

Thomas Vogelpohl, Arno Simons

Kontroversen ums Teilen

Ein Überblick über das online gestützte Peer-to-Peer Sharing
als gesellschaftliche Innovation und eingehende allgemeine
und spezifische Kontroversen

PeerSharing Arbeitsbericht 2



PeerSharing

Impressum

Autor/innen:

Thomas Vogelpohl (Institut für ökologische Wirtschaftsforschung), Arno Simons (Institut für ökologische Wirtschaftsforschung)

Projektleitung:

Dr. Gerd Scholl

Institut für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW)

Potsdamer Str. 105, 10785 Berlin

www.ioew.de

Kooperationspartner:

IZT - Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung

Schopenhauerstr. 26, 14129 Berlin

www.izt.de

ifeu - Institut für Energie- und Umweltforschung Heidelberg

Wilckensstraße 3, 69120 Heidelberg

www.ifeu.de

Der vorliegende Beitrag entstand im Forschungsprojekt „Peer-Sharing – Internetgestützte Geschäftsmodelle für gemeinschaftlichen Konsum als Beitrag zum nachhaltigen Wirtschaften“. Das Projekt ist Teil des vom deutschen Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) geförderten Schwerpunktprogramms "Nachhaltiges Wirtschaften" der Sozial-Ökologischen Forschung (SÖF; Förderkennzeichen 01UT1405A).

Für nähere Informationen zum Projekt: www.peer-sharing.de

Berlin, Dezember 2015



Zusammenfassung

Das Papier bietet einen Überblick über laufende Kontroversen zum Thema online gestütztes Peer-to-Peer Sharing und zieht daraus erste Schlussfolgerungen für eine nachhaltige Strategieentwicklung. Untersucht werden sowohl allgemeine Kontroversen zur Frage des Teilens als (neue) gesellschaftliche Praxis als auch spezifische Kontroversen um online gestütztes Peer-to-Peer Sharing in den Bereichen Mobilität und Wohnen. Dabei zeigt sich, dass unterschiedliche Erwartungen und Einstellungen bezüglich potenzieller sozialer, ökonomischer und ökologischer Vor- und Nachteile des Teilens bestehen und es in den konkreten Handlungsfeldern zu neuen Regulierungsbedarfen kommt. Eine zentrale Frage ist, ob und wie man zwischen gewerblichen und nicht-gewerblichen Varianten des Teilens unterscheiden kann und sollte. Auf gesamtgesellschaftlicher Ebene geht es um die Klärung, was denn eigentlich mit dem Peer-to-Peer Sharing erreicht werden soll.

Abstract

The paper analyzes ongoing controversies over online peer-to-peer sharing and draws initial conclusions for strategy development. The analysis comprises a view on general controversies on sharing as a (new) social practice as well as a view on specific controversies over online peer-to-peer sharing in the mobility and accommodation sectors. As the analysis shows, actors have different perspectives and expectations with regards to potential pros and cons of the new sharing practices and the latter's social, economic and ecological impacts. New regulatory demands emerge in both sectors under study. A key question is if and how the legal system should distinguish between commercial and non-commercial forms of sharing. On a more abstract level the societal goals associated with peer-to-peer sharing should be clarified among all stakeholders.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	6
2	Online gestütztes Peer-to-Peer Sharing als gesellschaftliche Innovation	7
3	Allgemeine Kontroversen.....	10
3.1	Nutzen statt Besitzen?	10
3.2	Freunde oder ‚Friends‘?	13
3.3	Wie nachhaltig ist Teilen?	15
4	Spezifische Kontroversen	18
4.1	Steuern	18
4.2	Lizenzen, Auflagen und Verbraucherschutzstandards	20
4.3	Arbeitsbedingungen, Versicherungs- und Datenschutz.....	22
4.4	Wohnungs- und Raumordnungspolitik	24
5	Fazit	26
6	Literaturverzeichnis	29

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Stilisierte Darstellung des Landschaft - Regime - Nischen Konzepts (Geels 2002:1263; Geels und Schot 2007).	8
--	----------

