, die nicht als reine Gefälligkeiten ohne Rechtsbedingungswillen zu qualifizieren sind. In beiden Modellen gehen die involvierten Parteien vertragliche Bindungen ein. Allfällige *Haftungsansprüche* beurteilen sich von daher nach *vertraglichen Regelungen*. Der Hauptunterschied zwischen den beiden Formen besteht darin, dass bei Sharely

<sup>120</sup> Interessant sind in dieser Hinsicht die Ausführungen des Generalanwaltes des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) Szpunar vom 11. Mai 2017 in der Rechtssache C-434/15. Der EuGH muss auf dem Wege eines Vorabentscheidungsverfahrens klären, ob die Tätigkeit von Uber unter die EU-Dienstleistungsrichtlinie fällt oder aber als Personenbeförderung gilt, die vom Anwendungsbereich dieser Richtlinie ausgenommen ist. Für den Generalanwalt ist klar, dass Uber nicht bloss ein Vermittler von Fahrgelegenheit ist, vielmehr sei Uber selbst ein Beförderungsdienst (Rz. 61 der Schlussanträge).

<sup>121</sup> Zum Merkmal der Unterordnung siehe BGer 4A\_55/2008, E. 4, weiter STREIFF/RUDOLPH/VON KAENEL, Praxiskommentar zum Arbeitsrecht, Zürich 2012, N. 6 ff. zu Art. 319 OR.

<sup>122</sup> Siehe dazu die Wegleitung über den massgebenden Lohn (VML), Rz. 1024, Quelle: [www.bsv.admin.ch/vollzug/documents/view/361/lang:deu/category:22](http://www.bsv.admin.ch/vollzug/documents/view/361/lang:deu/category:22) (zuletzt aufgerufen am 7.6.2017).

Mietverträge und bei Pumpipumpe Gebräuchtsleihverträge abgeschlossen werden. Nach schweizerischem Vertragsrecht ist ein Mietverhältnis per Definition entgeltlich (Art. 253 OR), die Leihe indes unentgeltlich (Art. 305 OR). Da es sich bei den Mietgegenständen nicht um Wohnungen oder Geschäftsräume handelt, finden die entsprechenden Schutzvorschriften (Kündigungsschutz, Formularpflicht usw.) keine Anwendung, es gelten lediglich die zumeist dispositiven Bestimmungen des Mietvertragsrechts nach Art. 253 ff. OR zur Miete von Sachen.

*Aufsichtsrechtliche* Fragen stellen sich soweit ersichtlich keine. Infrage kämen höchstens die Finanzmarktvorschriften, falls Sharely Gelder der Nutzenden entgegennimmt und eine gewisse Zeit bei sich behält. Bezüglich *Steuerpflicht und Sozialversicherungspflicht* kommt es darauf an, ob mit den Teilungs- bzw. Vermietungsaktivitäten ein relevantes Erwerbseinkommen erzielt wird. Das ist bei der Leihe ausgeschlossen, weil die Leihe, wie erwähnt, per Definition unentgeltlich ist. Das Entgelt für die Vermietung von Gebrauchsgegenständen wäre nur dann als steuer- und AHV-pflichtiges Einkommen zu bezeichnen, wenn die Vermietungsaktivitäten Erwerbscharakter hätten. Das ist zumindest vom Konzept her weder bei Sharely noch bei Pumpipumpe vorgesehen.

### 6.3. Rechtliche Aspekte des Autoteilens – das sharoo-Modell

#### Prüfprogramm und methodisches Vorgehen

In der vorliegenden Studie werden Sharing-Economy-Modelle in juristischer Hinsicht dahin gehend analysiert, ob *erstens* Aktivitäten der beteiligten AkteurInnen einen Rechtsbindungswillen erkennen lassen oder ob es sich um reine Gefälligkeiten handelt. *Zweitens* wird gefragt, ob die Aktivitäten innerhalb des konkreten Sharing-Modells angesichts ihrer potenziellen Gefahr für vom Staat zu sichernde Rechtsgüter *aufsichtsrechtliche* Fragen nach sich ziehen und ob und wie die durch die AkteurInnen erzielten Einkommen *abgaberechtlich* relevant sind. Drittens werden die verschiedenen Rechtsverhältnisse zwischen den AkteurInnen analysiert.

Die erste Frage kann sogleich beantwortet werden. Die sharoo-Plattform fällt nicht unter Gefälligkeitsverhältnisse. Der/die PlattformbetreiberIn ist als Aktien-

gesellschaft organisiert und verfolgt ein wirtschaftliches Interesse. Auch die Nutzerperspektive ist eine wirtschaftliche; die Mieter eines Autos ersparen sich die Kosten für die Anschaffung eines eigenen Autos und die Vermieter wollen die eigenen Autokosten durch die Vermietung verringern.

Zur Beantwortung des Fragekomplexes Aufsichtsrecht ist vorgängig aufzuzeigen, wie die Tätigkeit des Autofahrens und Autovermietens allgemein, also nicht im Kontext des sharoo-Modells rechtlich geregelt ist (siehe Kapitel 6.3.1 und Kapitel 6.3.2). Danach werden die aufsichts- und abgaberechtlichen Fragen sowie die einzelnen vertraglichen Beziehungen zwischen den verschiedenen Akteurlinnen im sharoo-Modell analysiert (Kapitel 6.3.3). Abschliessend folgen ein Fazit und offene Fragen (Kapitel 6.3.4).

### **6.3.1.      Rechtliche Rahmenbedingungen des Autofahrens und Autovermietens im Allgemeinen**

Autofahren schafft Gefahren für Leib und Leben, für Eigentum, für die öffentliche Ordnung und Sicherheit. Der Staat setzt deshalb regulatorische Schranken, auf die nachfolgend kurz einzugehen ist.

In Art. 82 der Bundesverfassung (BV) wird der Bund damit beauftragt, Vorschriften über den Strassenverkehr zu erlassen. Dies wurde u.a. mit dem Strassenverkehrsgesetz realisiert (SVG<sup>123</sup>). Art. 1 Abs. 1 des SVG hält fest, dass die Ordnung des Verkehrs auf den öffentlichen Strassen als auch die Haftung und Versicherung für Schäden, die durch Fahrzeuge jeglicher Art verursacht werden, sicherzustellen ist. Dies stellt sogleich den Regelungsgegenstand des SVG dar. Im Zusammenhang mit dem Regelungszweck der Verkehrssicherheit spielen Vorschriften über die Qualität und Ausstattung der von den Verkehrsteilnehmern verwendeten Fahrzeuge eine wichtige Rolle. Das SVG enthält verschiedene Bestimmungen, die der Verkehrssicherheit und dem Schutz der Gesundheit der Verkehrsteilnehmer dienen. Hervorzuheben sind insbesondere die Bestimmungen zur Typengenehmigung und zur Verkehrszulassung von Motorfahrzeugen. Diese Regelungen sind nicht abschliessend. Diese Lücken werden seit dem 1.7.2010 durch das Produktesicherheitsgesetz (PrSG<sup>124</sup>) gedeckt, denn dieses Gesetz regelt das Inverkehrbringen von Produkten in umfassender Weise. Dies

---

<sup>123</sup> Strassenverkehrsgesetz (SVG) vom 19. Dezember 1958, SR 741.01.

<sup>124</sup> Bundesgesetz über die Produktesicherheit (PrSG) vom 12. Juni 2009, SR 930.11.

ist aber nachfolgend nicht von Interesse. Der Fokus liegt vielmehr auf den Regelungen zum Führerschein und auf der Versicherungspflicht.

#### **6.3.1.1. Führerscheinpflicht**

Wer ein Motorfahrzeug führt, bedarf nach Art. 10 Abs. 2 SVG eines Führerausweises. Dieser wird nur denen erteilt, die mindestens 18 Jahre alt sind und ihre Fahrfähigkeit im Rahmen einer Prüfung unter Beweis gestellt haben. Erteilt und entzogen wird der Führerausweis gemäss Art. 22 Abs. 1 SVG von der zuständigen Verwaltungsbehörde des Wohnsitzkantons. Jegliches Fahren ohne notwendigen Führerausweis ist untersagt. Daher kann das Fahren ohne Berechtigung gemäss Art. 95 SVG mit bis zu drei Jahren Freiheitsstrafe geahndet werden.

Eine staatliche Intervention erfolgt ferner, indem das Führen von Fahrzeugen nur mit einem Kontrollschild erlaubt ist. Dieses wird gemäss der Verordnung (VTS<sup>125</sup>) nur ausgestellt, sofern das Auto gemäss Art. 63 Abs. 1 SVG versichert sowie auch in verkehrstüchtigem Zustand ist, was eine regelmässige Überprüfung durch die Motorfahrzeugkontrolle gewährleisten soll (Art. 33 VTS). Das Kontrollschild stellt sodann auch den Nachweis für eine abgeschlossene Motorfahrzeugversicherung, auf die im Folgenden einzugehen ist.

#### **6.3.1.2. Regulatorische Anforderungen an AutovermieterInnen**

Art. 25 SVG sieht für verschiedene Sachverhalte erweiterte Zulassungsvorschriften vor, so auch bezüglich Vermieten von Motorfahrzeugen an Selbstfahrer (Art. 25 Abs. 3 lit. d SVG). In Art. 70 VZW wird festgehalten, dass, wer *gewerbsmässig* Motorfahrzeuge an SelbstfahrerInnen vermietet, über die MieterInnen Verzeichnisse zu führen hat. Gegenüber den Kontrollorganen ist auf Verlangen Einsicht zu gewähren und die Verzeichnisse sind während zweier Jahre aufzubewahren. Auf diese Weise soll Transparenz über die Mieter hergestellt werden. Die Verzeichnispflicht dient der Kriminalitätsbekämpfung (z.B. Missbrauch der Autovermietung für strafrechtliche Zwecke, Diebstahl oder Raum mit gemietetem Fahrzeug als Fluchtwagen). Die Verordnung bezeichnet den Begriff «gewerbsmässig» nicht weiter und auch eine entsprechende präzisierende Gerichtspraxis ist nicht ersichtlich.

---

<sup>125</sup> Verordnung über die technischen Anforderungen an Strassenfahrzeugen (VTS) vom 19. Juni 1995, SR 741.41.

### 6.3.1.3. Versicherungsfragen

#### Obligatorische Haftpflichtversicherung

Das SVG sieht zudem in den Art. 63 ff. vor, dass vor Inverkehrbringen des Motorfahrzeugs in den öffentlichen Verkehr vom Halter/von der Halterin eine sogenannte Haftpflichtversicherung abgeschlossen werden muss. Wer dennoch ein Motorfahrzeug führt, obwohl er weiss oder bei pflichtgemässer Aufmerksamkeit hätte wissen können, dass die vorgeschriebene Haftpflichtversicherung nicht besteht, wird gemäss Art. 96 SVG mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder Geldstrafe bestraft.

Bei der Haftung des/der Motorfahrzeughalters/-halterin handelt es sich um eine Gefährdungshaftung, die ihren Ursprung im 19. Jahrhundert hat. Diese knüpft an die Überlegungen an, dass es gewisse notwendige und erlaubte Tätigkeiten und Einrichtungen gibt, von diesen aber zugleich eine besondere Gefahr für die Gesellschaft ausgeht. Durch Haftungsregeln soll ein Ausgleich geschaffen werden in dem Sinne, dass, wer besondere Gefahren schafft, auch dafür einzustehen hat.

Es stellt sich nun die Frage, wem die Haltereigenschaft zukommt, d.h., wer für das jeweilige Fahrzeug eine Versicherung abzuschliessen hat. In Art. 78 Abs. 1 der Verkehrszulassungsverordnung (VZV<sup>126</sup>) findet sich folgende Legaldefinition: «Die Haltereigenschaft beurteilt sich nach den tatsächlichen Verhältnissen. Als HalterIn gilt namentlich, wer die tatsächliche und dauernde Verfügungsgewalt über das Fahrzeug besitzt und es in seinem Interesse oder auf seine Kosten gebraucht oder gebrauchen lässt.» Das Bundesgericht hielt fest, dass regelmässig diejenige Person als HalterIn aufzufassen ist, auf deren eigene Rechnung und Gefahr der Betrieb des Fahrzeugs erfolgt, die aber auch zugleich über dieses und allenfalls über die zum Betrieb erforderlichen Personen tatsächliche und unmittelbare Verfügung über das Fahrzeug besitzt.<sup>127</sup>

Falls LenkerIn und HalterIn eines Fahrzeugs nicht identisch sind, ist bezüglich der Haftungsgrundlagen zu unterscheiden. Der/die LenkerIn haftet nicht nach dem SVG, sondern nach dem Obligationenrecht (Verschuldenshaftung gemäss

---

<sup>126</sup> Art. 78 Abs. 1 der Verordnung vom 27. Oktober 1976 über die Zulassung von Personen und Fahrzeugen zum Strassenverkehr (Verkehrszulassungsverordnung VZV), SR 741.51.

<sup>127</sup> BGE 92 II 42; BGE 129 III 102 ff.

Art. 41 Abs. 1 OR). Bei Verschulden haftet er/sie mit dem/der HalterIn solidarisch; seine Haftpflicht ist aber gemäss Art. 63 Abs. 2 SVG durch die obligatorische Haftpflichtversicherung des/der Halters/Halterin gedeckt.

### **Versicherungen im Rahmen der Vermietung von Fahrzeugen**

Die obligatorische Haftpflichtversicherung des/der Fahrzeughalters/-halterin kommt nur für Schäden auf, die durch das versicherte Fahrzeug verursacht wurden. Weiterer Versicherungsbedarf besteht indes bezüglich der Fahrzeuginsassen. Nicht gedeckt durch die obligatorische Motorhaftpflichtversicherung ist überdies der Schaden am Halterfahrzeug selbst.

Bei der herkömmlichen Autovermietung ist die Versicherung für Schäden, die die Fahrzeuglenkenden am Fahrzeug verursachen, in der Regel in der Form einer im Mietpreis inbegriffenen *Vollkaskoversicherung* ausgestaltet, wobei regelmässig ein Selbstbehalt besteht.<sup>128</sup> Die Haftung wird meist ausgeschlossen für Schäden, die durch vorsätzliches oder grob fahrlässiges Handeln verursacht werden oder auf Ausserachtlassung der allgemein üblichen Sorgfaltspflicht zurückzuführen sind.

### **Exkurs: Staatliche Regulierung im Versicherungsbereich**

Das Geschäft der privaten Versicherungsgesellschaften ist reguliert im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG<sup>129</sup>) und wird durch die Finanzmarktaufsicht FINMA kontrolliert. Zweck der Regelungen ist der Schutz der Versicherten vor Missbrauch und die Kontrolle der Solvenz der Versicherer. Das Betreiben einer Versicherung bedarf der Genehmigung durch die FINMA. Das Versicherungsvertragsgesetz (VVG<sup>130</sup>) regelt den Versicherungsvertrag als besonderen Vertragstypus ausserhalb der Vertragstypen des Obligationenrechts. Das VVG regelt auch Vorschriften zum Schutze der Konsumenten.

Zu ergänzen ist, dass Versicherungsverträge regelmässig (auch) in der Form allgemeiner Vertragsbedingungen (AVB) ausgestaltet sind. Entsprechend gilt es,

---

<sup>128</sup> [www.erv.ch/~media/Files/www\\_erv\\_ch/de/avb/Mietfahrzeugversicherung-AVB- E323-2016.pdf](http://www.erv.ch/~media/Files/www_erv_ch/de/avb/Mietfahrzeugversicherung-AVB- E323-2016.pdf) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

<sup>129</sup> Bundesgesetz betreffend die Aufsicht über Versicherungsunternehmen (Versicherungsaufsichtsgesetz, VAG) vom 17. Dezember 2004, SR 961.01.

<sup>130</sup> Bundesgesetz über den Versicherungsvertrag (Versicherungsvertragsgesetz, VVG) vom 2. April 1908, SR 221.229.1.

die durch die Gerichtspraxis entwickelten Regeln zur Abschluss- und Inhaltskontrolle sowie namentlich auch Art. 8 des Bundesgesetzes über den unlauteren Wettbewerb (UWG) zu beachten.

### **6.3.2.      Rechtliche Aspekte des Autoteilens in den Zeiten vor der Sharing Economy**

Die nachfolgenden Ausführungen zur herkömmlichen kommerziellen Autovermietung und zur gelegentlichen Ausleihe des Fahrzeuges ohne wirtschaftliche Interessen dienen dazu, Gemeinsamkeiten und allfällige Unterschiede zum Autoteilen nach dem Modell von sharoo aufzuzeigen.

Die Vermietung seines Fahrzeuges an Dritte gegen Entgelt ist im Rahmen der Privatautonomie und Vertragsfreiheit rechtlich zulässig, sofern das Fahrzeug zugelassen ist und der Dritte über einen gültigen Führerausweis verfügt. Das gilt selbstverständlich auch dann, wenn man EigentümerIn mehrerer Fahrzeuge ist und diese auch vermietet. Zu beachten ist, dass die Tätigkeit eines Autovermieters dann zu einer Pflicht zur Eintragung in das Handelsregister führt, wenn «ein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe betrieben wird, das während eines Jahres Roheinnahmen von mindestens CHF 100'000 (Jahresumsatz) generiert» (Art. 36 der Handelsregisterverordnung<sup>131</sup>). Zweck des Handelsregistereintrags ist der Schutz von Treu und Glauben im Geschäftsverkehr. Die rechtlichen Verhältnisse von Unternehmen sollen öffentlich und damit auch transparent gemacht werden.

Die Miete bzw. Vermietung eines Fahrzeuges basiert in vertraglicher Hinsicht auf einem Mietvertrag nach Art. 253 OR (Mietvertrag über eine bewegliche Sache). Wird das Fahrzeug vom Lenker beschädigt, haftet dieser nach vertragsrechtlichen Regeln. Wird ein Fahrzeug ohne Absicht rechtlicher Bindung von einer Person an eine andere ausgeliehen, so liegt eine ausservertragliche Gefälligkeit vor<sup>132</sup> und eine allfällige Haftung erfolgt nach den Bestimmungen zur ausservertraglichen Haftung in Art. 41 ff. Obligationenrecht (OR).

---

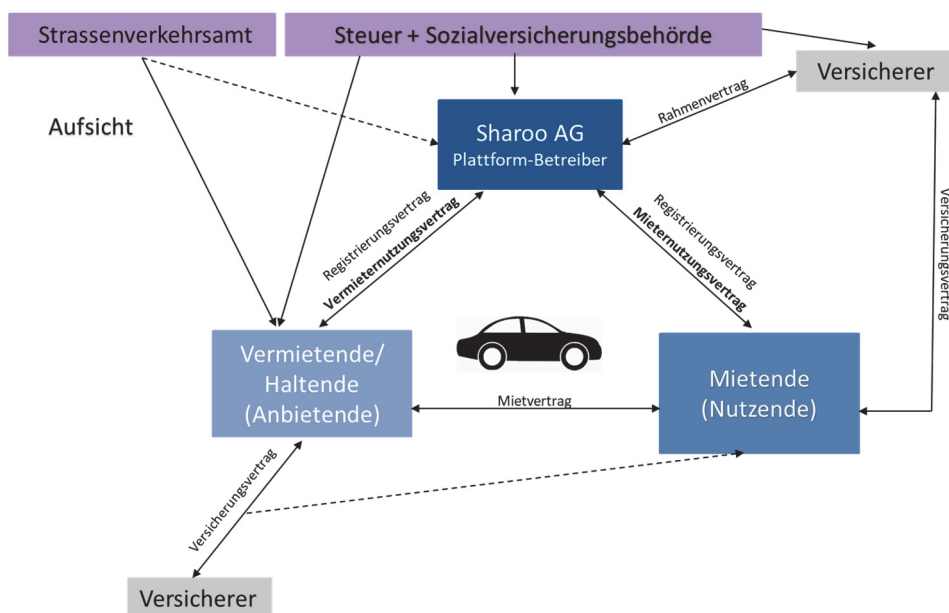
<sup>131</sup> Handelsregisterverordnung (HRegV) vom 17. Oktober 2007, SR 221.411.

<sup>132</sup> Zur Gefälligkeit siehe: CLAIRE HUGUENIN, Obligationenrecht Allgemeiner und Besonderer Teil, 2. Aufl., Zürich 2014, § 1 N. 78.

### 6.3.3. Analyse des Autoteilens nach dem Modell sharoo

#### 6.3.3.1. Übersicht der vertraglichen Beziehungen

Die nachfolgende Darstellung zeigt die Vielfalt der Rechtsverhältnisse und vertraglichen Beziehungen der verschiedenen Akteure.



Grafik Kurt Pärli. Quelle: Eigene Darstellung.

**Abbildung 12:** Rechtsverhältnisse im sharoo-Modell

#### 6.3.3.2. Relevanz der aufsichtsrechtlichen Regelungen

Die Darstellung zeigt, dass die staatliche Aufsicht primär gegenüber dem/der Fahrzeughalterin relevant ist (Kontrollschilder, Führerausweis, obligatorische Motorfahrzeughalterhaftpflicht). Fraglich ist jedoch, ob die gemäss Art. 70 VZV für berufsmässige Autovermietende bestehende Verpflichtung, ein Verzeichnis der Autovermietungen zu führen, auch für sharoo gilt. Dagegen spricht, dass

sharoo gerade nicht als VermieterIn auftritt. Der Mietvertrag kommt vielmehr zwischen dem Fahrzeughalter und dem Fahrzeugnutzer zustande. Die Plattform sharoo nimmt nur die Rolle der Vermittelnden des Mietgeschäfts ein. Der/die VermieterIn des Fahrzeuges fällt dann unter die Verzeichnispflicht, wenn er/sie die Vermietung des Fahrzeuges bzw. die Vermietung mehrerer Fahrzeuge gewerbsmässig betreibt. Gemäss den allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) der sharoo AG sind die Nutzenden verpflichtet, bei der Nutzung der Leistungen von sharoo die gesetzlichen Vorgaben einzuhalten. Sharoo weist in den AGB auch darauf hin, dass keine Prüfung der Angaben der Nutzer auf deren Richtigkeit durchgeführt würde, es läge vielmehr in der Verantwortung der Vermietenden und Mietenden, die Richtigkeit der Angaben vor dem Eingehen eines Mietvertrages selbstständig zu prüfen.<sup>133</sup>

Die aufgeworfenen Fragen sind insoweit von untergeordneter Bedeutung, als die Daten, wer vom wem über sharoo ein Auto gemietet hat, ohnehin elektronisch vorhanden sind (sowohl bei sharoo als auch beim/bei der VermieterIn).

### **6.3.3.3. Analyse der privatrechtlichen Beziehungen zwischen den AkteurlInnen**

#### **Vier involvierte Akteure**

Es lassen sich insgesamt vier Akteurinnen identifizieren, deren privatrechtliche Vertragsbeziehungen näher zu analysieren sind. Die sharoo AG als Betreiberin der Plattform steht in je einer vertraglichen Beziehung zur VermieterIn und MieterIn des Fahrzeuges. Weiter involviert ist die Mobiliarversicherung, mit der die sharoo AG eine Versicherungslösung ausgearbeitet hat, die vom Mieter des Fahrzeuges als Alternative zu einer eigenen Versicherung abgeschlossen werden kann. Die Schäden, die das Fahrzeug des Halters oder der Halterin verursacht, sind über die ohnehin obligatorische Versicherung des/der Fahrzeughalters/-halterin abgedeckt.

---

<sup>133</sup> Siehe Art. 3.3.1 der AGB von sharoo, [https://sharoo.com/wp-content/uploads/agb\\_de.pdf](https://sharoo.com/wp-content/uploads/agb_de.pdf) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

Die rechtlichen Grundlagen der vertraglichen Beziehungen zwischen den genannten AkteurInnen finden sich im Obligationenrecht und im Versicherungsvertragsgesetz. Die Plattform sharoo definiert die einzelnen vertraglichen Beziehungen zudem weitgehend durch die AGB. Auf diese wird noch im Einzelnen zurückzukommen sein.<sup>134</sup>

## Der Registrierungsvertrag

Jede/r NutzerIn von sharoo muss sich registrieren. Nach erfolgreicher Registrierung verfügt die jeweilige Person über ein Profil bei sharoo. Bereits diese Registrierung stellt eine vertragliche Bindung dar. Mit der Anmeldung bei der Plattform verpflichtet sich die registrierte Person, die notwendigen Angaben wahrheitsgetreu auszufüllen. Erforderlich sind Angaben zur Person und die elektronische Übermittlung des eingescannten Führerausweises. Sharoo prüft den Ausweis auf seine Gültigkeit hin. Nach erfolgter und geprüfter Registrierung erhält man ein Personen-konto. Die Registrierung auf der Vermittlungsplattform ist unentgeltlich und verpflichtet den Nutzer nicht zum Abschluss eines Nutzungsvertrages als Vermieter oder Mieter. Die Registrierung ist als Innominatvertrag zu qualifizieren, auf den die Bestimmungen des allgemeinen Teils des Obligationenrechts und, wo passend, Bestimmungen der Vertragstypen des Obligationenrechts besonderer Teil analog anzuwenden sind.<sup>135</sup>

Der Vertragsabschluss ist formlos gültig,<sup>136</sup> das bedeutet, dass die Vertragsparteien über die Form bestimmen dürfen. So könnte der Vertrag mündlich oder sogar auf einem Notizzettel geschlossen werden oder eben wie im vorliegenden Fall digital. Wird der Registrierungsvertrag abgeschlossen, so finden die AGB von sharoo Anwendung. Die allgemeinen Geschäftsbedingungen sind im Streitfall nur gültig und daher Bestandteil des Vertrages, wenn der Konsument diese kennt bzw. kennen konnte. Ausserdem muss der Vertrag gegenüber Art. 8 UWG standhalten, d.h., der Vertragsinhalt darf nicht unlauter sein. Gemäss Art. 8 UWG handelt unlauter, wer vorformulierte allgemeine Geschäftsbedingungen verwendet, die in irreführender Weise zum Nachteil einer Vertragspartei von der

---

<sup>134</sup> [https://sharoo.com/wp-content/uploads/agb\\_de.pdf](https://sharoo.com/wp-content/uploads/agb_de.pdf) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

<sup>135</sup> Im schweizerischen Privatrecht gilt Typenfreiheit, die es den Parteien erlaubt, innerhalb der gesetzlichen Schranken (vgl. Art. 19 OR) vertragliche Bindungen völlig losgelöst von den im Gesetz vorhandenen Vertragstypen einzugehen.

<sup>136</sup> Art. 12 OR.

anwendbaren gesetzlichen Ordnung erheblich abweichen oder eine der Vertragsnatur erheblich widersprechende Verteilung von Rechten und Pflichten vorsehen. Zweck dieser Bestimmung ist der Schutz des/der KonsumentIn. Als KonsumentIn gilt, wer den Vertrag für den privaten Gebrauch und demnach nicht im kaufmännischen Verkehr abschliesst.

### **Der Vermietende-Nutzungsvertrag**

Will ein/e NutzerIn der Plattform (lediglich angemeldete Person) auch als VermieterIn oder MieterIn auftreten, d.h. die Funktion der Plattform auch tatsächlich für seine/ihre Zwecke nutzen, so hat die betreffende Person diesbezüglich einen sogenannten Nutzungsvertrag abzuschliessen. Damit die, zunächst lediglich registrierte Person, als VermieterIn auftreten kann, bedarf es des Abschlusses eines Nutzungsvertrages zwischen dem/der potenziellen VermieterIn und sharoo. Dafür stehen verschiedene Vertragsmodelle zur Verfügung.<sup>137</sup> Die Vertragsmodelle regeln die Konditionen über die monatlichen Kosten, Kommission, Mindestvertragsdauer etc. Hat sich der/die NutzerIn für ein Vertragsmodell entschieden, klickt er/sie dieses an und macht sharoo sogleich ein Angebot zum Abschluss eines VermieterInnen-Nutzungsvertrages.

Anzumerken ist, dass sharoo mit der Möglichkeit des Eingehens auf die verschiedenen Vertragsmodelle lediglich eine sog. *invitatio ad offerendum abgibt*, was so viel wie «Aufforderung zur Abgabe eines Angebots» bedeutet. Dies bedeutet, dass sharoo das Angebot vonseiten der potenziellen VermieterInnen auch ablehnen kann und es folglich nicht zu einem Vertragsschluss kommen würde. Eine Annahme seitens sharoo erfolgt nur dann, wenn die Nutzenden die Anforderungen als Vermietende erfüllen. Geprüft wird weiter, ob beim Fahrzeug des/der Vermietenden das SAK (Programm, um das Fahrzeug schlüssellos zu öffnen) eingebaut werden kann. Ist die Prüfung erfolgreich, informiert sharoo den/die UserIn entsprechend und es kommt zu einem Vertrag zwischen den beiden Parteien. Sonach sind die Vertragsparteien die sharoo AG sowie die jeweilige Person. Der Vertragsschluss erfolgt in digitaler Weise, dies ist aus den oben aufgeführten Gründen zulässig.

---

<sup>137</sup> [https://sharoo.com/wp-content/uploads/agb1.2\\_de.pdf](https://sharoo.com/wp-content/uploads/agb1.2_de.pdf) (zuletzt aufgerufen am 29.9.2017).

## Mietende-Nutzungsvertrag

Nach erfolgter Registrierung muss sich der/die an einer Automiete interessierte UserIn erst bei der Plattform als MieterIn anmelden. Dazu muss er/sie die verlangten Unterlagen (Führerausweis, Angaben zu den Zahlungsmitteln usw.) angeben und er/sie muss sich auch verpflichten, die verlangten Verhaltensregeln einzuhalten.

Mit Absendung des Antrags macht der/die NutzerIn ein Angebot zum Abschluss des Mietenden-Nutzungsvertrages. Sharoo prüft in der Folge, ob der/die NutzerIn die Anforderungen als MieterIn erfüllt. Ist die Prüfung erfolgreich, wird der/die UserIn entsprechend informiert. Die Bestätigung durch sharoo gilt als Annahme des Antrags, d.h., mit Erhalt der Bestätigung tritt der Mietenden-Nutzungsvertrag in Kraft. Auch hier kommt es, wie oben dargelegt, zu einem Innominatvertrag, der den Auslegungsregeln von Art. 8 UWG standhalten muss.

## Der Vertrag zwischen VermieterIn und MieterIn

Wird ein Auto, welches via App ausgesucht wird, dann auch angeklickt und schliesslich benutzt, so kommt es zwischen den Vermietenden und den Mietenden zu einem Mietvertrag über einen beweglichen Gegenstand.<sup>138</sup> Was bedeutet dies in vertragsrechtlicher Hinsicht? Zunächst ist festzuhalten, dass es mit Ausnahme des Gesetzes zum unlauteren Wettbewerb (UWG) in der Schweiz keine gesetzlichen Regelungen gibt, das den elektronischen Geschäftsverkehr speziell erfasst.<sup>139</sup> Daher finden die Bestimmungen des Obligationenrechts analog Anwendung. Faktisch entstehen im elektronischen Geschäftsverkehr übereinstimmende Willenserklärungen, indem ein Angebot oder ein Antrag zum Vertragsschluss per Mausklick angenommen wird.<sup>140</sup> Im Falle eines Mietvertrags verpflichtet sich der/die VermieterIn mit Vertragsschluss zur Übergabe des Gegenstandes für eine festgesetzte Zeitspanne. Demgegenüber besteht beim/bei der MieterIn die vertragliche Verpflichtung, den Gegenstand bzw. das Fahrzeug in vertragsgemässer Weise zu nutzen.<sup>141</sup>

---

<sup>138</sup> Art. 253 OR.

<sup>139</sup> Art. 3 Abs. 1 lit. s UWG.

<sup>140</sup> CLAIRE HUGUENIN, Obligationenrecht Allgemeiner und Besonderer Teil, 2. Aufl., Zürich 2014, § 1 N. 204 ff.

<sup>141</sup> Gemäss Art. 11 OR bedürfen Verträge nur einer besonderen Form, sofern das Gesetz dies vorschreibt. Schreibt das Gesetz keine besondere Form vor und haben die Parteien selbst auch

## Versicherungsverträge

Sharoo bietet selbst keinen Versicherungsschutz. Gemäss Angaben von sharoo auf der Webseite besteht allerdings ein Rahmenabkommen mit der Schweizerischen Mobiliar Versicherungsgesellschaft, auf dessen Basis der/die MieterIn mit der Mobiliar-Versicherung einen Versicherungsvertrag abschliesst. Diese Versicherung deckt weitgehend alle relevanten möglichen Schäden ab, sieht allerdings einen Selbstbehalt von 1000 CHF für die Vollkaskoversicherung vor. Möglich ist auch, dass der/die MieterIn durch die Versicherung des Vermieters/der Vermieterin abgedeckt ist.<sup>142</sup>

### 6.3.3.4. Das Einkommen der Vermietenden in steuer- und sozialversicherungsrechtlicher Hinsicht

Die sharoo AG selbst ist als Aktiengesellschaft steuerpflichtig und gegenüber den Sozialversicherungsbehörden für die korrekte Abrechnung der Beiträge für ihre Angestellten verantwortlich. Das ist selbstverständlich und bedarf keiner weiteren Ausführungen.

Fraglich ist, wie das Einkommen steuerrechtlich und sozialversicherungsrechtlich zu qualifizieren ist, welches die VermieterInnen durch die Vermietung ihres Fahrzeuges erzielen. In steuerrechtlicher Hinsicht hängt eine allfällige Steuerpflicht im Wesentlichen davon ab, ob die Vermietung gewerbsmässig erfolgt. Ein Indiz für die Gewerbsmässigkeit der Autovermietung über die Plattform sharoo ist der Werbehinweis auf der Webseite von sharoo, wonach mit dem Vermieten des eigenen Autos bis zu 1000 CHF pro Monat verdient werden könne.<sup>143</sup> Auch finden sich auf der Webseite Empfehlungen an die VermieterInnen, wie diese ihr Angebot (besser) vermarkten könnten.<sup>144</sup>

---

keine vereinbart, so gilt die sog. Formfreiheit, demnach können Verträge ohne jegliche Form, also z.B. auch digital in Form von Web-Formularen abgeschlossen werden.

<sup>142</sup> Siehe die Angaben auf der Webseite von sharoo: <http://support.sharoo.com/hc/de/articles/209737845-Wie-funktioniert-der-Versicherungsschutz-%C3%BCber-die-pers%C3%B6nliche-Versicherung-des-Vermieters-> (zuletzt aufgerufen am 6.7.2017).

<sup>143</sup> Siehe [www.sharoo.com/vermieter-werden/?\\_ga=1.225170842.1239491374.1489761540](http://www.sharoo.com/vermieter-werden/?_ga=1.225170842.1239491374.1489761540) (zuletzt aufgerufen am 19.3.2017).

<sup>144</sup> Siehe <http://support.sharoo.com/hc/de/articles/206557764-Wie-kann-ich-mein-Auto-vermarkten-> (zuletzt aufgerufen am 19.3.2017).

Wenn durch eine Erwerbstätigkeit Einkommen erzielt wird, stellt sich auch die Frage der Beitragspflicht an die Sozialwerke. Grundsätzlich ist jedes Erwerbseinkommen abgabepflichtig, wobei sich die Frage stellt, ob ein Einkommen aus selbstständiger oder unselbstständiger Erwerbstätigkeit vorliegt. Angesichts der weitgehenden Freiheiten der Vermietenden im Verhältnis zu sharoo (u.a. können die Preise für die Vermietung selber bestimmt werden), ist von einer selbstständigen Erwerbstätigkeit auszugehen. Sowohl bei Einkommen aus unselbstständiger als auch bei Einkommen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit sieht das Gesetz vor, dass Personen, die hauptberuflich bereits als Unselbstständigerwerbende versichert sind, auf Einkommen bis zu 2300 CHF pro Jahr keine Beiträge abliefern müssen. Wenn demnach der Verdienst aus der Autovermietung unter diese Schranke fällt, besteht keine AHV-Beitragspflicht. Falls das erzielte Einkommen höher ist, müssen die entsprechenden AHV-Beiträge geleistet werden.

#### **6.3.3.5. Pflicht zur gegenseitigen Bewertung**

VermieterIn und MieterIn können sich gemäss AGB gegenseitig bewerten. Eine vertragliche Pflicht zur Bewertung besteht nicht. Die bewertete Person hat weder die Möglichkeit, eine – allenfalls nicht korrekte – Bewertung zu löschen noch zu kommentieren.<sup>145</sup> Hier ist darauf hinzuweisen, dass nach Art. 5 DSG der Datenbearbeiter (also vorliegend sharoo) verpflichtet ist, sich über die Richtigkeit der bearbeiteten Daten zu vergewissern. Nach Art. 5 Abs. 2 DSG kann jede betroffene Person von der Datenbearbeiterin, also vorliegend sharoo, verlangen, dass unrichtige Daten berichtigt werden. Zu Unrecht schlecht bewertete Nutzende müssen also aus datenschutzrechtlicher Sicht die Möglichkeit haben, ihre Sicht darzustellen.

#### **6.3.4. Fazit und offene Fragen**

Das sharoo-Modell zieht in *aufsichtsrechtlicher* Hinsicht die Frage nach sich, ob ein/e VermieterIn oder allenfalls doch sharoo selbst die Pflicht hat, im Sinne von Art. 70 VZV ein Verzeichnis der Vermietungen zu führen und dieses auf Verlangen den zuständigen Behörden herauszugeben. Es ist zumindest aus den auf der Webseite publizierten Informationen nicht klar ersichtlich, ob sharoo diese

---

<sup>145</sup> Siehe <http://support.sharoo.com/hc/de/articles/209034189-Wo-und-wie-lange-kann-ich-Mieter-bewerten-> (Zugriff 19.3.2017).

Frage geklärt hat. In den AGB von sharoo wird indes klargestellt, dass die VermieterInnen und MieterInnen für die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen verantwortlich sind. Diese AGB-Bestimmung ändert aber nichts daran, dass die zuständigen Aufsichtsbehörden gegebenenfalls auch sharoo in die Pflicht nehmen könn(t)en, wenn nach Prüfung der Sachlage sharoo für die Erfüllung regulatorischer Anforderungen zuständig ist. Wie bereits weiter oben erwähnt wurde, stellt die Erfüllung dieser Verzeichnispflicht angesichts der ohnehin vorhandenen Daten über die Mietenden kein Problem dar.

Ob die Verzeichnispflicht besteht, hängt von der *Gewerbsmässigkeit* der Autovermietung ab. Wenn aus der Autovermietung nach Abzug der Kosten ein Gewinn verbleibt, ist die Gewerbsmässigkeit zu bejahen. Dies wirkt sich auch auf die Steuer- und Abgabepflicht aus. Wer also sein Auto gewerbsmässig vermietet, ist grundsätzlich steuer- und AHV-pflichtig, wobei für geringfügige Einkommen Ausnahmen bestehen. Wer zudem durch die Autovermietung ein Roheinkommen von über 100'000 CHF pro Jahr erwirtschaftet, ist zum Handelsregistereintrag verpflichtet.

Bei der Bewertungsplattform von sharoo (wie bei allen anderen Bewerbungsplattformen) stellen sich daten- und persönlichkeitsrechtliche Probleme, die einer vertieften Analyse bedürften.<sup>146</sup>

Bei der vorliegend vorgenommenen Analyse zeigen sich hinsichtlich der vertragsrechtlichen Ausgestaltung der Rechtsverhältnisse zwischen den verschiedenen Akteuren keine besonderen Schwierigkeiten.

---

<sup>146</sup> Auch für den Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten (EDÖB) sind Bewerbungsplattformen im Internet in datenschutzrechtlicher Hinsicht kritisch, siehe [www.edoeb.admin.ch/datenschutz/00683/00690/00861/index.html](http://www.edoeb.admin.ch/datenschutz/00683/00690/00861/index.html) (zuletzt aufgerufen am 31.3.2017).

## 7. Szenarien für die Schweiz

### 7.1. Szenarioausgestaltung

Die Szenarioanalyse gestattet die Projektion möglicher Entwicklungen der Sharing Economy, wobei je Szenario unterschiedliche Stellschrauben zentraler Einflussfaktoren variiert werden können. Bei der Entwicklung der beiden unterschiedlichen Szenarien soll sozusagen in Bildern «gedacht» werden, wie sich die Sharing Economy in der Schweiz entwickeln könnte. Dies soll es ermöglichen, vorhandenen Unsicherheiten bezüglich der künftigen Entwicklung der Sharing Economy Rechnung zu tragen. Die Szenarien stellen keine Prognose dar, sie bilden denkbare Entwicklungen ab.

Bei der Entwicklung und Diskussion solcher Szenarien sind die wirtschaftliche, gesellschaftliche, umweltseitige und rechtliche Ebene einzubeziehen. Dank der Ausarbeitung und Diskussion der beiden Szenarien soll die SWOT-Analyse konkretisiert und griffiger dargestellt werden. Es geht darum, die **Potenziale** der Sharing Economy anhand der Szenarien aufzuzeigen und die **Chancen und Risiken** einzuordnen. Daraus können die nötigen Rahmenbedingungen und Voraussetzungen abgeleitet werden, welche die Chancen einer günstigen Entwicklung erhöhen und die Risiken eines unerwünschten Pfades mindern. Erarbeitet werden zwei Szenarien, welche auf den Erkenntnissen der bisherigen Arbeiten basieren.

Die beiden Szenarien sollen nach Massgabe des regulatorischen Rahmens und der Akzeptanz der Nutzenden gebildet werden. Sie sollen ein primär qualitatives Bild einer Schweiz mit (unterschiedlich) steigender Bedeutung der Sharing Economy entwerfen. Die Szenarien denken in eher langfristigen Zeiträumen und beschreiben einen Zustand ungefähr im Jahr 2030, sie stellen aber explizit keine Prognose der künftigen Entwicklung dar. Hingegen sollen sie mögliche Ausprägungen abbilden, in denen sich die Chancen und Risiken je nach Regulierung und Akzeptanz (Markterfolg) in der Bevölkerung unterschiedlich manifestieren. Die beiden Szenarien orientieren sich an folgender Grunddisposition:

- **Szenario Hoch**

Die Angebote der Sharing Economy verbreiten sich stark und werden intensiv genutzt.

- **Szenario Tief**

Die Angebote der Sharing Economy verbreiten sich nur wenig und werden nur teilweise genutzt.

In den folgenden Abschnitten gehen wir auf die Prämissen und die szenario-bildenden Faktoren genauer ein und umschreiben die beiden Szenarien.

### **Prämissen**

Die Szenarioanalyse erfolgt qualitativ, umfasst keine quantitativen Elemente und hat primär illustrativen und kommunikativen Charakter. Deshalb können in den beiden Szenarien nicht alle möglichen Stellschrauben, Aspekte und Varianten berücksichtigt werden. Folgende Aspekte nehmen wir innerhalb der beiden Szenarien als fix an:

- Wirtschaftliche Entwicklung in Europa und weltweit: Diese «Grosswetterlage» bildet den Rahmen, in welchem sich die Akteure in der Schweiz bewegen. Sie wird in den beiden Szenarien nicht variiert.
- Digitalisierung: Beiden Szenarien wird der gleiche technische Fortschritt zugrunde gelegt. Die Digitalisierung schreitet weiter voran, darüber hinaus werden aber keine spezifischen Annahmen getroffen.
- Die Affinität gegenüber digitalen Angeboten in der Bevölkerung nimmt in den kommenden Jahren generell zu.

Neben diesen Aspekten sei zudem erwähnt, dass wir weiterhin von der in Kapitel 2 hergeleiteten Abgrenzung der Sharing Economy ausgehen.

### **Einflussfaktoren**

Für die Ausgestaltung der Szenarien berücksichtigen wir verschiedene Einflussfaktoren, welche je für Plattformbetreibende, Nutzende und Anbietende gebündelt werden. Ein weiterer Bereich stellt die rechtliche Ebene dar. Dabei können für die Szenarienausgestaltung nicht sämtliche möglichen Einflussfaktoren ex-

plizit definiert werden (von den sechs Verhaltenstreibern gemäss Kapitel 3 verwenden wir z.B. zwei, Vertrauen und (Risiko-)Bereitschaft). Wir haben die folgenden wichtigen Stellschrauben ausgewählt:

- Plattformbetreibende:
  - Verfügbarkeit von Risikokapital
  - Anteil kommerzieller Plattformen («for profit»; profitorientierte Plattformen)
  - Anteil global tätiger Player/Plattformen (global tätige Player)
  - Wettbewerbsintensität
- Nutzende und Anbietende:
  - Akzeptanz
  - (Risiko-)Bereitschaft
  - Vertrauen in Plattformbetreibende und Anbietende
  - Bewusstsein für Datenschutz
  - Preiselastizität (preissensitive Präferenzen)
  - Bewusstsein für Nachhaltigkeit
- Rechtliche Ebene:
  - Regulierung des Arbeits- und Sozialversicherungsrechts

## Übersicht der Szenarien

Diese Einflussfaktoren werden je nach Szenario anders variiert. Ausgehend von den gesetzten Prämissen und den Ausprägungen der verschiedenen Einflussfaktoren lassen sich nun die beiden Szenarien bilden. Die folgende Tabelle fasst die zwei Szenarien und die jeweiligen Ausprägungen der verschiedenen Einflussfaktoren zusammen. In der ersten Spalte der Tabelle ist der jeweilige Einflussfaktor aufgeführt, in der zweiten und dritten Spalte dann dessen Ausprägung im jeweiligen Szenario. Die Szenarien werden im Anschluss an die Tabelle detaillierter skizziert.

**Tabelle 9:** Ausprägung der beiden Szenarien entlang der Einflussfaktoren

<b>Einflussfaktoren</b>	<b>Szenario Hoch</b>	<b>Szenario Tief</b>
<b>Plattformbetreibende</b>		
▪ Verfügbarkeit Risiko-kapital	▪ Reichlich verfügbar	▪ Nur begrenzte Mittel
▪ Profitorientierte Plattformen	▪ Grosse Anzahl	▪ Geringe Anzahl
▪ Global tätige Player	▪ Global verfügbare Plattformen in diversen Bereichen	▪ Nur vereinzelt global verfügbare Plattformen
▪ Wettbewerbsintensität	▪ Hoher Konkurrenzdruck	▪ Wenig Konkurrenzdruck
<b>Nutzende und Anbietende</b>		
▪ Akzeptanz	▪ Hohe Akzeptanz	▪ Tief
▪ (Risiko-)Bereitschaft	in Bevölkerung	▪ Tief
▪ Vertrauen in Plattformbetreibende und Anbietende	▪ Hoch	▪ Tief
▪ Bewusstsein Datenschutz	▪ Hoch	▪ Stark ausgeprägt
▪ Preissensitive Präferenzen	▪ Wenig ausgeprägt	▪ Tiefe Preiselastizität
▪ Bewusstsein Nachhaltigkeit	▪ Hohe Preiselastizität	▪ Wenig ausgeprägt
▪ Stark ausgeprägt	▪ Stark ausgeprägt	
<b>Rechtliche Ebene</b>		
▪ Arbeits- und Sozialversicherungsrecht	▪ Keine zusätzlichen Regulierungen	▪ Zusätzliche Regulierungen

In der ersten Spalte ist der Einflussfaktor aufgelistet und in der zweiten und dritten Spalte dessen Ausprägung im jeweiligen Szenario.

Lesebeispiel: Im Szenario Hoch ist der Einflussfaktor Akzeptanz hoch, die Nutzenden und Anbietenden der Plattformen sind demnach in der Bevölkerung sehr gut akzeptiert. Im Szenario Tief ist das Gegenteil der Fall.

Tabelle INFRAS.

## Szenario Hoch

Das Szenario Hoch beschreibt eine Situation, in welcher sich die Sharing Economy stark entwickelt. Dabei sind die einzelnen Aspekte (vgl. Tabelle 9) in diesem Szenario wie folgt ausgestaltet:

- Plattformbetreibende
  - Die Kapitalmärkte stehen der Sharing Economy weiter positiv gegenüber, viele AkteurInnen sind bereit, in Form von Risikokapital beträchtliche Investitionen in den Sektor zu tätigen. Den verschiedenen Plattformbetreibenden stehen somit ausreichend Finanzierungsquellen für die Investitionen zur Verfügung.
  - Die meisten bekannten und verbreiteten Plattformbetreibenden sind gewinnorientierte, global aufgestellte Unternehmen, welche mit ihren Vermittlungsangeboten weltweit Nutzende und Anbietende zusammenführen.
  - Insgesamt zeichnet sich eine hohe Wettbewerbsintensität ab mit einer Vielzahl konkurrierender Anbietenden entlang verschiedener Märkte/Bereiche und Ländern/Regionen. Neben den grossen AkteurInnen bietet das Umfeld auch kleineren Plattformbetreibenden die Möglichkeit, neue Applikationen und Plattformideen zu kreieren und am Markt anzubieten.
- Nutzende und Anbietende
  - Die Nachfrage nach Plattformvermittlungen ist hoch. Die Plattformen geniessen bei der breiten Bevölkerung einen guten Ruf und werden auch von Unternehmen rege genutzt. Bis 2030 hat sich somit die Bereitschaft, wirtschaftliche Transaktionen über Plattformen zu vermitteln und abzuwickeln, stark verbreitet. Formen der Arbeitsteilung über Plattformen respektive von kleinen «Jobs» auf einer Vielzahl von Plattformen finden im Arbeitsmarkt weite Verbreitung und werden von einem grossen Teil der Bevölkerung genutzt.
  - Grundsätzlich ist das Vertrauen der Nutzenden (Anbietenden und KonsumentInnen) in die Sharing Economy gestiegen. Gleichzeitig haben die einzelnen Plattformen einen guten Ruf bei den Nutzenden.
  - Ein weiterer Faktor für die starke Nutzung der Sharing Economy ist das geringe Bewusstsein der Nutzenden für den Datenschutz. Plattformbetreibende sammeln somit viele personalisierte Daten und können diese für interne als auch kommerzielle Zwecke gegenüber Dritten verwenden, ohne dass sich die Nutzenden den Gefahren des Missbrauchs ihrer Personendaten bewusst sind.

- Eine hohe Sensibilität gegenüber Preisunterschieden führt dazu, dass die Plattformen stark genutzt werden. Durch die deutlich tieferen Transaktionskosten fallen für die Nutzenden tiefere Endpreise an, ebenso lassen sich Angebote einfach und gut zwischen respektive über eine Plattform vergleichen.
- Bei der breiten Bevölkerung besteht letztlich ein klares Nachhaltigkeitsbedürfnis, welches durch die entsprechende Kommunikation der Plattformen angesprochen wird.
- Rechtliche Ebene
  - Im rechtlichen Bereich sind für die Sharing Economy gegenüber heute keine (oder höchstens geringfügige) zusätzlichen Regulierungen in Kraft getreten. Dadurch kann sich die Sharing Economy im heutigen Rechtsrahmen weiterentwickeln.

## **Szenario Tief**

Das Szenario Tief beschreibt eine Situation, in welcher sich die in obigen Kapiteln gezeigte Sharing Economy nur schwach entwickelt. Dabei sind die einzelnen Aspekte (vgl. Tabelle 9) in diesem Szenario wie folgt ausgestaltet:

- Plattformbetreiber
  - Die Kapitalmärkte stehen der Sharing Economy skeptisch gegenüber, das zur Verfügung stehende Risikokapital ist begrenzt, weshalb unter den bestehenden Plattformbetreibenden ein starker Wettbewerb um diese Mittel besteht. Bestimmte Plattformbetreibende können sich deshalb nicht in vorgesehenem Masse finanzieren.
  - Es gibt nur wenige weitverbreitete Plattformen. Viele Plattformen konnten ihr Geschäftsmodell nicht langfristig finanzieren und haben sich entsprechend nicht entwickelt. Eher Verbreitung finden nicht gewinnorientierte Plattformen, welche eher auf lokaler Ebene bestehen und nicht zwingend eine internationale Verbreitung anvisieren.
  - Die Wettbewerbsintensität ist vor diesem Hintergrund tief, es besteht nur eine geringe Anzahl internationaler und kompetitiver Akteure respektive Plattformen.

- Nutzende und Anbietende
  - Die Nachfrage nach Plattformvermittlungen ist eher tief. Die Plattformen verfügen bei der breiten Bevölkerung nur über eine geringe Akzeptanz in spezifischen Bereichen (z.B. Mobilität) und konnten sich nicht in breitem Masse durchsetzen. Bis 2030 hat sich die Bereitschaft, wirtschaftliche Transaktionen über Plattformen zu vermitteln und abzuwickeln, demnach nur wenig verbreitet. Insbesondere steht die Bevölkerung Formen der Arbeitsteilung über Plattformen respektive von kleinen «Jobs» auf einer Vielzahl von Plattformen kritisch gegenüber.
  - Das Vertrauen der Nutzenden und Anbietenden in die Sharing Economy ist gegenüber heute nicht gestiegen. Einzelne Plattformen haben zudem einen schlechten Ruf (z.B. aufgrund eines nachlässigen Umgangs mit dem Datenschutz oder unklaren Geschäftsbedingungen), was – zusammen mit dem stark ausgeprägten Bewusstsein für den Umgang mit persönlichen Daten und für Angelegenheiten des Datenschutzes generell – die Verbreitung insgesamt ebenfalls hemmt.
  - In der Schweiz besteht eine eher tiefe Sensibilität gegenüber Preisunterschieden. Die deutlich tieferen Transaktionskosten der Plattformen führen deshalb nicht zu einer wesentlich höheren Nutzung.
  - Bei der breiten Bevölkerung besteht letztlich kein klares Nachhaltigkeitsbedürfnis, von welchem die Plattformen profitieren könnten.
- Rechtliche Ebene
  - Im rechtlichen Bereich liegen gegenüber heute wesentliche Erweiterungen der gesetzlichen Vorschriften vor, welche den Sharing-Economy-Bereich zusätzlich abdecken. Insbesondere im Bereich Arbeitsrecht sind nicht zielführende Regulierungen eingeführt worden, welche die Verbreitung der Sharing-Economy-Angebote hemmen oder verzögern, indem sie den Arbeitnehmerschutz zu stark in den Vordergrund rücken.<sup>147</sup>

---

<sup>147</sup> Hier handelt es sich um eine mögliche Ausgestaltung der rechtlichen Ebene im Szenario Tief. Denkbar wäre stattdessen auch eine Szenariogestaltung, bei welcher dem Arbeitnehmerschutz gar keine Beachtung geschenkt wird, was ebenso zu einer geringeren Verbreitung der Sharing Economy respektive der Plattformökonomie führen könnte.

## Kurzfazit zur Szenariogestaltung

- Die beiden Szenarien beschreiben je einen möglichen Zustand ungefähr im Jahr 2030. Unter der Annahme eines andauernden technologischen Fortschrittes wird sich die Plattformökonomie bis dahin in beiden Szenarien weiterentwickelt und -verbreitet haben.
- Szenario Hoch: Es besteht ein erheblicher Boom der Plattformökonomie generell und damit auch der Sharing Economy, d.h., die Gesellschaft/Wirtschaft wird stark geprägt durch die Auswirkungen der Sharing Economy bzw. Plattformökonomie. Insbesondere der Arbeitsmarkt wird stark geprägt sein von neuen Arbeitsformen und den damit zusammenhängenden sozialversicherungsrechtlichen Fragen (verbreitete Selbstständigkeit, «Ich-AG» etc.). Dieser Bereich weist die wichtigsten/wesentlichsten Risiken des Szenarios Hoch aus; insgesamt überwiegen die Chancen.
- Szenario Tief bildet dadurch grundsätzlich ein Szenario mit etwas weniger Chancen als Szenario Hoch: Die Welt bewegt sich generell hin zur Plattformökonomie respektive zum Sharing-Economy-Umfeld, die Schweiz aber weniger stark, dadurch gehen einige heutige Standortvorteile verloren oder schwächen sich ab, der Vorsprung der Schweiz (Innovation, Technologieanwendung, -produktion, -engineering) wird kleiner. Daher bleibt auch der Anteil der Sharing Economy am BIP und an der Beschäftigung im Szenario Tief geringer als im Szenario Hoch.

## 7.2. Szenarioanalyse: Chancen und Risiken

In diesem Kapitel werden die Ausprägungen der in Kapitel 4 und 5 hergeleiteten Chancen und Risiken für die zwei Szenarien diskutiert. Dies erfolgt nach den drei Nachhaltigkeitsebenen (Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt). Die Inhalte folgen aus der Literatur und den durchgeführten Fallbeispielen. Für beide Szenarien werden die Chancen und Risiken zuerst in einer Tabelle aufgeführt und danach erläutert. Die Szenarien bilden Grundlage für die anschliessende Herleitung von Folgerungen für die Politik im Schlusskapitel.

### 7.2.1. Szenario Hoch

**Tabelle 10:** Chancen und Risiken – Szenario Hoch

<b>Nachhaltig- keitsebene</b>	<b>Chancen</b>	<b>Risiken</b>
Wirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tiefere Transaktions- und Suchkosten</li> <li>▪ Zugang zu Absatzmärkten auf der ganzen Welt</li> <li>▪ Tiefere Fixkosten für kleine und mittlere Plattformbetreibende und dadurch erleichterter Markteintritt</li> <li>▪ Tiefere Preise</li> <li>▪ Erhöhte Produktqualität bisheriger Anbietenden</li> <li>▪ Höhere volkswirtschaftliche Effizienz</li> <li>▪ Erhöhte Innovationstätigkeit</li> <li>▪ Erhöhte relative Wettbewerbsfähigkeit</li> <li>▪ Attraktivität Arbeitnehmende</li> <li>▪ Nutzen von Synergien von Sharing-Economy-Plattformen und bisherigen Anbietenden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bisherige Anbietende verlieren Marktanteile</li> <li>▪ Durch positive Netzwerkeffekte kommt es zu «Winner-takes-it-all»-Plattformen</li> <li>▪ Einkommenseinbussen der Arbeitnehmenden</li> <li>▪ Prekarisierung der Arbeit (Verschlechterung der Arbeitsbedingungen)</li> <li>▪ Einbussen im Sozialversicherungs- und Steuersystem</li> </ul>
Gesellschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erzielen eines Nebenverdienstes</li> <li>▪ Flexibilität durch neue Arbeitsformen</li> <li>▪ Abschaffung von Informationsasymmetrien, mehr Transparenz</li> <li>▪ Zugang zu neuen Produkten für gewisse Nutzergruppen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Intransparenz bei der Datenverwendung von Nutzenden und Anbietenden</li> <li>▪ Verantwortung bei Unfällen oder Problemen ist nicht geregelt</li> <li>▪ Abnahme der Weiterbildung</li> <li>▪ Keine Zunahme der sozialen Kontakte</li> <li>▪ Benachteiligung von Personen in Randregionen</li> <li>▪ Monetarisierung sozialer Arbeit</li> <li>▪ Erhöhte psychische Belastung der Arbeitnehmenden von Sharing-Economy-Plattformen</li> </ul>

Umwelt	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Innovationen führen zu höherer Ressourceneffizienz</li> <li>▪ Durch das Teilen werden Ressourcen effizienter genutzt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erhöhtes verfügbares Einkommen könnte für umweltbelastende Güter eingesetzt werden</li> </ul>
--------	--	--

Tabelle INFRAS. Quelle: Literatur und Fallbeispiele.

Die für das Szenario Hoch in Tabelle 10 aufgelisteten Chancen und Risiken werden im Folgenden genauer erläutert.

## Wirtschaft

Die tieferen Transaktions- und Suchkosten, welche durch die neuen Technologien der Sharing-Economy-Plattformen entstehen, bieten einige Chancen für die Volkswirtschaft. Die Sharing-Economy-Anbietenden können dadurch ihre Güter zu geringeren Preisen offerieren. Zusätzlich dazu können Sharing-Economy-Plattformen durch die hohe Verbreitung Absatzmärkte auf der ganzen Welt erreichen. Dadurch wächst das Netzwerk der Sharing-Economy-Plattformen weiter.

Da die Kosten neuer Nutzenden für die Plattformbetreibenden nahezu null sind, profitieren sie von positiven Skaleneffekten. Ebenso können kleine und mittlere Plattformbetreibende Ressourcen (z.B. Räume, Fahrzeuge) über Plattformen teilen und somit die Fixkosten senken, was u.a. die Hürden für Markteintritte niedriger werden lässt. Diese beschriebenen Entwicklungen führen zu einem erhöhten Wettbewerb, wodurch auch bisherige Anbietende ihre Geschäftsmodelle überdenken und teilweise die Produktqualität und Produktivität erhöhen müssen. Dies kann zu einer höheren wirtschaftlichen Effizienz führen. Durch diese guten Gegebenheiten auf dem Sharing-Economy-Markt haben InvestorInnen Anreize zu investieren. Junge Sharing-Economy-Plattformen können vom verfügbaren Risikokapital profitieren und neue Ideen und Geschäftsmodelle entwickeln. Dies fördert die Innovationstätigkeit in der Schweiz und sie kann dadurch ihre relative Wettbewerbsfähigkeit steigern. Diese Entwicklungen haben auch Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt. Durch die relativ hohe Wettbewerbstätigkeit und die Verfügbarkeit von Risikokapital kommen neue Arbeitskräfte oder Sharing-Economy-Plattformen in die Schweiz. Zusätzlich dazu können Sharing-Economy-Plattformen und bisherige Anbietende Synergien nutzen. Sharing-Economy-Plattformen

profitieren vom langjährigen Branchenwissen der bisherigen Anbietenden. Bisherige Anbietende können jedoch vom Wissen über neue Technologien der Sharing-Economy-Plattformen lernen.

Auf der anderen Seite bringt der erhöhte Konkurrenzdruck aber auch Risiken mit sich. Wenn bisherige Anbietende ihre Geschäftsmodelle nicht weiterentwickeln und mit dem Trend nicht mithalten können, verlieren sie Marktanteile. Es bestehen somit grosse Unsicherheiten betreffend Marktstruktur. Die Sharing-Economy-Plattformen hingegen profitieren von einem zunehmenden Netzwerk und können positive Netzwerkeffekte erzielen. So werden einzelne Sharing-Economy-Plattformen zu «Winner-takes-it-all»-Plattformen, die den gesamten Markt beherrschen. Die zunehmende Macht der Sharing-Economy-Plattformen führt dazu, dass künftig immer mehr Arbeitnehmende bei solchen Plattformen tätig sind. Dort werden sie im Vergleich zu bisherigen Anstellungen tendenziell schlechter entlohnt. Die durch die Sharing-Economy-Modelle generierten Einkommen können im geltenden Sozialversicherungs- und Steuersystem an sich sachgerecht erfasst werden. Allerdings führen die neuen Geschäftsmodelle in der Praxis zum Teil zu Unsicherheiten bezüglich Art der Erwerbstätigkeit: Soweit die Sharing-Economy-Modelle zu einer Umschichtung der Einkommen von unselbstständig zu selbstständig erwerbend führen, stellen sich einerseits Fragen der individuellen sozialen Absicherung und andererseits wirkt sich dies auch auf die Gesamtfinanzierung der Sozialwerke aus. Entsprechend ist der Gesetzgeber gefordert, hier gegebenenfalls für Abhilfe zu sorgen, sei es durch Erhöhung der Beiträge für Selbstständigerwerbende oder durch Formen der Finanzierung der Sozialwerke, die in Dreiecksverhältnissen (Plattform – Dienstleistungserbringer – Dienstleistungsnutzer) die Plattformbetreiber zur Kofinanzierung auch ausserhalb klassischer Arbeitsverhältnisse verpflichtet.

## **Gesellschaft**

Die Sharing-Economy-Plattformen verfügen über eine grosse Menge an Daten zu den Nutzenden und Anbietenden. Da es keine neuen Gesetzgebungen gibt, können Sharing-Economy-Plattformen die Daten zu verschiedenen Zwecken einsetzen (z.B. Marketing oder Verkauf der Daten an Dritte). Für die Nutzenden und Anbietenden ist dabei nicht transparent, für welchen Zweck die Daten eingesetzt werden. Nutzende und Anbietende haben auch keine Mitgestaltungsmöglichkeiten bezüglich der Nutzerbestimmungen, die überdies laufend aktualisiert werden und akzeptiert werden müssen. Anbietende auf Sharing-Economy-

Plattformen können einen Nebenverdienst erzielen und so ihr Einkommen aufbessern. Zudem profitieren sie von der Flexibilität der neuen Arbeitsformen. Die Arbeitszeit und der Arbeitsort sind meist frei wählbar, was allerdings zunehmend auch in abhängigen Arbeitsverhältnissen der Fall ist. Dies fördert auch die bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Neue Arbeitsformen bieten zudem eine Chance für den Berufseinstieg von Müttern, aber auch von Flüchtlingen oder Langzeitarbeitslosen. Neben den Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt helfen die Bewertungssysteme der Sharing-Economy-Plattformen, Informationsasymmetrien abzubauen und mehr Transparenz zwischen Anbietenden und Nutzenden zu schaffen. Voraussetzung ist allerdings, dass die Bewertungen nicht manipuliert werden. Als weitere Chance ist der Zugang zu Produkten für gewisse Nutzergruppen zu nennen. Immer mehr Personen, welche zuvor nicht über die finanziellen Mittel für den Erwerb gewisser Produkte verfügten, können sich diese dank Angeboten der Sharing Economy nun leisten. Dies kurbelt die Nachfrage nach diesen Produkten an.

Andererseits bringt die Verbreitung der Sharing-Economy-Plattformen auch Risiken mit sich. Bei Unfällen oder Problemen bestehen rechtliche Unsicherheiten bezüglich der Haftung. Dies kann zu Konflikten zwischen Anbietenden und Nutzenden führen. Weiter wird das Arbeitsverhältnis der Anbietenden in der Sharing Economy immer mehr vom Neben- zum Hauptberuf. In der Sharing Economy werden die Beschäftigten – zum Teil zu Unrecht – als Auftragnehmer bzw. im Sinne der Sozialversicherungen als selbstständigerwerbend bezeichnet. Falls und soweit auch die Behörden diese Beschäftigungsverhältnisse als selbstständigerwerbend qualifizieren, müssen diese Personen konsequenterweise für ihren Lohnausfall bei Krankheit und Unfall sowie für die Altersvorsorge in der zweiten Säule selber aufkommen. Das Risiko der Arbeitslosigkeit ist für Selbstständigerwerbende auch bei Privatversicherungen nicht versicherbar. Als vertragliche Auftrag- oder Werkvertragnehmer haben sie zudem weder Anspruch auf bezahlte Ferien, noch existiert ein mit dem Arbeitsrecht vergleichbarer Kündigungsschutz. Auch die Schutzbestimmungen des Arbeitsgesetzes (Höchstarbeitszeit, Gesundheitsvorschriften usw.) finden keine Anwendung. Weiter besteht für Selbstständigerwerbende auch kein Anspruch auf Weiterbildung. Dies könnte besonders auf das Bildungsniveau negative Auswirkungen haben, da diese Personen ihre Weiterbildung vernachlässigen könnten, obwohl diese gerade angesichts der rasanten digitalen Entwicklungen immer zentraler wird. Zusätzlich sind die Arbeitsaufträge über Sharing-Economy-Plattformen oft sehr

kurzfristig und mit grossen Unsicherheiten verbunden. Dies führt zu einer höheren psychischen Belastung der Arbeitnehmenden (oft Nutzende der Sharing-Economy-Plattform). Eine Chance, welche Sharing-Economy-Plattformen oft als Ziel definieren, ist die Förderung von sozialen Kontakten. Die Analyse der Fallbeispiele zeigt, dass dies in der Praxis eher bei Non-Profit-Plattformen der Fall ist. Da die Mehrheit der Sharing-Economy-Plattformen in diesem Szenario jedoch profitorientiert auftritt, werden soziale Kontakte zwischen Nutzenden und Anbietenden eher schwach gefördert. Wenn sich die Sharing-Economy-Plattformen stark verbreiten, besteht das Risiko, dass Personen in den Randregionen noch stärker benachteiligt werden, da sie keinen oder nur einen erschwerten Zugang zur Sharing Economy haben. Als letztes Risiko ist die Monetarisierung von sozialer Arbeit zu nennen. Durch die relativ hohe Verbreitung von profitorientierten Sharing-Economy-Plattformen werden Güter kostenpflichtig, die zuvor gratis angeboten wurden.

## **Umwelt**

Nach dem Wissensstand der AutorInnen und aufgrund der bestehenden Literatur lässt sich nicht abschliessend beurteilen, welchen Nettoeffekt die Verbreitung der Sharing-Economy-Plattformen auf die Umwelt haben wird. Folgende gegenläufige Effekte dürften auftreten:

- Auf der einen Seite führen Innovationen in der Regel zu einer höheren Ressourceneffizienz. Zudem besteht über die Sharing-Economy-Plattformen die Möglichkeit, Ressourcen besser auszulasten bzw. effizienter zu nutzen.
- Demgegenüber steht das erhöhte verfügbare Einkommen durch Nebenverdienste oder Investitionsgewinne. Entscheidend ist hier, für was dieses zusätzliche Einkommen eingesetzt wird. Negative Auswirkungen auf die Umwelt entstehen, wenn das zusätzliche Einkommen für mehr umweltbelastende Güter eingesetzt wird.

### 7.2.2. Szenario Tief

**Tabelle 11:** Chancen und Risiken – Szenario Tief

<b>Nachhaltigkeits- ebene</b>	<b>Chancen</b>	<b>Risiken</b>
Wirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Weniger Unsicherheiten in der Wirtschaftsstruktur</li> <li>▪ Keine «Winner-takes-it-all»-Plattformen</li> <li>▪ Free-Riding in Sozialversicherungs- und Steuersystem durch Sharing-Economy-Teilnehmer wird eingedämmt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Such- und Transaktionskosten können selten gesenkt werden</li> <li>▪ Preissenkungen sind selten</li> <li>▪ Wenig Risikokapital für Sharing-Economy-Plattformen</li> <li>▪ Relative Abnahme der Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz</li> <li>▪ Schweiz ist wenig attraktiv für neue Arbeitskräfte</li> </ul>
Gesellschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Transparenz bei der Datenverwendung von Nutzenden und Anbietenden</li> <li>▪ Förderung sozialer Kontakte</li> <li>▪ Verbesserung der Arbeitsstandards</li> <li>▪ Prekarisierung der Arbeit, Monetarisierung der Freiwilligenarbeit oder Diskriminierung sind wenig ausgeprägt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Informationsasymmetrien werden nicht abgebaut</li> <li>▪ Wenige Möglichkeiten für Nebenverdienste</li> <li>▪ Arbeitnehmende profitieren selten von der Flexibilität der neuen Arbeitsformen</li> </ul>
Umwelt	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Innovationen führen zu höherer Ressourceneffizienz</li> <li>▪ Durch das Teilen werden Ressourcen effizienter genutzt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erhöhtes verfügbares Einkommen könnte für umweltbelastende Güter eingesetzt werden</li> </ul>

Tabelle INFRAS. Quelle: Literatur und Fallbeispiele.

Die für Szenario Tief in Tabelle 11 aufgeführten Punkte zu den resultierenden Chancen und Risiken werden im Folgenden nach den drei Nachhaltigkeitsebenen diskutiert.

## **Wirtschaft**

Für die Volkswirtschaft in der Schweiz entstehen folgende Chancen bei einer schwachen Verbreitung der Sharing Economy. Plattformen verbreiten sich in diesem Szenario vor allem auf dem Schweizer Markt und können ihr Netzwerk nur wenig erweitern. Deshalb können sie sich auch kaum positive Skaleneffekte zunutze machen. Zudem können die Sharing-Economy-Plattformen durch die geringe Verbreitung selten von positiven Netzwerkeffekten profitieren und es entstehen keine «Winner-takes-it-all»-Plattformen. Durch diesen geringeren Konkurrenzdruck bestehen für bisherige Anbietende weniger Unsicherheiten betreffend die Wirtschaftsstruktur. Sie müssen nur kleine Einbussen an Marktanteilen hinnehmen. Die heutigen Regeln des Steuer- und Sozialversicherungssystems werden im Rahmen der neuen Geschäftsmodelle der Sharing Economy bzw. der Plattformökonomie konsequent umgesetzt. Dadurch kommt es nicht zu Einbussen bei den Sozialabgaben oder Steuern.

Durch die geringe Verbreitung der Sharing-Economy-Plattformen können wenige Nutzende von tieferen Transaktions- und Suchkosten profitieren. Aus diesem Grund kommen sie auch nur selten in den Genuss von tieferen Preisen. Sharing-Economy-Plattformen können durch die geringe Akzeptanz den Absatzmarkt nicht vergrössern und keine zunehmenden Skalenerträge erzielen. Zudem sind die Suchkosten für das Teilen von Ressourcen (z.B. Räumlichkeiten, Fahrzeuge etc.) zu hoch und bei den jungen Sharing-Economy-Plattformen fallen hohe Fixkosten an. Dies erschwert ihnen den Markteintritt. Diese Gegebenheiten auf dem Sharing-Economy-Markt wiederum machen es für InvestorInnen kaum attraktiv, in Sharing-Economy-Plattformen zu investieren. Für Sharing-Economy-Plattformen steht deshalb wenig Risikokapital für das Ausarbeiten neuer Geschäftsideen oder für generelle F&E-Projekte zur Verfügung. Dies hemmt die Innovationstätigkeit in der Schweiz, was sich wiederum negativ auf deren Wettbewerbsfähigkeit auswirkt. Dadurch entsteht in der Schweiz ein Preis- und Lohndruck. Auch für neue Arbeitskräfte ist es wenig attraktiv, in den Schweizer Arbeitsmarkt einzutreten.

## **Gesellschaft**

Durch neue Gesetzgebungen ist es für Nutzende und Anbietende transparent, zu welchem Zweck ihre Daten verwendet werden. Sie haben zudem die Möglichkeit, einzelne Verwendungszwecke auszuschliessen. Bei Non-Profit-Sharing-Economy-Plattformen stehen oft die sozialen Interaktionen im Vordergrund. Da solche Plattformen relativ zahlreich sind, entstehen neue soziale Kontakte zwischen Anbietenden und Nutzenden. Die neuen Gesetzgebungen führen zu einer Verbesserung der Arbeitsstandards für Arbeitnehmende in der Sharing Economy. Zudem spielen angesichts der geringen Verbreitung der Sharing-Economy-Plattformen die Prekarisierung der Arbeit, die Monetarisierung der Freiwilligenarbeit oder Diskriminierung eine nebensächliche Rolle.

Bewertungssysteme mindern in diesem Szenario die Informationssymmetrien kaum und erhöhen die wahrgenommene Transparenz nur geringfügig, weil die Akzeptanz für Sharing-Economy-Plattformen tief ist und nur wenige Menschen solchen Plattformen vertrauen. Da sich die Sharing-Economy-Plattformen wenig verbreiten, können nur wenige Personen von einem Nebenverdienst und von der erhöhten Flexibilität der Arbeitsformen der Sharing Economy profitieren. Zudem sind die meisten Plattformen Non-Profit-Unternehmen, die Güter meist gratis teilen.

## **Umwelt**

Die Chancen und Risiken für die Umwelt sind gleich wie im Szenario Hoch. Auch hier lässt sich nicht abschliessend beurteilen, welchen Nettoeffekt die tiefe Verbreitung der Sharing-Economy-Plattformen auf die Umwelt haben wird.

## **8. Fazit**

### **8.1. Erkenntnisse der Analysen**

#### **Sharing Economy und Plattformökonomie**

Rund um das Thema Sharing Economy hat sich in den letzten Jahren viel getan, die Thematik wurde auf diversen Kanälen intensiv diskutiert. Im Kern werden in der Sharing Economy keine neuen Güter angeboten, sondern bestehende über neue – digitale – Kanäle (Plattformen) vermittelt bzw. geteilt. Zunächst waren Sharing-Economy-Angebote eher auf Waren bezogen (z.B. Werkzeuge), seit Längerem geht es vermehrt auch um die Nutzung von Investitionsgütern (z.B. Fahrzeuge, Wohnungen etc.) und Dienstleistungen (z.B. Handwerkerleistungen). Künftig dürften zudem Plattformen für Kapitalmarktsgüter oder mit Bezug zum Arbeitsmarkt eine bedeutendere Rolle spielen (z.B. Crowdfinancing und Co-Working). Grundlegender Treiber hinter der Verbreitung solcher Plattformen ist das Internet bzw. die Digitalisierung, welche erst die Vernetzung der AkteurlInnen über eine Sharing-Plattform ermöglicht.

Die Sharing Economy ist demnach per se nichts komplett Neues. Früher war es angesichts erheblich tieferer Einkommen schon aus Spargründen üblich, Dinge zu teilen. Neu ist hauptsächlich, dass sich der Marktplatz, auf dem sich Anbieter und Nutzer treffen, online befindet. Dabei kann viel von dem, was als Sharing Economy bezeichnet wird, als Verkauf einer Ware oder Dienstleistung über eine Internetplattform umschrieben werden (Autovermietung, Finanzdienstleistung, Personalvermittler etc.). Eine genaue Abgrenzung zwischen der Sharing Economy und dem Handel von Dienstleistungen ist dementsprechend letztlich oft schwierig.

Deshalb stellt die Sharing Economy keine eigenständige Entwicklung dar, die es für sich alleine einzuschätzen gilt, vielmehr kann sie nach Stampfl (2016) als Spezialfall der Plattformökonomie verstanden werden. Die Plattformökonomie umfasst alle Wirtschaftsaktivitäten auf digitalen Marktplätzen, welche von der Angebots- wie der Nachfrageseite von überall auf der Welt übers Internet erreichbar sind. Plattformen verbinden dabei zwei unterschiedliche Märkte, welche durch indirekte Netzwerkeffekte gekennzeichnet sind: Sowohl für Anbietende als

auch für die KonsumentInnen steigt der Nutzen der Plattform, je grösser die jeweils andere Gruppe wird. Die Plattformökonomie führt zudem sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite zu einer starken geografischen Ausdehnung der bisherigen Grenzen von Märkten. Die neuen Technologien erlauben demnach die Organisation von komplexeren zweiseitigen Märkten als bisher. Zudem wird in der Sharing Economy ein grundsätzlicher gesellschaftlicher Wandel erkennbar, der durch Plattformen für P2P-Interaktionen vorangetrieben wird. Es wäre daher zu eng, in der Analyse und Beurteilung dieser Entwicklungen nur die Auswirkungen der Sharing Economy unabhängig oder separat von der Plattformökonomie zu beurteilen, da Internetplattformen zunehmend Grundlage von Arbeit und Wertschöpfung werden.

### **Abwicklung über Plattform als Kern der Relevanz**

Zu Beginn der Studie haben wir die Sharing Economy genauer definiert und dargestellt, wie wir das Thema für die Analyse der Auswirkungen abgrenzen. Vier Kriterien sind dabei charakterisierend: digitale Plattform als Grundlage, P2P-Interaktion, temporäre Nutzung ohne Eigentumsübertrag, keine digitalen Güter. Für die Wirkungsanalyse und die Schlussfolgerungen erachten wir aus den genannten Gründen das Charakteristikum der Wirtschaftsaktivitäten über digitale Plattformen als relevantestes Kriterium. Von diesem Charakteristikum gehen auch die Chancen und Risiken der Sharing Economy aus. Der Übergang zwischen Sharing Economy und dem (erheblich umfangreicheren) zunehmenden Handel von Dienstleistungen über digitale Plattformen ist fließend. Bei der Analyse zeigte sich, dass die für die Schweiz bedeutenden Herausforderungen und Auswirkungen generell von Wirtschaftsaktivitäten über digitale Plattformen herühren (Plattformökonomie) und nicht auf den «Spezialfall» Sharing Economy reduziert werden können respektive sollten.

### **Breite Angebotspalette auf Plattformen**

Die in Kapitel 6.1 dargestellten Fallbeispiele von Sharing-Economy-Angeboten verdeutlichen die breite Palette und den fließenden Übergang zur Plattformökonomie als eigentliches Hauptthema:

- Pumpipumpe ist ein Vertreter der ursprünglichen Idee des Teilens in einem lokal/regional oft enger definierten Bereich. Hier findet ein Tausch statt zwischen einander zum Teil bekannten oder zumindest in der Nähe wohnenden Personen, welche oft wenig bis keine kommerziellen Absichten haben. Dieser oft auch stark ökologisch und gesellschaftlich motivierte Teil der Sharing Economy ist wirtschaftlich wenig bedeutend. Er wird heute von den kommerziellen Angeboten zusehends in den Hintergrund gedrängt und dürfte ohne grundsätzlichen gesellschaftlichen Wandel auch künftig kaum eine stärkere Rolle spielen.
- Angebote wie sharoo (Teilen von Fahrzeugen), Mila (Vermittlung von Personen mit technischem Wissen) oder Sharely (Teilen von Alltagsgegenständen wie Werkzeug oder Kochutensilien) sind schon stärker überregional/national orientiert und werden von Unternehmen mit kommerziellen Absichten bereitgestellt. Solche Angebote, welche aktuell auf den Raum Schweiz fokussieren, fördern die effiziente Nutzung von Kapazitäten (Arbeit, Güter) und weisen auch gesellschaftlich positive Elemente auf. Sie sind wirtschaftlich heute mässig relevant, haben aber einiges Potenzial für die Zukunft. Bereits bei Mila wird die Unterscheidung zwischen Sharing und Vermittlung eines Dienstleistungsangebots über eine Plattform stark verwischt. Noch ausgeprägter ist dies bei Crowdhouse.ch der Fall (Vermittlung von kleinen Besitzanteilen an Immobilien). Bei diesem Angebot wird im Prinzip eine Finanzanlageleistung vermittelt, die zwar zu einem geteilten Besitz, aber nicht zum effektiven Teilen im engeren Sinn führt. Eine solche Dienstleistung unterscheidet sich z.B. wenig von einer Vermittlung von Finanzanlagen in einen Fonds, der auch verschiedene Besitzende hat. Meist laufen solche Vermittlungsdienstleistungen heute über eine Bank ab. Sie können aber genauso gut über eine Plattform abgewickelt werden und auf Kleinbeträge eines breiten Publikums abzielen. Sie lassen sich nur noch schwer als reine Sharing Economy abgrenzen.
- Wirtschaftlich für die Schweiz und heute schon relevant sind Unternehmen der Plattformökonomie (Betreibende der Plattform und Anbietende), welche international agieren, hohe Skaleneffekte erzielen, sehr kommerziell ausgerichtet sind und dabei oft einen Teil der Einnahmen aus der Verwendung von Nutzungsdaten ihrer Plattform generieren. Zurzeit gibt es wenig Möglichkeiten, die wirtschaftliche Bedeutung dieser Datenverwendung für die Unternehmen genauer zu spezifizieren.

## **Kernelemente der Sharing-Economy-Plattformen**

Bei der Beurteilung der Chancen und Risiken für die Schweiz stehen im Rahmen dieser Studie die kommerziell orientierten Sharing-Economy-Angebote respektive die Plattformökonomie als Ganzes im Vordergrund. Die Fokussierung auf den Begriff «Sharing Economy» allein ist eher als Trend in Mode gekommen, denn sachlich begründet. Oft ist bei der Verwendung des Begriffs in Beiträgen und Diskussionen eher die Plattformökonomie als Ganzes gemeint. So sind die Angebote der Sharing Economy meistens kommerziell orientierte Plattformen, welche weit über lokale Grenzen hinausgehen und oft eine globale Dimension besitzen.

In Abweichung zu den bestehenden Märkten zeichnen sich die Sharing-Economy-Angebote und die Plattformökonomie durch Bewertungs- und Monitoringsysteme aus,

- die einfach einsehbar und von vielen Orten gleichzeitig aufrufbar sind,
- die das für Transaktionen meist unabdingbare Vertrauen schaffen und
- die Informationsasymmetrien entgegenwirken.

Die Plattformangebote (auch der Sharing Economy) gehen daher oft mit tieferen Transaktionskosten, einer grösseren räumlichen Ausdehnung der Märkte, geringeren Informationsasymmetrien zwischen Nutzenden und Anbietenden und Vertrauen in die Verlässlichkeit der Angebote einher. Die betroffenen Märkte werden aufgrund dieser Plattformen effizienter und grösser, indem mehr Nachfrage (-potenziale) erreicht werden können. Sharing-Economy-Plattformen und die Plattformökonomie insgesamt sind durch positive Skaleneffekte gekennzeichnet: Die Plattformen weisen meist bedeutende Anfangsinvestitionen für den Aufbau der Infrastruktur auf, zeichnen sich danach aufgrund der relativ günstigen Skalierbarkeit der Angebote durch tiefe Grenzkosten für zusätzliche Anbietende oder Nutzende auf der Plattform aus.

## **Relevant für den Arbeitsmarkt**

Der Arbeitsmarkt dürfte sich durch die zunehmende Verbreitung der Angebote der Sharing Economy und der Plattformökonomie insgesamt erheblich verändern. Indem ein Individuum seine Arbeitsleistung über Plattformen anbieten kann, weitet sich das Nachfragepotenzial stark aus. Gleichzeitig steigt die Zahl

der KonkurrentInnen erheblich an (je nach Ausbildung und Angeboten), da der Aufenthaltsort des/der Anbietenden und des/der Nachfragenden und der Zeitpunkt, wann diese auf dem digitalen Marktplatz aktiv sind, immer weniger eine Rolle spielen. Dieser Trend im Zuge der Digitalisierung und der wichtiger werdenden Plattformökonomie geht einher mit einer Zunahme von Kleinstunternehmen, befristeten, projektbezogenen, allenfalls unregelmässigen Arbeitsverhältnissen und einer Vielzahl von Einzelaufträgen/Auftraggebenden. Mit diesen Veränderungen verbunden sind arbeits- und sozialversicherungsrechtliche, gesellschaftliche und wirtschaftliche Fragen (Arbeitswelt 4.0).

### **Rechtlich wichtige Aspekte**

Aus rechtlicher Sicht ist bei der Sharing Economy die Unterscheidung zwischen privater und gewerblicher Tätigkeit zwar bezüglich regulatorischer Vorgaben zentral, gleichzeitig allerdings schwierig vorzunehmen: Wann ist ein Anbieter gewerbsmässig tätig, wann als Privatperson?

Während das Tauschen oder Teilen im herkömmlichen Sinn meist informeller Art ist und rechtlich daher als Gefälligkeit gilt, bringen die Plattformen neue Elemente ins Spiel: Sobald Plattformen mit der Registrierung sowie weiteren Rechten und Pflichten für die Nutzenden operieren, ist eher ein Rechtsbindungswille erkennbar, wodurch unter anderem das Vertragsrecht tangiert wird. Die Sharing Economy und die Plattformökonomie insgesamt stellen deshalb nicht einfach eine neue Tauschökonomie im Internet dar. Der rechtliche Bindungswille dürfte eine Grundlage sein, um die Angebote skalieren zu können: Für die kommerziell ausgerichteten Plattformbetreibenden ist es nicht möglich, ein einzig auf Gefälligkeiten basierendes Businessmodell zu etablieren.

Zu beachten ist aus rechtlicher Sicht weiter, dass Sharing-Economy-Aktivitäten aufsichtsrechtliche und abgaberechtliche Fragestellungen nach sich ziehen – je nach Art und Ausmass der Gefährdungen, die für öffentliche Interessen geschaffen werden. Zu klären ist dabei jeweils, wem unter den verschiedenen AkteurlInnen welche Verantwortung zukommt und wie die zuständigen Behörden ihre gesetzlich vorgesehenen Aufsichtsfunktionen wahrnehmen können.

### **Relevante Aspekte aus der Szenarioanalyse**

Beide in dieser Studie untersuchten Szenarien dazu, wie sich die Sharing Economy bzw. die Plattformökonomie in der Schweiz entwickeln könnten, weisen

aus Sicht von Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt sowohl Chancen als auch Risiken auf: Die Szenarien wurden als Eckszenarien konzipiert, welche eine Bandbreite aufzeigen, innerhalb derer die Realität im wahrscheinlichsten Fall zu liegen kommen dürfte. Sie stellen jedoch explizit keine Prognosen dar. Die Chancen-Risiken-Bewertung erlaubt, innerhalb der beiden Szenarien die relevanten Aspekte zu illustrieren und zu erkennen, welches die wichtigsten Herausforderungen für die Politik sind. Dies ermöglicht es, diejenigen Punkte und Anforderungen an die Rahmenbedingungen abzuleiten, die eine günstige Entwicklung unterstützen und szenariounabhängig für die Schweiz von Relevanz sind:

- *Akzeptanz:*  
Die Bedeutung der Sharing Economy bzw. der Plattformökonomie steht und fällt mit der Akzeptanz der Angebote bei den Nutzenden. Die Akzeptanz hängt einerseits von den Präferenzen und dem Vertrauen der Nutzenden ab, andererseits vom Kommunikationsverhalten der Plattformbetreibenden und deren Umgang mit den Anliegen der Nutzenden (z.B. hinsichtlich Datenschutz).
- *Umgang mit Datenschutzaspekten:*  
Sowohl bezüglich der Anzahl an verfügbaren/verbreiteten Plattformen im Markt als auch hinsichtlich der Akzeptanz der Angebote spielt der Datenschutz eine wichtige Rolle. Die Daten, welche Nutzende und Anbietende auf Plattformen hinterlassen, haben für Plattformbetreibende einen Wert, entweder für sie selbst oder für Dritte, denen diese Daten oder daraus gewonnene Erkenntnisse verkauft werden können. Heute haben die Nutzenden von Plattformen wenig Möglichkeiten zu beeinflussen, was mit den Daten über ihr Nutzungsverhalten geschieht. Auch besteht vielfach wenig Transparenz über die Verwendung der Daten. Rechtlich sind die Eigentumsrechte bezüglich Datenspur von Plattformen oder allgemein von Internetnutzern noch nicht definiert. Dies schafft einen Raum, der zu Misstrauen und Missbrauch führen kann – z.B. wenn anhand der Daten die Zahlungsbereitschaft genauer abgeschätzt werden kann und Unternehmen demnach individualisierte Preise festlegen. Der heutigen Datenschutzgesetzgebung mangelt es zudem an effektiven Durchsetzungsmöglichkeiten.
- *Arbeitsmarkt und Sozialversicherungen:*  
Im Bereich Arbeitsmarkt sind Regulierungen denkbar und teilweise politisch gefordert, welche die Entwicklung der Sharing Economy bzw. Plattformökonomie stark beeinflussen können. Aus heutiger rechtlicher Sicht würde es hingegen reichen, die geltenden Rechtsgrundlagen konsequent anzuwenden,

wobei der technologische Fortschritt für die administrative Erleichterung der Erfüllung regulatorischer Anforderungen genutzt werden sollte. Eine allfällige Erleichterung der Anerkennung als Selbstständigerwerbende müsste zum einen die finanziellen Auswirkungen auf die Finanzierung der Sozialwerke im Auge behalten und zum anderen die sozialversicherungsrechtliche Absicherung von Selbstständigerwerbenden verbessern und dabei die Plattformbetreibenden in deren Finanzierung einbinden.

- *Aktivitäten globaler AkteurInnen, wenige grosse vs. eine Vielzahl kleiner Plattformen:*

Die Anzahl der AkteurInnen spielt für diverse Aspekte eine zentrale Rolle: wie sich die Sharing Economy bzw. Plattformökonomie entwickelt, wie die Bevölkerung und Unternehmen sie wahrnehmen, in welchen Bereichen sie genutzt und welche Verbreitung sie haben wird. Wenige grosse Plattformen können wesentlich zu einer raschen Verbreitung von Angeboten der Sharing Economy bzw. von Plattformmarktplätzen beitragen. Aufgrund des nur geringen Wettbewerbsdrucks kann gleichzeitig ein einzelner Plattformbetreiber eine wesentliche Marktmacht entwickeln mit entsprechend höheren Nutzungspreisen und einem sehr grossen Fundus an Verhaltensdaten der Nutzenden.

## 8.2. Folgerungen und Empfehlungen

Auf Grundlage der Analysen beantworten wir in diesem Abschnitt die folgenden drei Fragen:

- Wie ist die Schweiz angesichts der aufgezeigten Entwicklungen positioniert?
- Welche Chancen und Risiken ergeben sich für die Schweiz durch die Sharing Economy respektive die Plattformökonomie generell?
- Welcher Handlungsbedarf ergibt sich daraus für die öffentliche Hand?

### 8.2.1. Positionierung der Schweiz

Die Fallbeispiele in der vorliegenden Studie veranschaulichen verschiedene Angebote der Sharing Economy respektive der Plattformökonomie in der Schweiz im Bereich der Mobilität, des Arbeitsmarktes, des Finanzmarktes und der Alltagsgegenstände. Diese Fallbeispiele zeigen, dass in der Schweiz – neben den

grossen, globalen Plattformen wie etwa Uber und Airbnb – zahlreiche weitere Angebote existieren, welche ein breites Feld von Anwendungen abdecken. Diese Angebote werden zwar noch nicht von einer Bevölkerungsmehrheit genutzt, finden aber Verbreitung.

Angesichts der weiter fortschreitenden Digitalisierung dürfte der Stellenwert der digitalen Plattformökonomie künftig in der Schweiz erheblich zunehmen. Wie stark sich diese Plattformen verbreiten werden, ist neben den direkten Vorteilen für die Nutzenden von weiteren Faktoren abhängig.

So sind etwa nicht monetäre Verhaltenstreiber seitens der Plattformnutzenden von Bedeutung. Im Mittelpunkt stehen dabei insbesondere Vertrauen, Risikobereitschaft und Geduld, wie die Analysen in Kapitel 3 zeigen. Vor allem bei SchweizerInnen mit höherem sozioökonomischen Status (Einkommen und Bildung) trifft die Sharing Economy auf günstige Voraussetzungen. Hingegen ist die Kaufkraft in der Schweiz hoch, was eher hinderlich ist für die Verbreitung gewisser Anwendungen. In der Schweiz ist zudem das Vertrauen in die Gesellschaft und das Umweltbewusstsein eher hoch, was für die Verbreitung wiederum förderlich sein kann.

Weiter können klare Rahmenbedingungen, eine hohe Transparenz der Geschäftsmodelle oder gut zugängliche Informationen zu den Angeboten bei den Nutzenden für eine zunehmende Akzeptanz und ein besseres Verständnis der Plattformökonomie sorgen. Viele dieser Prädispositionen und Faktoren können die Plattformbetreibenden selber nur beschränkt beeinflussen.

Obwohl der Stellenwert der Plattformökonomie generell zunehmen wird, ist es unmöglich, deren Verbreitung und Auswirkungen im Detail vorauszusagen. Mit der vorliegenden Studie können wir aber Aussagen dazu machen, welche Voraussetzungen, Stärken und Schwächen je nach Entwicklung künftig eher wichtiger sein werden. Daraus lässt sich ableiten, wie gut die Schweiz für diese Herausforderungen gerüstet ist und wie die Rahmenbedingungen gestaltet werden sollten, um eine günstige Entwicklung zu unterstützen.

Die Schweiz ist für die Herausforderungen der Plattformökonomie grundsätzlich gut positioniert, da sie über einige Standortqualitäten verfügt, die wir im Zusammenhang mit der Digitalisierung und der Plattformökonomie als relevant erachten:

- **Starker Wirtschafts- und Forschungsstandort:** Die Schweiz verfügt über Unternehmen und Hochschulen, welche die technologische Entwicklung massgebend mitprägen. Zudem nimmt der Austausch (Wissenstransfer) zwischen Unternehmen und Wissenschaft zu.
- **Bildungsniveau der Arbeitskräfte:** Die Schweiz verfügt über viele gut ausgebildete Fachkräfte, attraktive Arbeitsplätze und vertiefte IT-Skills in verschiedenen Bereichen.
- **Lebensqualität:** Die Schweiz weist eine sehr hohe Lebensqualität auf. Dies ist eine wichtige Voraussetzung, um auch künftig als Wohn- und Arbeitsort für hochqualifizierte Arbeitskräfte sowie als Standort für innovative und in der Plattformökonomie wettbewerbsfähige Unternehmen attraktiv zu sein.
- **Gute Positionierung im Informatikbereich:** Die Schweiz ist im IT-Bereich gut positioniert und geniesst insbesondere in Themenbereichen wie Blockchain und Datenspeicherung, künstliche Intelligenz und Roboterisierung einen sehr guten Ruf.
- **Rechtliche Aspekte:** Die Schweiz verfügt über gute rechtliche Rahmenbedingungen. Die aktuellen Regulierungen, auch bezüglich Arbeitsmarkt und Sozialversicherungen, können im Umfeld der neuen und zunehmenden Herausforderungen der Plattformökonomie greifen, wenn sie konsequent angewendet werden.

Um in Zeiten der zunehmend relevanten Plattformökonomie wettbewerbsfähig zu bleiben und die komparativen und absoluten Vorteile des wertschöpfungsintensiven Schweizer Produktionsstandortes zu erhalten, soll das Augenmerk vor allem auf die Bildung gelegt werden: einerseits auf die Ausbildung generell, wobei neben der Berufsbildung auch die schulische Grundausbildung einzubeziehen ist, andererseits auf die Weiterbildung von etablierten Fachpersonen.

### **8.2.2. Herausforderungen**

Angesichts der dargelegten Unsicherheiten bezüglich der künftigen Verbreitung der Plattformökonomie eignen sich die beiden im Rahmen der Szenarioanalyse konzipierten Zukunftsbilder der Schweiz, um Chancen und Risiken und letztlich die Herausforderungen für den Standort Schweiz aufzuzeigen. Die beiden Szenarien stellen zwei Ausprägungen verschiedener Seiten eines Kontinuums möglicher künftiger Zustände dar. In beiden Szenarien bestehen in verschiedenen

Bereichen sowohl Chancen als auch Risiken. Abhängig davon, welche externen Einflüsse oder Regulierungen künftig wirken, wird die Schweiz einzelne Chancen besser wahrnehmen können oder aber bestimmten Risiken ausgesetzt sein:

- Verbreitet sich die Sharing Economy stark, bieten sich insbesondere für die Wirtschaft generell grosse Chancen. Gleichzeitig stünden allerdings Unternehmen, die bisher nicht auf die Plattformökonomie gesetzt haben, unter grossem Druck, ihre Geschäftsmodelle weiter zu entwickeln. Aus gesellschaftlicher Sicht überwiegen in diesem Szenario eher die Risiken, und zwar insbesondere bezüglich prekärer Arbeitsmarktverhältnisse und ungenügenden Datenschutzes.
- Setzt sich die Plattformökonomie in der Schweiz im Vergleich zu umliegenden Ländern hingegen in geringerem Ausmass durch, zeichnen sich eher Risiken für die Wirtschaft und Chancen in gesellschaftlicher Hinsicht ab.

Wie oben ausgeführt, erachten wir es als unmöglich, im Rahmen dieser Szenarioanalyse eine fundierte Aussage zu den Umweltwirkungen zu machen. Die Umwelteffekte können sich in beiden Szenarien als Chancen oder als Risiken herausstellen.

Beide Szenarien basieren auf der Annahme eines Sets von verschiedenen Einflussfaktoren (vgl. Kapitel 7.1). Ausgehend von der Szenarioanalyse lässt sich ein Chancen-Risiko-Profil erarbeiten. Daraus abgeleitet sehen wir folgende drei Herausforderungen, welche szenariounabhängig besonders relevant sind:

- **Akzeptanz und Umgang mit Datenschutzaspekten:**

Diese Themen sind relevant für die Verbreitung und Adaption der Sharing Economy respektive der Plattformökonomie generell in der Schweiz. Die Bedeutung dieser Angebote steht und fällt mit der Akzeptanz der Angebote bei den Nutzenden. Gleichzeitig stellen diese Aspekte sowohl im Szenario Hoch als auch im Szenario Tief ein jeweils unterschiedlich ausgeprägtes Risiko dar, wie die Szenarioanalyse zeigt. Bei starker Verbreitung der Plattformökonomie stellt insbesondere der Datenschutz ein gesellschaftliches Risiko dar, wenn ihm zu wenig Rechnung getragen wird und die Plattformbetreibenden als globale WirtschaftsakteurInnen eine wesentliche Marktmacht aufbauen können. In einem Szenario Tief hingegen liegt das Risiko für die Wirtschaft in der fehlenden Akzeptanz der Plattformnutzenden, z.B. aufgrund ungenügender Datenschutzmassnahmen oder fehlenden Vertrauens generell, da beides die

Verbreitung und Anwendung der neuen Technologien hemmen würde. Klärungsbedarf besteht über beide Szenarien hinweg zudem in Bezug auf den Umgang mit den in der Plattformökonomie anfallenden Daten, d.h. deren Verfügbarkeit und deren Nutzung. Aus gesellschaftlicher Sicht kommt dabei dem Konsumentenschutz eine bedeutende Rolle zu, die genannten Risiken in diesem Bereich einzudämmen.

Die Akzeptanz hängt letztlich einerseits von den Präferenzen und dem Vertrauen der Nutzenden ab, andererseits vom Kommunikationsverhalten der Plattformbetreibenden und deren Umgang mit Anliegen der Nutzenden (z.B. hinsichtlich Datenschutz).

- **Arbeitsmarkt und Sozialversicherungen:**

Die Plattformökonomie wird beträchtliche Auswirkungen sowohl auf die Nachfrage als auch auf das Angebot auf dem Arbeitsmarkt haben. Den Unternehmen bieten sich Chancen durch ein generell grösseres Angebot von Arbeitnehmenden und die flexiblere Verfügbarkeit der Arbeitskräfte. Den Beschäftigten eröffnen sich dank dem zeitlichen und örtlichen Zusammenrücken der Märkte zunehmende Möglichkeiten hinsichtlich flexibler Arbeitsangebote und der Entfaltung von Eigeninitiativen. Die Flexibilisierung von Arbeitsverhältnissen und tiefere Eintrittsschwellen in den Arbeitsmarkt stellen auch aus gesellschaftlicher Sicht eine Chance dar, da sich allenfalls die Integration in den Arbeitsmarkt bei Invalidität oder bei tiefem Ausbildungsniveau einfacher und bedürfnisorientierter gestalten lässt. Voraussetzung ist allerdings, dass solche Beschäftigungsverhältnisse durch adäquatere Regelungen vor Ausnützung geschützt sind. Ohne gute Absicherung stellen solche Arbeitsmarktveränderungen ein volkswirtschaftliches Risiko dar.

Bezüglich Plattformbeschäftigungsverhältnissen allgemein sind etwa die Auswirkungen auf die erzielbaren Einkommen unsicher, was im negativen Fall die Volkswirtschaft über Kaufkraftverluste generell belasten würde. Aus gesellschaftlicher Sicht bestehen bei einer grossen Verbreitung der Plattformökonomie neben Chancen folgende Risiken:

- die Monetarisierung von unbezahlter Freiwilligenarbeit,
- gesundheitliche Belastungen für die Erwerbstätigen,
- Einnahmenrückgang bei den Sozialversicherungen und

- die Prekarisierung der Arbeitsverhältnisse generell. Darunter fällt etwa eine sinkende Jobsicherheit, ungenügende Bezahlung oder Einbussen bei der sozialen Absicherung, was sich in einer erhöhten psychischen Belastung mit entsprechenden gesellschaftlichen Folgen niederschlagen kann.

Diese Risiken sind bei der aktuellen Verbreitung der Plattformökonomie noch wenig virulent und können, zumindest teilweise, mit den bestehenden rechtlichen Bestimmungen eingedämmt werden. Bei stärkerer Verbreitung ist ihnen aber eine hohe Priorität beizumessen.

- **Wettbewerbsfähigkeit/Innovation:**

Die Verbreitung der Plattformökonomie wirkt sich auf den Innovationsgrad der Unternehmen aus und damit auf die Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Volkswirtschaft. Im Szenario Hoch herrscht grundsätzlich ein innovatives und dynamisches Umfeld, das international wettbewerbsfähig ist und den technischen Fortschritt produktiv umzusetzen weiss. Entscheidend ist dabei, wie sich die Verdrängung bisheriger AkteurlInnen durch Plattformbetreibende abspielt respektive inwiefern es den bisherigen AkteurlInnen gelingt, die neuen Möglichkeiten in ihre Geschäftsmodelle zu integrieren, indem z.B. neue Vertriebskanäle genutzt werden. Können die Potenziale der Plattformen in der Volkswirtschaft von den Unternehmen hingegen nur wenig oder gar nicht genutzt werden (Szenario Tief), kann sich dadurch eine Abwärtsspirale in Gang setzen, in deren Abfolge sich die heutigen Vorteile des Standorts Schweiz abschwächen oder ganz wegfallen: Innovative Unternehmen ziehen weg, der Standort wird weniger attraktiv für hochqualifizierte Arbeitskräfte und an den Finanzmärkten verringert sich die Investitionsbereitschaft. Dadurch nähme die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz grundsätzlich ab. Um dies zu verhindern, sind innovative Unternehmen wichtig, die sich der Entwicklung gut anpassen respektive deren Potenziale nutzen können.

### **8.2.3. Handlungsbedarf und Regulierungsempfehlungen**

Die Plattformökonomie wird in Zukunft ein wesentlicher Bestandteil des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Austauschs sein. Wie WirtschaftsakteurlInnen, Gesellschaft und Politik auf die Herausforderungen der Plattformökonomie reagieren, ist daher für die künftige Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz von grosser Bedeutung.

Vor dem Hintergrund der – anhand der zwei Szenarien – analysierten Chancen und Risiken sollte es das Ziel der Schweiz sein, eine ausgewogene Entwicklung anzustreben: Einerseits gilt es, im Sinne einer auf Wettbewerb und Marktwirtschaft ausgerichteten Wirtschaftsordnung die Wirtschaftsfreiheit zu gewähren und die Offenheit für Neues zu bewahren. Andererseits sind freiheitsbeschränkende Massnahmen einzusetzen, um im Sinne der Sozialverfassung insbesondere die sozialen Grundrechte weiter garantieren zu können.

Bei der Gestaltung dieser Zukunft sind ausserdem die Grenzen der Handlungsmöglichkeiten der Schweiz zu beachten, da es sich bei der Plattformökonomie und den damit verbundenen Angebots- und Nachfrageelementen um ein globales Phänomen handelt.

**Entwicklungen müssen laufend beobachtet werden, um bei Bedarf zeitgerecht handeln zu können. Es sind keine sofortigen neuen Regulierungen nötig.**

Die Verwaltungsbehörden, der Gesetzgeber, die relevanten WirtschaftsakteurInnen und die Zivilgesellschaft sind gefordert, die Entwicklungen laufend zu beobachten und zu analysieren. Ein akuter Bedarf an neuen Regulierungen besteht nicht. Es reicht zunächst aus, wenn die bestehenden Regelungen konsequent angewendet werden – beispielsweise bei der Erfassung steuer- und sozialversicherungspflichtiger Einkommen durch die zuständigen Behörden sowie bei der Qualifizierung dieser Einkommen als selbstständig oder unselbstständig anhand der durch die Gerichts- und Verwaltungspraxis entwickelten Regelungen. Dazu sind die zuständigen Verwaltungsstellen und Gerichte aufgerufen, sich mit den sich ständig wandelnden Erscheinungsformen der Plattformökonomie auseinanderzusetzen. Nur so können die bestehenden, gesetzgeberischen Ziele der Abgabepflichten realisiert werden. Wo sinnvoll, sind auch technologische Innovationen einzusetzen, damit die Akteure der Plattformökonomie ihren Abgabepflichten effizient nachkommen können.

Ausgehend von den thematischen Schwerpunkten der Chancen-Risiken-Analyse und den (in 8.2.2.) dargelegten drei Herausforderungen orten wir im Wesentlichen auf vier Ebenen Handlungsbedarf:

- A. Übergeordnete Ebene
- B. Umgang mit Daten

### C. Arbeitsmarkt

### D. Wettbewerbsfähigkeit

Entscheidend ist es, wie erwähnt, ein Gleichgewicht zu finden zwischen neuen, rechtzeitigen Erweiterungen oder Anpassungen des Regulierungsrahmens und, wo zweckmässig, einem Abwarten und Durchsetzen der bestehenden Regelungen. Mit voreiligen Regulierungsankündigungen oder -eingriffen können Planungsunsicherheiten entstehen und aktuelle Entwicklungen im Keim erstickt werden. Gleichzeitig sind Akzeptanz und Vertrauen wichtige Faktoren für die Verbreitung der Plattformökonomie. Deshalb braucht es bei Bedarf griffige gesetzliche Bestimmungen, die sowohl dem Schutz der KonsumentInnen dienen als auch den Unternehmen. Zudem sollte die Schweiz beobachten, wie sich die Plattformökonomie im Ausland, insbesondere bei wichtigen Handelspartnern, entwickelt und welche Massnahmen diese Länder in der Folge ergreifen. Denn im Bereich der Regulierung internationaler Entwicklungen ist der relative Unterschied zu den anderen Ländern für die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz entscheidend.

## A. Übergeordnete Ebene

Die Sharing Economy stellt eine Entwicklungslinie der Digitalisierung dar, bei welcher digitale und netzwerkbasierte Plattformen als zentrale Markt- und Handelsplätze im Fokus stehen. Ausgehend von den durchgeführten Analysen sehen wir für die Schweiz eine Kombination von «Offenheit wahren» und «relevante Risiken minimieren» als Leitlinie für den zu wählenden Weg. Dabei ist es wichtig, Lösungen zu suchen, die sich dynamisch und bedarfsgerecht anwenden lassen.

→ **Empfehlung 1: Keine sofortigen, spezifischen Sharing-Economy-Regulierungen einführen.**

Wir erachten die Plattformökonomie respektive den Umgang damit als wesentlichen Faktor für die künftige Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft im internationalen Vergleich. Damit die Schweiz bei dieser Entwicklung mithalten und den Übergang in eine durch die Plattformökonomie geprägte Welt erfolgreich meistern kann, sind aktuell keine sofortigen, spezifisch auf einzelne Anwendungen ausgerichteten Regulierungen einzuführen. Ein möglicher Regulierungsbedarf sollte immer vor dem Hintergrund der Digitalisierung und der Plattformökonomie generell erörtert werden und nicht auf Einzelakteure oder Einzelangebote

fokussieren. Regulierungen der Digitalisierung sind komplexe Angelegenheiten, da weltweite Angebote und global agierende AkteurInnen die Entwicklung stark prägen. Bei nationalen Regulierungen ist diesem Umstand Rechnung zu tragen.

Die zuständigen Behörden sind jedoch gefordert, die Entwicklung laufend zu beobachten und zu analysieren. Regulierungsbedarf kann sich in den folgenden Bereichen ergeben:

- Konsumentenschutz (inkl. Datenschutz), vgl. Empfehlung 3.
- Arbeitsmarkt/Sozialversicherungen, vgl. Empfehlung 4.
- Wettbewerbsfähigkeit, vgl. Empfehlung 5.

→ ***Empfehlung 2: Bisherige Regulierungen in einzelnen Märkten überprüfen.***

Die Entwicklungen im Zusammenhang mit der Plattformökonomie sollten genutzt werden, um bestehende Regulierungen in angestammten Märkten zu überprüfen. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, welche Regulierungen abgebaut werden können, da ihre Auslöser – etwa verschiedene Formen von Marktversagen – durch die Eigenschaften der Plattformökonomie aufgehoben werden. So sind etwa Regulierungen aufgrund von Informationsasymmetrien aus Konsumentensicht historisch begründbar. Durch bessere Vergleichsmöglichkeiten auf den neuen Plattformen könnten diese Asymmetrien in bestimmten Märkten in wesentlichem Masse abnehmen, was bestehende Regulierungen hinfällig machen würde. Beispiele für Themenbereiche, in denen Regulierungen überprüft werden könnten, sind Registrierungspflichten, Fähigkeitsatteste, Ausbildungsvorgaben, Gesundheitsprüfungen oder Fahrtschreiber.

Grundsätzlich ist aus rechtlicher Sicht eine Abkehr von bisherigen Aufsichtsregulierungen nur dann zulässig, wenn der Anbieter gegenüber einer staatlichen Behörde den Nachweis erbringen kann, dass der Anbieter selbst (oder mithilfe einer Branchenlösung) in der Lage ist, die öffentlichen Güter zu schützen. Der Staat muss aber weiterhin darüber befinden, ob eine mögliche Selbstregulierung in einem konkreten Fall ausreichend ist.

## **B. Umgang mit Daten**

Daten als Rohstoff einer digitalisierten Welt werden künftig weiter an Bedeutung gewinnen. Mit der Nutzung digitaler Plattformen geht eine riesige Menge von

teilweise sehr individuellen und persönlichen Daten einher, welche einzelne Unternehmen in einer Plattformökonomie automatisch generieren und sammeln. Diese Daten können per se einen Wert darstellen und von den Plattformbetreibern kommerziell weitergenutzt werden. Indem sie die Daten entsprechend auswerten und weiterverkaufen, kann deren Informationswert und die damit erzielbare Rentabilität durchaus höher liegen als jene des eigentlichen Kernzweckes der Plattform.

Dem Datenschutz kommt deshalb eine besonders wichtige Rolle zu, sowohl in Bezug auf das Vertrauen in die Plattformökonomie als auch bezüglich deren Akzeptanz und Verbreitung. Der Umgang mit den erwähnten Datenmengen und entsprechende Fragen des Datenschutzes stellen demnach aus unserer Sicht eine der grössten Herausforderungen der zunehmenden Relevanz von Plattformen dar.

Einen wichtigen Beitrag können diesbezüglich künftig neue Technologien leisten. Hier gilt es zu untersuchen, inwiefern solche neuen Technologien dabei helfen können, den Datenschutz zu festigen, die Transparenz generell zu erhöhen und den wichtigen Vertrauensaspekt zu stärken. Grundsätzlich können zudem mittels geeigneter gesetzlicher Massnahmen, z.B. durch eine Beweislast erleichterung bei der Feststellung von Datenschutzverletzungen, Risiken im Bereich des Datenschutzes vermindert werden.<sup>148</sup>

**→ Empfehlung 3: Umgang mit Datennutzung beobachten und Aspekte des Datenschutzes stärken.**

Ein ungenügend regulierter oder schlecht umgesetzter Datenschutz kann die Verbreitung der Plattformökonomie stark hemmen, sowohl aufseiten der Anbietenden als auch der Nutzenden. Noch fehlen fundiertes Wissen und konkrete Erfahrungen mit den Auswirkungen in grösserem Massstab. Ebenso ist eine internationale Koordination in diesem Bereich zweckmässig. Die Thematik sollte deshalb weiterverfolgt werden. Möglicher Handlungsbedarf kann sich z.B. ergeben bezüglich:

---

<sup>148</sup> Das Bundesministerium für Wirtschaft in Deutschland (BMWi, 2017) plant beispielsweise, eine Transparenz- und Informationspflicht für digitale Plattformen einzuführen. Damit sollen in Zukunft kurze, digitale Informationsblätter von den Plattformbetreibern eingefordert werden können, welche die Verwendung der digitalen Daten verständlich zusammenfassen. Zudem sollen die Plattformbetreibenden Nutzende informieren, wenn ihre Daten für kommerzielle oder andere Zwecke verwendet werden.

- Ausbau und Verankerung von Eigentumsrechten an nutzergenerierten Daten,
- Schutz von Urheberrechten,
- Art und Form der Übernahme von neuen internationalen Datenschutzbestimmungen,
- Rolle neuer Technologien zur Stärkung des Datenschutzes.

### C. Arbeitsmarkt

Wenn die Plattformökonomie in der Schweiz erheblich an Bedeutung gewinnt, dann tangiert das den Arbeitsmarkt stark. So dürften künftig die Arbeitskräfte in immer mehr Branchen direkt über Plattformen rekrutiert werden; eine zunehmende Anzahl an Personen wird mehrere Jobs gleichzeitig ausüben. Je mehr Branchen und Personen dies betrifft, desto umfassender werden die Veränderungen sein. Damit diese Veränderungen von den Arbeitnehmenden auf breiter Basis akzeptiert werden, muss den gesellschaftlichen Risiken ein besonderes Augenmerk geschenkt werden.

#### → **Empfehlung 4: Arbeitsmarktaspekte im Auge behalten.**

Aktuell sehen wir keinen sofortigen Anpassungsbedarf des Regulierungsrahmens. Das schweizerische Arbeitsrecht ist grundsätzlich liberal ausgestaltet und hat sich bisher als ausreichend elastisch erweisen, um neuere Formen wirtschaftlicher Aktivitäten zu rezeptieren.

Gleichzeitig ist aber möglichen gesellschaftlichen Chancen und Risiken unterschiedlicher Ausprägungen vorzubeugen. Dabei gilt es zu klären, inwiefern sich diese Risiken manifestieren können und wie ihnen zu begegnen ist. Die Auswirkungen und der mögliche Handlungsbedarf sind durch die zuständigen Behörden und den Gesetzgeber zu beobachten. Wir sehen hier zwei Bereiche mit entsprechend absehbarem Handlungsbedarf:

- **Prekarisierung der Arbeitsverhältnisse:** Hier sind Fragen bezüglich der weiteren gesellschaftlichen und gesundheitlichen Auswirkungen zu klären. Eine Zunahme der Plattformökonomie führt dazu, dass zwangsläufig immer mehr Beschäftigte als Selbstständige statt als Angestellte agieren. Wie kann sichergestellt werden, dass die Selbstständigen für die Risiken des Erwerbsausfalls bei Unfall und Krankheit angemessen versichert sind? Wie kann ein Schutz

von Selbstständigerwerbenden vor der Arbeitslosigkeit ausgestaltet werden? Welche gesundheitlichen Auswirkungen sind zu erwarten und wie ist ihnen zu begegnen?

- Auswirkungen auf die Sozialversicherungen: Es ist zu prüfen, wie sich ein stärker über Plattformen organisierter Arbeitsmarkt auf die Sozialversicherungen und deren Finanzierung konkret auswirkt und inwiefern das heutige Sozialversicherungsrecht entsprechend anzupassen wäre.

Gegebenenfalls sind neue und auf die veränderten Gegebenheiten zugeschnittene Modelle der Sozialpartnerschaft zu suchen, etwa das in Frankreich bereits angewendete Modell der «Portage Salarial» mit einer Trägerschaft, welche sich für Selbstständigerwerbende um die Abwicklung von Lohnzahlung und Sozialversicherungsbeiträgen kümmert. Ebenso muss die geeignete Weiterentwicklung des Sozialversicherungsrechts in Betracht gezogen werden, vor allem hinsichtlich einer nachhaltigen Finanzierung der Sozialversicherungen, wenn die selbstständige Erwerbstätigkeit prozentual stark anwächst oder gar Überhand nehmen sollte. Potenzielle Massnahmen für solche Fragestellungen sind ab sofort konzeptionell anzudenken.

#### **D. Wettbewerbsfähigkeit**

Die Wettbewerbsfähigkeit ist ein zentrales Element für eine prosperierende Schweizer Volkswirtschaft. Wie wettbewerbsfähig ein Land künftig sein wird, hängt auch davon ab, wie die jeweilige Volkswirtschaft mit der neuen Realität der Plattformökonomie umzugehen weiss. In Anbetracht der damit verbundenen Herausforderungen gilt es deshalb, mögliche Wege zu finden, um die Innovationsfähigkeit zu erhalten und die wirtschaftlichen Potenziale der Plattformökonomie zu verwirklichen.

Zudem stellt sich aufgrund der Konzeption der Plattformökonomie die Frage, wie künftig ein gesunder Wettbewerb zwischen den Unternehmen aufrechterhalten werden kann. Die Plattformökonomie birgt aufgrund ihrer technischen und ökonomischen Eigenschaften die inhärente Gefahr, dass sich in vielen Bereichen nur eine oder wenige Plattform(en) durchsetzen werden. Falls diese längerfristig nicht angreifbar sind, gilt es, die verschiedenen Märkte zu beobachten, um bei einer stabilen Monopolbildung respektive beim Missbrauch einer Monopolstellung möglichst rechtzeitig wettbewerbsrechtlich eingreifen zu können. Zu diskutieren wird in diesem Zusammenhang sein, inwiefern und wie sich einzelne

Märkte voneinander abgrenzen lassen, gerade auch zu den Märkten, welche auf den in der Plattformökonomie gesammelten Daten basieren. In einem Umfeld, das einem starken und raschen technologischen Wandel unterworfen ist, ist es aber auch möglich, dass temporäre Monopolstellungen relativ rasch wieder konkurriert werden.

→ ***Empfehlung 5: Das Know-how der WirtschaftsakteurInnen fördern als Voraussetzung für künftige Wettbewerbsfähigkeit.***

Die dargelegten heutigen Stärken der Schweiz sollten auf die Plattformökonomie übertragen und bewahrt werden. Ansetzen sollte man hier zum Beispiel, indem in der Bildungspolitik von der schulischen Grundbildung bis zur beruflichen Aus- und Weiterbildung entsprechende Akzente gesetzt werden. Dies legen auch die verhaltensökonomischen Ausführungen zu Sharing Economy und Plattformökonomie nahe. Früher Kontakt mit digitalen Elementen oder digitalen Marktplätzen, Kenntnisse über Programmierung sowie digitale Geschäftsentwicklung und -führung erhöhen das Vertrauen, die Akzeptanz und die Qualität sowie die Möglichkeit, dass Individuen und Unternehmen sowohl auf Anbieter- als auch auf Nachfragerseite innovative Ideen in die Plattformökonomie einbringen.

**Einordnung der Empfehlungen vor dem Hintergrund des Bundesratsberichts «Rahmenbedingungen der digitalen Wirtschaft»**

In seinem im Frühjahr 2017 publizierten Bericht «Rahmenbedingungen der digitalen Wirtschaft» räumt der Bundesrat dem digitalen Wandel grosse Chancen für die Schweizer Volkswirtschaft ein. Bezüglich Regulierungsbedarf folgert der Bericht: «Grundsätzlich sind dazu die notwendigen Gesetzesgrundlagen vorhanden; es braucht für Sharing-Economy-Anbieter voraussichtlich keine zusätzlichen Gesetze. Hingegen sind aufgrund des digitalen Wandels nicht mehr nötige Regulierungen punktuell anzupassen und die Rahmenbedingungen weiter zu optimieren.»

Ähnlich wie der Bericht des Bundesrats sieht auch die vorliegende TA-SWISS-Studie keinen sofortigen Bedarf für neue Regulierungen hinsichtlich konkreter Sharing-Economy-Angebote.

Im Einklang mit dem Bericht des Bundesrates steht auch die Forderung, spezifische Aspekte genauer zu prüfen. Je nachdem, wie sich die Schweiz im Zuge des fortgesetzten digitalen Wandels entwickelt, kann es für den Staat durchaus

notwendig sein einzugreifen, um ein Überhandnehmen der Risiken zu verhindern, und dafür zu sorgen, dass die der Entwicklung inhärenten Chancen verwirklicht werden können. Die Empfehlungen der vorliegenden Studie sehen einen möglichen Handlungsbedarf insbesondere beim Datenschutz und bei den Auswirkungen der Plattformökonomie auf den Arbeitsmarkt. Weitere mögliche kritische Elemente können sich aus der Tendenz zu natürlichen Monopolen von Plattformbetreibern ergeben sowie beim Einbezug der Thematik in Schule, Berufsausbildung und Hochschule. Der Bericht des Bundesrates listet weitere Bereiche auf, in welchen rechtlicher Handlungsbedarf zu prüfen ist. So sollen auch im Bereich Mietrecht beispielsweise Lockerungen evaluiert werden. Im Rahmen unseres Projekts war es nicht möglich, für spezifische Rechtsbereiche Detailprüfungen in Bezug auf den rechtlichen Anpassungsbedarf vorzunehmen. Auch die Ausführungen des Bundesrates zeigen, dass hinsichtlich vieler Aspekte weiterer rechtlicher Abklärungsbedarf besteht.

### 8.3. Weiterer Forschungsbedarf

Die Studie zeigt ebenfalls auf, wo im Bereich der Sharing Economy respektive der Plattformökonomie weiterer Forschungsbedarf besteht. Vier Aspekte erscheinen dabei zentral:

- *Umweltauswirkungen der Plattformökonomie:* Die Umweltauswirkungen der Plattformökonomie sind aktuell die grosse Unbekannte. Erkenntnisse dazu liegen bisher lediglich aus Einzelbetrachtungen und Teilszenarien vor. Hier gilt es, mittels der Auswertung der Aktivitätsdaten auf bestehenden Plattformen und unter Einbezug der Erfahrungen von Nutzenden und Anbietenden weitere Erkenntnisse darüber zu generieren, welche Umweltbelastungen insgesamt und in Teilsegmenten anfallen und wie diese einzuschränken wären.
- *Verhaltenstreiber in der Plattformökonomie:* Neben den in dieser Studie analysierten Präferenzen spielen weitere Verhaltenstreiber eine entscheidende Rolle für die Verbreitung der Plattformökonomie. Die Analyse dieser Treiber, beispielsweise mittels Online-Experimenten, kann dabei helfen, das Verhalten der Menschen in einer Plattformökonomie besser zu verstehen und damit unbeabsichtigte Folgen und Risiken zu erkennen und zu vermeiden.

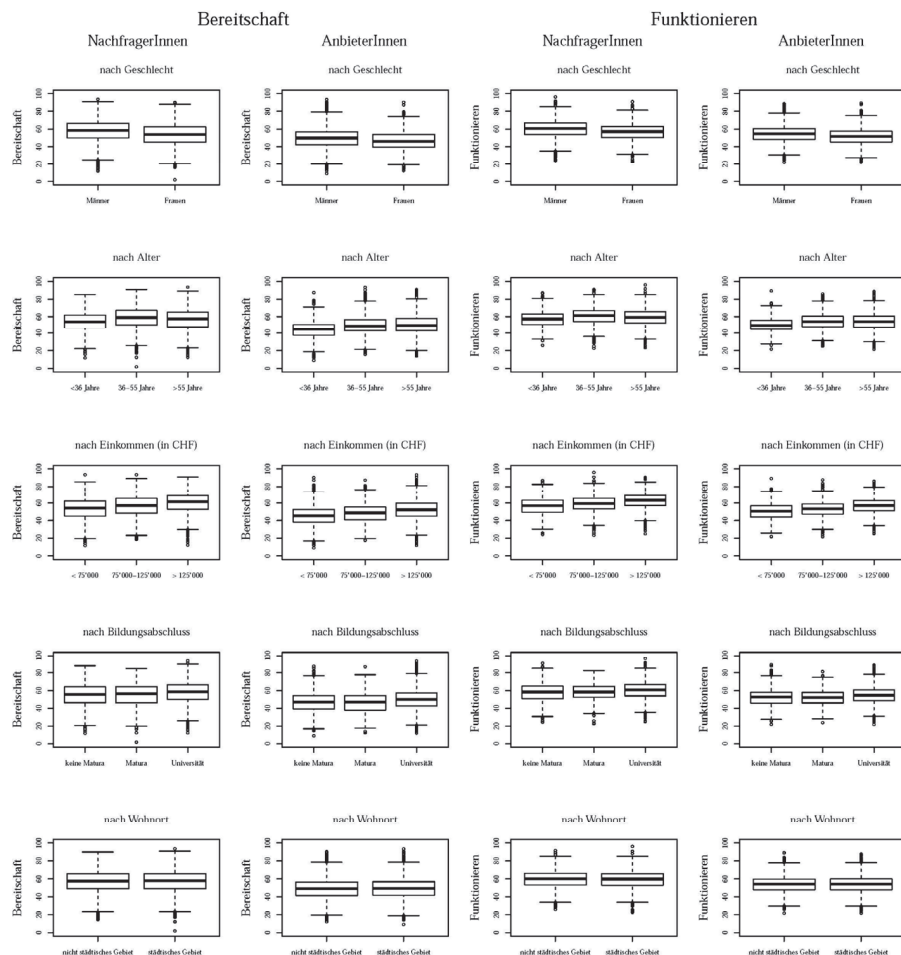
- *Datenschutz:* Daten sind ein wesentlicher Aspekt der Plattformökonomie und der Umgang damit dürfte künftig immer wichtiger werden. Um in diesem Kontext den Datenschutz stärken zu können, sind neue technische Möglichkeiten zu erforschen. Inwiefern sich solche Anwendungen dazu eignen, den Datenschutz zu stärken, sollte spezifisch untersucht werden.
- *Arbeitsmarkt:* Die Plattformökonomie tangiert den Arbeitsmarkt stark. Inwiefern sich die Neuorganisation des Arbeitsmarktes und die zunehmende Relevanz von Prosumenten auf der Mikroebene auswirken kann, ist eine noch weitgehend ungeklärte Frage. In diesem Bereich erachten wir insbesondere Fragen zu den Auswirkungen einer zunehmenden Arbeitsteilung bis hin zu Kleinstunternehmen oder Einzelmasken («Ich-AG») als spannend: Welche Effekte hat eine solche Entwicklung auf Ebene der einzelnen Individuen? Und wie verändert sich die Wahrnehmung der Arbeit auf aggregierter, gesellschaftlicher Ebene?
- *Rechtsgrundlagen:* Im Rahmen dieser Studie konnte nur eine beschränkte Anzahl von rechtlichen Fragen anhand heute bestehender Angebote geklärt werden. Die Überprüfung der gesamten gesetzlichen Grundlagen in Bezug auf verschiedene mögliche Entwicklungen würde hier einen wichtigen zusätzlichen Input darstellen und nicht zuletzt einen umfassenderen Blick auf die Plattformökonomie und auf mögliche Arten des rechtlichen Umganges damit eröffnen.



# Annex

## Detailergebnisse der Analysen in Kapitel 3

In der folgenden Abbildung sind die Ergebnisse der Analysen im Detail dargestellt.

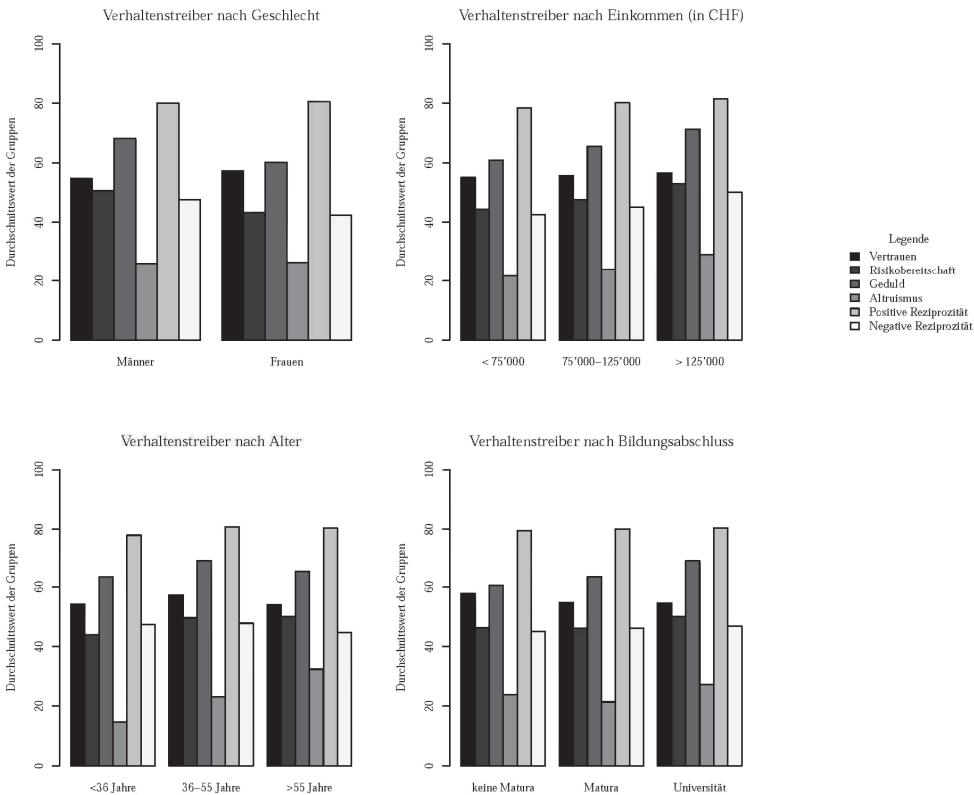


Grafik FehrAdvice & Partners. Quelle: Eigene Berechnungen.

**Abbildung 13:** Detailergebnisse – Bereitschaft und Funktionieren der Sharing Economy

In den ersten beiden Spalten sind Boxplots für die Bereitschaft von NachfragerInnen und AnbieterInnen für unterschiedliche Bevölkerungsgruppen abgebildet. Die Boxplots der Spalten drei und vier zeigen, wie ausgeprägt die Voraussetzung zum Funktionieren der Sharing Economy bei NachfragerInnen und AnbieterInnen der unterschiedlichen Gruppen sind. Die Box gibt jeweils den Bereich an, in welchem sich 50% der Beobachtungen befinden (25%-Quantil bis 75%-Quantil). Die schwarze Linie in der Mitte der Box zeigt den Median der Beobachtungen. Bei der Unterscheidung nach Alter sind *sowohl* die Bereitschaft wie das Funktionieren bei möglichen NachfragerInnen im Schnitt bei den 36- bis 55-jährigen SchweizerInnen am höchsten. Bei möglichen AnbieterInnen hingegen sind im Schnitt Bereitschaft sowie Funktionieren bei unter 36-jährigen SchweizerInnen niedriger als bei über 36-jährigen. Hinsichtlich Bildung ist bei SchweizerInnen mit Universitätsabschluss ein leicht positiver Trend bei Bereitschaft und Funktionieren zu erkennen, und zwar sowohl bei AnbieterInnen wie bei NachfragerInnen. Des Weiteren scheint ein (sehr) hohes Einkommen sowohl die Bereitschaft wie auch die Voraussetzungen für das Funktionieren bei potenziellen NachfragerInnen und AnbieterInnen zu erhöhen.

Abbildung 14 zeigt die Ergebnisse für die verschiedenen Verhaltenstreiber. Die Balkendiagramme stellen die durchschnittliche Ausprägung der sechs untersuchten Verhaltenstreiber Vertrauen, Risikobereitschaft, Geduld, Altruismus, positive Reziprozität sowie negative Reziprozität für die unterschiedlichen demografischen Segmentierungen Geschlecht, Alter, Bildung, Einkommen und Wohnort dar. Bei der Unterscheidung nach Geschlecht sind ein höherer Wert für Vertrauen bei Frauen sowie höhere Werte für Risikobereitschaft, Geduld und negative Reziprozität bei Männern erkennbar. Bei der Unterscheidung nach Alter zeigt sich, dass ältere SchweizerInnen risikobereiter und altruistischer sind, jüngere SchweizerInnen negativ reziproker, während die 36- bis 55-Jährigen die höchsten Werte bei Vertrauen und bei Geduld aufweisen. Hinsichtlich des Bildungsabschlusses zeigt sich, dass Vertrauen bei SchweizerInnen ohne Maturaabschluss am höchsten ausgeprägt ist, während SchweizerInnen mit Universitätsabschluss die höchsten Werte bei Risikobereitschaft, Geduld und Altruismus aufweisen. Bei der Unterscheidung nach Einkommen zeigt sich, dass die Ausprägung für alle sechs Verhaltenstreiber mit der Höhe des Einkommens steigt.



Grafik FehrAdvice & Partners. Quelle: Eigene Berechnungen.

**Abbildung 14:** Detailergebnisse – Verhaltenstreiber

Abschliessend stellen wir die detaillierten Ergebnisse der Regressionsmodelle 1 bis 4 tabellarisch dar (siehe nächste Seite).

**Tabelle 12:** Ergebnisse der Regressionsanalysen

	Bereitschaft		Funktionieren	
	Modell I	Modell II	Modell III	Modell IV
Weiblich	-2.30*** (0.41)	-0.98* (0.38)	-1.15*** (0.31)	-0.46 (0.30)
36–55 Jahre	2.49*** (0.49)	2.94*** (0.45)	0.78* (0.37)	1.36*** (0.36)
Über 55 Jahre	0.59 (0.54)	4.26*** (0.50)	-0.94* (0.41)	1.76*** (0.39)
Bildungsabschluss Matura	0.15 (0.59)	-0.15 (0.55)	0.23 (0.45)	0.01 (0.43)
Bildungsabschluss Universität	1.07* (0.44)	0.84* (0.41)	0.50 (0.34)	0.45 (0.33)
Einkommen 75'000–125'000 CHF	2.11*** (0.50)	1.46** (0.46)	2.25*** (0.38)	1.80*** (0.36)
Einkommen über 125'000 CHF	4.70*** (0.60)	4.78*** (0.56)	5.18*** (0.46)	5.16*** (0.44)
Konstante	52.78*** (0.51)	43.34*** (0.48)	56.71*** (0.39)	49.76*** (0.38)
Anzahl Beobachtungen	4407	4407	4407	4407
R <sup>2</sup>	0.074	0.099	0.072	0.091

Standardfehler in Klammern; \*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$

Tabelle FehrAdvice & Partners. Quelle: Eigene Berechnungen.

Die Ergebnisse der Regressionsanalyse zur Bereitschaft für die Sharing Economy sind für mögliche NachfragerInnen in Modell I und mögliche AnbieterInnen in Modell II aufgelistet. Wie und ob die genannten Variablen das Funktionieren der Sharing Economy beeinflussen, wird für NachfragerInnen in Modell III und für AnbieterInnen in Modell IV gezeigt. Gemäss  $R^2$  können 7% der Varianz der Verhaltenstreiber erklärt werden, die für NachfragerInnen relevant sind (Modell I und Modell III). Bezüglich der Varianz der Verhaltenstreiber, die für AnbieterInnen relevant sind, können 10% (Modell II) und 9% (Modell IV) erklärt werden. Da in dieser Studie nicht im Vordergrund steht, welche Variablen die gesamte Varianz der Verhaltenstreiber (für die Bereitschaft und der Funktionieren Sharing Economy bei NachfragerInnen und bei AnbieterInnen) erklären, sondern der Fo-

kus auf den möglichen Unterschieden zwischen den Bevölkerungsgruppen liegt, spielt die Höhe der erklärten Varianz (der abhängigen Variable) eine untergeordnete Rolle.

Die Regressionsgleichungen für die vier Modelle sind nachfolgend spezifiziert:

### Modell I

$\mathcal{Y}_{\text{Bereitschaft NachfragerInnen}}$

$$\begin{aligned} &= \alpha + \beta_1 \text{ Weiblich} + \beta_2 \text{ Alter}_{36-55} + \beta_3 \text{ Alter}_{>55} \\ &+ \beta_4 \text{ Bildung}_{\text{Matura}} + \beta_5 \text{ Bildung}_{\text{Uni}} + \beta_6 \text{ Einkommen}_{75-125} \\ &+ \beta_7 \text{ Einkommen}_{>125} + \epsilon \end{aligned}$$

### Modell II

$\mathcal{Y}_{\text{Bereitschaft AnbieterInnen}}$

$$\begin{aligned} &= \alpha + \beta_1 \text{ Weiblich} + \beta_2 \text{ Alter}_{36-55} + \beta_3 \text{ Alter}_{>55} + \beta_4 \text{ Bildung}_{\text{Matura}} \\ &+ \beta_5 \text{ Bildung}_{\text{Uni}} + \beta_6 \text{ Einkommen}_{75-125} + \beta_7 \text{ Einkommen}_{>125} + \epsilon \end{aligned}$$

### Modell III

$\mathcal{Y}_{\text{Funktionieren NachfragerInnen}}$

$$\begin{aligned} &= \alpha + \beta_1 \text{ Weiblich} + \beta_2 \text{ Alter}_{36-55} + \beta_3 \text{ Alter}_{>55} + \beta_4 \text{ Bildung}_{\text{Matura}} \\ &+ \beta_5 \text{ Bildung}_{\text{Uni}} + \beta_6 \text{ Einkommen}_{75-125} + \beta_7 \text{ Einkommen}_{>125} + \epsilon \end{aligned}$$

### Modell IV

$\mathcal{Y}_{\text{Funktionieren AnbieterInnen}}$

$$\begin{aligned} &= \alpha + \beta_1 \text{ Weiblich} + \beta_2 \text{ Alter}_{36-55} + \beta_3 \text{ Alter}_{>55} + \beta_4 \text{ Bildung}_{\text{Matura}} \\ &+ \beta_5 \text{ Bildung}_{\text{Uni}} + \beta_6 \text{ Einkommen}_{75-125} + \beta_7 \text{ Einkommen}_{>125} + \epsilon \end{aligned}$$

Bei den unabhängigen Variablen handelt es sich dabei jeweils um Dummy-Variablen (binäre Variablen) der Ausprägungen 0 und 1 (Ja-Nein-Variable).



# Literatur

- Avyüzen, D. 2013:** Die zwingenden Bestimmungen im Arbeitsvertragsrecht, in: Stöckli J. F. (Hrsg.), ArbR, Mitteilungen des Instituts für Schweizerisches Arbeitsrecht 2013, S. 117–139.
- Banjaafar, S., Kong, G., Li, X. und C. Courcoubetis 2015:** Peer-to-Peer Product Sharing: Implications for Ownership, Usage and Social Welfare in the Sharing Economy, Arbeitspapier.
- Berg, J., Dickhaut, J. und K. McCabe 1995:** Trust, reciprocity, and social history. Games and economic behavior, 10(1), S. 122–142.
- Bundesamt für Energie 2006:** Schlussbericht Evaluation Car-Sharing, Bern.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) 2016:** Grünbuch: Digitale Plattformen, Berlin.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) 2017:** Weissbuch: Digitale Plattformen, Berlin.
- Bundesrat 2017:** Bericht über die zentralen Rahmenbedingungen für die digitale Wirtschaft, Bern.
- Caroni P. und F. Schöbi 2012:** Art. 9–11, in: Hausherr, H., Walter, H. P. (Hrsg.), Berner Kommentar zum ZGB I, Bern.
- Chaudhuri, A. 2011:** Sustaining cooperation in laboratory public goods experiments: a selective survey of the literature. Experimental Economics, 14(1), S. 47–83.
- Cohen, M. und A. Sundararajan 2015:** Self-regulation and innovation in the peer-to-peer sharing economy. University of Chicago Law Review Dialogue, 82, S. 116.
- COM 2016a:** Europäische Agenda für die kollaborative Wirtschaft, Mitteilung der Europäischen Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, COM, 356, 2. Juni 2016, Brüssel.
- COM 2016b:** The use of collaborative platforms, Europäische Kommission, EU Flashbarometer 438, Brüssel.
- Credit Suisse 2015:** Die Sharing Economy, neue Chancen, neue Fragen, Global Investor 2.15, Investment Strategy & Research, Zürich, 23. Oktober 2015.

- De Groen W. P. und I. Maselli 2016:** The impact of the Collaborative Economy on the Labour Market, Center for European Policy Studies, Brüssel.
- De Stefano, V. 2016:** The rise of the «just-in-time workforce»: on-demand work, crowdwork and labour protection in the «gig-economy», International Labour Office, Conditions of work and employment series, No. 71, Genf.
- Degryse, C. 2016:** Digitalisation of the economy and its impact on the labour markets, Working Paper, European trade union institute, Brüssel.
- Deloitte 2015:** Teile und verdiene! Wo steht die Schweiz?, Zobrist, L. und M. Grampp.
- Deloitte und ZHAW 2016:** Die Sharing Economy in der Schweiz: mehr, weniger oder neue Regulierungen?, Grampp, M., Zobrist, L. und A. Abegg.
- Demaiily, D. und A.-S. Novel 2014:** Économie du partage: enjeux et opportunités pour la transition écologique, Institut du développement durable et des relations internationales (IDDRI), No. 3.
- Demary, V. 2015a:** Competition in the sharing economy, IW policy paper, No. 19.
- Demary, V. 2015b:** Mehr als Teilen unter Freunden – Was die Sharing Economy ausmacht, Wirtschaftsdienst, Heft 2: Ökonomie des Teilens – nachhaltig und innovativ?
- Dervojeda, K., Verzijl, D., Nagtegaal, F., Lengton, M. und E. Rouwmaat 2013:** The Sharing Economy. Accessibility based business models for peer-to-peer markets, European Commission.
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D. und U. Sunde 2008:** Representative trust and reciprocity: Prevalence and determinants. *Economic Inquiry*, 46(1), S. 84–90.
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D. und U. Sunde 2010:** Are risk aversion and impatience related to cognitive ability?, *The American Economic Review*, 100(3), S. 1238–1260.
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J. und G. G. Wagner 2011:** Individual risk attitudes: Measurement, determinants, and behavioral consequences. *Journal of the European Economic Association*, 9(3), S. 522–550.
- Dubois, C. 2016:** Revision des Datenschutzgesetzes: Stand der Dinge, *Die Volkswirtschaft*, 11.

- Eckhardt, G. M. und F. Bardhi 2015:** The sharing economy isn't about sharing at all, *Harvard Business Review*, 28. Januar 2015, <https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all#> [zuletzt aufgerufen am 29.9.2017].
- Ehrenzeller, B., Schindler, B., Schweizer, R. J. und K. A. Vallender (Hrsg.) 2014:** St. Galler Kommentar, Die schweizerische Bundesverfassung, Art. 81–197, 3. Aufl., Zürich/St. Gallen (zit. Bearbeiter, SG.-Komm BV, N ... zu Art. ... BV).
- Eichhorst, W. und A. Speermann 2015:** Sharing Economy – Chancen, Risiken und Gestaltungsoptionen für den Arbeitsmarkt, IZA Research Report, 69.
- Engel, C. 2011:** Dictator games: A meta study. *Experimental Economics*, 14(4), S. 583–610.
- European Parliamentary Technology Assessment (EPTA) 2016:** The Future of Labor in the Digital Era. Ubiquitous Computing, Virtual Platforms and Real-time Production, Wien.
- Falk, A., Becker, A., Dohmen, T. J., Enke, B. und D. Huffman 2015:** The nature and predictive power of preferences: Global evidence, IZA Discussion Papers, No. 9504.
- Falk, A., Becker, A., Dohmen, T. J., Huffman, D. und U. Sunde 2016:** The preference survey module: A validated instrument for measuring risk, time, and social preferences, IZA Discussion Papers, No. 9674.
- Fehr, E. und S. Gächter 2000:** Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. *The Journal of Economic Perspectives*, S. 159–181.
- Fehr, E. und U. Fischbacher 2002:** Why social preferences matter – The impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives. *Economic Journal*, 112(478), S. 1–33.
- Fischbacher, U., Gächter, S. und E. Fehr 2001:** Are People Conditionally Cooperative? Evidence from a Public Goods Experiment. *Economic Letters*, 71(3), S. 397–404.
- Frost & Sullivan 2016:** 2016 European P2P Carsharing Price/Performance Value Leadership Award, 2016 Best Practices Awards, 2016.
- GDI 2013:** Sharity, die Zukunft des Teilens, Frick, K., Hauser, M. und Gürtler, D., Gottlieb Duttweiler Institut, GDI Studie Nr. 39, Rüschlikon.
- Gortchacow, E. 2016:** Ausschreibungs-Unterlagen zur Studie «Sharing Economy – teilen statt besitzen», TA-Swiss, Bern.

- Goudin, P. 2016:** The cost of non-europe in the sharing economy. Economic, social and legal challenges and opportunities, European Parliament.
- Hall, J. V. und A. B. Kruger 2015:** An Analysis of the Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States, Arbeitspapier, Princeton University.
- Haucap, J. 2015:** Ökonomie des Teilens – nachhaltig und innovativ? Die Chancen der Sharing Economy und ihre möglichen Risiken und Nebenwirkungen, DICE Ordnungspolitische Perspektiven, 69, 2016.
- Hellwig, K. 2016:** What is Shared in the Sharing Economy? Four Essays on Consumer Behavior in peer-to-Peer Consumption Contexts, Doctoral Dissertation, University of Lausanne, Faculty of Economics and Business (HEC), Lausanne.
- Hellwig, K., Morhart, F., Girardin, F. und M. Hauser 2015:** Exploring different types of sharing: A proposed segmentation of the market for «sharing» businesses. *Psychology & Marketing*, 32(9), S. 891–906.
- Hettich P. 2014:** Kooperative Risikoversorge – Regulierte Selbstregulierung im Recht der operationellen und technischen Risiken, Zürich.
- Hienerth, C. und C. Smolka 2014:** The best of both worlds: conceptualizing trade-offs between openness and closedness for sharing economy models, Otto Beisheim School of Management paper presented at the 12<sup>th</sup> international open and user innovation workshop, Harvard Business School, Boston.
- Hotz-Hart, B., Schmuki, D. und P. Dümmler 2006:** Volkswirtschaft der Schweiz, 4. Auflage, Zürich.
- Jäggi, S. 2017:** Sharing Economy: Ruhe bewahren, *Die Volkswirtschaft*, 3.
- Jud Huwiler, U. 2017:** Arbeiten in der Wolke – wohin führt die Flexibilisierung der Arbeitswelt?, *Die Volkswirtschaft*, 3.
- Kahneman, D. und A. Tversky 1979:** Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 47(2), S. 263–292.
- Kenney, M. und J. Zysman 2015:** Choosing a future in the platform economy: Implications and consequences of digital platforms, Kauffman Foundation New Entrepreneurial Growth Conference, Discussion Paper, Amelia Island Florida.

- Maselli, I., Lenaerts, K. und M. Beblavy 2016:** Five things we need to know about the on-demand economy, Center for European Policy Studies, Brüssel.
- Meissner, J. O., Weichbrodt, J., Hübscher, B., Baumann, S., Klotz, U., Pekruhl, U., Gisin, L. und A. Gisler 2016:** Flexible neue Arbeitswelt, eine Bestandesaufnahme auf gesellschaftlicher und volkswirtschaftlicher Ebene, Studie des Zentrums für Technologiefolgen-Abschätzung TA-SWISS, Zürich.
- O'Donoghue, T. und M. Rabin 1999:** Doing it now or later. *The American Economic Review*, 89, S. 103–124.
- Öko-Institut und INFRAS 2015:** Nutzen statt Besitzen: Neue Ansätze für eine Collaborative Economy, Umweltbundesamt, Umwelt, Innovation, Beschäftigung, Nr. 3.
- Pärli, K. 2017:** Das Einkommen von Uber-Fahrern im Lichte des Sozialversicherungsrechts, in: Jusletter vom 12. Juni 2017, S. 1–14.
- Pärli, K. 2016:** Neue Formen der Arbeitsorganisation: Internet-Plattformen als Arbeitgeber, *Zeitschrift für Arbeitsrecht und Arbeitslosenversicherungsrecht (ARV)*, 4.
- Pärli, K., Baumgartner, T., Eylem, D., Junghanss, C., Licci, S. und W. Uebe 2017:** Arbeitsrecht im internationalen Kontext, Zürich/St. Gallen.
- Peitz, M. 2014:** Die Entzauberung von Airbnb und Uber, *ifo Schnelldienst*, 21, S. 6–8.
- Peitz, M. und U. Schwalbe 2016:** Zwischen Sozialromantik und Neoliberalismus: Zur Ökonomie der Sharing Economy, *ZEW Discussion Papers*, 16-033.
- Pekruhl, U. und C. Vogel 2017:** Die Flexibilität von Selbständigerwerbenden hat ihren Preis, *Die Volkswirtschaft*, 6.
- PwC 2015a:** The sharing economy, in: *Consumer Intelligence Series*, Bothun, D., Clark, D., Decker, B., Liebermann, M., Atkinson, J., Hobbs, M., Egol, M., Blumenthal, J. und S. Shirsekar.
- PwC 2015b:** Share Economy, repräsentative Bevölkerungsbefragung 2015, PricewaterhouseCoopers, Frankfurt a.M.
- PwC 2016:** Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe, Vaughan, R. und Daverio R., PwC UK, Studie im Auftrag der Europäischen Kommission (DG GROW).

- Rhinow, R., Schmid, G., Biaggini, G. und F. Ulmann 2011:** Öffentliches Wirtschaftsrecht, 2. Auflage, Basel.
- Rifkin, J. 2014:** Die Null-Grenzkosten-Gesellschaft: Das Internet der Dinge, kollaboratives Gemeingut und der Rückzug des Kapitalismus, Frankfurt a.M./New York.
- Roberts, J. J. 2015:** As «sharing economy» fades, these 2 phrases are likely to replace it, *Fortune*, 29. Juli 2015, Artikel verfügbar unter: <http://fortune.com/2015/07/29/sharing-economy-chart> [zuletzt aufgerufen am 5.1.2017].
- Rogers, B. 2015:** The Social Cost of Uber, *The University of Chicago Law Review Dialogue*, 85–102.
- Salaün, J.-M. 2014:** L'économie du partage : une réponse à la crise, <https://archinfo24.hypotheses.org/2437> [zuletzt aufgerufen am 3.4.2017].
- Schärer, H. und B. Maurenbrecher 2007:** Art. 313, in: Honsell, H., Vogt, N. P., Wiegand, W. (Hrsg.), *Basler Kommentar zum OR I*, 4. Auflage, Basel/Frankfurt a.M.
- Schmid-Drüner, M. 2016:** The situation of workers in the collaborative economy: Employment and Social Affairs, European Parliament, PE 587.316.
- Scholl, G., Behrend, S., Flick, C., Gossen, M., Henselig, C. und L. Richter 2015:** Peer-to-Peer Sharing. Definition und Bestandesaufnahme, Arbeitsbericht, Institut für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW), Berlin.
- Stampfl, N. S. 2016:** Arbeiten in der Sharing Economy: Die «Uberisierung» der Arbeitswelt?, *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung DIW Berlin*, 3, S. 37–49.
- Stokes, K., Clarence, E., Anderson, L. und A. Rinne 2014:** Making sense of the UK collaborative economy, London.
- Sundararajan, A. 2016:** The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism, Cambridge.
- Theurl, T. 2015:** Ökonomie des Teilens: Governance konsequent zu Ende gedacht, *Wirtschaftsdienst*, 95. Jahrgang, Heft 2: Ökonomie des Teilens – nachhaltig und innovativ?, S. 87–91.
- U.S. Department of Commerce 2016:** Digital Matching Firms: A New Definition in the «Sharing Economy Space», Economics and Statistics Administration, Office of the Chief Economist, Washington.

**van Welsum, D. 2016:** Sharing is caring? Not quite. Some observations about «the sharing economy», world development report.

**Walliser Tourismus Observatorium 2015:** Airbnb – weiterhin dynamisches Wachstum im Wallis und in der Schweiz, Auswertung einer Analyse des Airbnb Angebotes in der Schweiz Ende Juni 2016, Schegg, R., Larpin, B., Favre, P., Délétroz, N., Kambly, M. und Hébert, E., Siders, 15. September 2016.

**Westermann, C. 2016:** Data Analytics – das neue Win-win-win, Blog PwC's Experience Center.

**Wipf, C. 2016:** Die Ökonomie des Datenschutzes, Die Volkswirtschaft, 11.

**Woskow, D. 2014:** Unlocking the sharing economy. An independent review, Department for Business, Innovation and Skills, Government UK.

**Zervas, G., Proserpio, D. und J. Byers 2016:** The rise of the sharing economy: Estimating the impact of Airbnb on the hotel industry. Boston U. School of Management Research Paper.



# Begleitgruppe

Prof. Katharina Prelicz-Huber, VPOD, Zürich (Präsidentin Begleitgruppe)

Andreas Amstutz, Sharely, Zürich

Barbara Ballmer, BWO, Grenchen

Viviana Buchmann, Mobility, Luzern

Fabrice Delaye, Journaliste Bilan, Genève

Patrick Favre, Président swiss-taxis.ch, Association Suisse des Taxis –  
Taxi Verein Schweiz, Neuchâtel

Prof. Dr. Reto Föllmi, Head of the Economics Department,  
Universität St. Gallen

Matthias Gehrig, Eidgenössisches Büro für Konsumentenfragen BFK, Bern

Katharina Hellwig, Université de Lausanne

Andreas Hinterberger, Uber, Zürich

Rasoul Jalali, Uber, Zürich

Christoph Juen, CEO hotelleriesuisse /  
Geschäftsführer Juen Consulting GmbH (ab 2017)

Prof. Dr. Carlo Knöpfel, Hochschule für Soziale Arbeit, Basel

Markus Langenegger, SECO, Bern

René Lisi, Sharecon

Michael Mauerhofer, AWA, Basel

Carmen Spielmann, Sharoo, Zürich

Christian Viatte, Mila, Zürich

Christoph Zeier, Mobility, Zürich

# TA-SWISS

Dr. Sergio Bellucci, Geschäftsleiter

Dr. Elisabeth Ehrensberger, Geschäftsführerin

Elise Gortchacow, Projektleiterin

Dr. Lucienne Rey, Projektleiterin



## Liebe Leserin, lieber Leser

Wir freuen uns, dass Sie unsere Open-Access-Publikation heruntergeladen haben. Der vdf Hochschulverlag fördert Open Access aktiv und publiziert seit 2008 Gratis-eBooks in verschiedenen Fachbereichen:

[Übersicht Open-Access-Titel](#)

## Möchten auch Sie Open Access publizieren?

Der vdf Hochschulverlag stellt Ihre Publikation u.a. im eigenen Webshop sowie der ETH-Research-Collection zum Download bereit!

Kontaktieren Sie uns unter [verlag@vdf.ethz.ch](mailto:verlag@vdf.ethz.ch)

Gerne informieren wir Sie auch in Zukunft über unsere (Open-Access-)Publikationen in Ihrem Fachbereich.

[Newsletter abonnieren](#)

Auch Sie können Open Access unterstützen.

[Hier geht's zum Spenden-Button](#)

**Herzlichen Dank!**



*Teilen statt besitzen. Ausprobieren, sparen, tauschen, nachhaltige und ressourcenschonende Lösungen finden: Dies sind einige Schlagwörter zur sogenannten Sharing Economy. Sie ist Teil des Trends, eine Vielzahl von wirtschaftlichen Aktivitäten auf digitalen Marktplätzen oder Plattformen zusammenzuführen, und sie verdankt ihren internationalen Aufschwung neuen Kommunikationstechnologien wie dem Internet, den sozialen Medien und der Mobiltelefonie.*

*Doch wie wirkt sich diese neue Ökonomie des Teilens auf die Schweiz aus? Was bedeutet sie für Wirtschaft und Arbeitsmarkt und wie lässt sie sich in den bestehenden regulatorischen Rahmen integrieren? Diese Studie untersucht Chancen und Risiken der Sharing Economy und zeigt auf, wo positive Aspekte zu fördern und negative Auswirkungen zu kontrollieren wären. Anhand einer klaren Definition, einer Analyse der in der Schweiz bereits praktizierten Formen von Sharing Economy, verschiedener Fallstudien und zweier gegensätzlicher Zukunftsszenarien werden Handlungsoptionen für den Umgang mit der Plattformwirtschaft aufgezeigt. Die Ergebnisse legen offen, welche Auswirkungen die neue Art des Konsums im rechtlichen, ökonomischen, ökologischen, technischen oder sozialen Bereich bereits haben.*

*Wo muss gehandelt werden und wo gilt es, übermässige Regulierungen zu vermeiden? Die Empfehlungen sind einerseits als Entscheidungsgrundlage für Parlament und Behörden gedacht, richten sich zugleich aber auch an alle, die sich für die gesellschaftspolitische Dimension der Sharing Economy interessieren.*



Universität  
Basel



TA-SWISS 68/2018

ISBN 978-3-7281-3880-4  
(Printausgabe)

ISBN 978-3-7281-3881-1  
(E-Book)

DOI 10.3218/3881-1



FEHR  
ADVICE  
Behavioral Economics Consultancy Group

INFRAS