1 Einleitung

Wer teilt, liegt heute im Trend. Das gemeinsame Nutzen, Tauschen, Verschenken, Verleihen, Vermieten und Weiterverkaufen von Dingen oder Dienstleistungen erlebt nicht zuletzt durch neue Möglichkeiten der digitalen Koordination einen anhaltenden Boom. Längst entstehen neue Geschäftsmodelle. Die Online-Plattformen Uber zur Vermittlung von Fahrdiensten und Airbnb zur Buchung privater Unterkünfte sind die paradigmatischen Vorreiter einer neuen Sharing Economy, die versucht, mit Teilen ihr Geld zu verdienen. Daneben existieren auch Modelle, wie der Kleiderkreislauf, bei denen die Vermittlung und das Community Building, nicht aber das Geldverdienen, im Vordergrund stehen. Gemeinsam ist diesen Modellen die Organisation des Teilens unter Privatpersonen mittels digitaler Medien. Damit unterscheidet sich dieses *online gestützte Peer-to-Peer Sharing* nicht nur von traditionellen Formen des Teilens, sondern auch vom Teilen zwischen anderen Akteuren, z.B. zwischen Unternehmen und Privatpersonen („Business-to-Consumer“) oder zwischen Regierung und Bürger/innen („Government-to-Consumer“).

Während das online gestützte Peer-to-Peer Sharing von vielen Seiten emphatisch besungen wird, mehreren sich seit einiger Zeit auch kritische Stimmen. In den laufenden Debatten zum Thema geht es längst nicht mehr nur ums Teilen von Dingen und Dienstleistungen, sondern auch um die Verteilung von Verantwortung und Macht. Wie nachhaltig und sozial ist das neue Teilen? Plattformen wie Uber und Airbnb können schnell Monopolcharakter annehmen und behaupten sich gegenüber traditionellen Wettbewerbern, wie Taxiunternehmen oder der Hotellerie, u.a. dadurch, dass Regulierungslücken und -grauzonen ausgenutzt werden. Gleichzeitig scheint genau diese Grauzone die Plattformen für ihre Nutzer und Nutzerinnen so attraktiv zu machen: sie profitieren von positiven Netzwerkeffekten, niedrigen Einstiegshürden und Preisvorteilen.

Diese Entwicklung macht deutlich, dass das Aufkommen der Sharing Economy auch viele Fragen aufwirft. Das Forschungsprojekt PeerSharing untersucht in diesem Zusammenhang die sozial-ökologischen Potenziale dieser neuen Sharing Praktiken. Es gilt zu klären, wie online gestütztes Peer-to-Peer-Sharing ökologisch wirkt und was Verbraucher und Verbraucherinnen motiviert oder hemmt, Peer-to-Peer Sharing Angebote in Anspruch zu nehmen. Das Projekt verfolgt dabei auch das Ziel, hinderliche und förderliche Faktoren für die Tragfähigkeit und Verbreitung von Peer-to-Peer Sharing zu ermitteln. Zur Vorbereitung insbesondere der letzteren Frage dient dieses Arbeitspapier. Es bietet einen Überblick über laufende Kontroversen zum Thema online gestütztes Peer-to-Peer Sharing und zieht daraus erste Schlussfolgerungen für eine nachhaltige Strategieentwicklung, die allerdings noch gesondert in einem späteren Arbeitspapier umfassend behandelt werden wird. Im nächsten Abschnitt (2.) wird online gestütztes Peer-to-Peer Sharing als gesellschaftliche Innovation gefasst und ein methodologischer Zugang über die Mehrebenenperspektive erarbeitet. Daran anschließend werden in jeweils eigenen Abschnitten allgemeine (3.) und spezifische (4.) Kontroversen zum Thema online gestütztes Peer-to-Peer Sharing besprochen. Das Papier schließt mit einem Fazit und Ausblick auf die zukünftigen Herausforderungen.

2 Online gestütztes Peer-to-Peer Sharing als gesellschaftliche Innovation

Peer-to-Peer Sharing ist nicht an sich neu. Privatpersonen haben vermutlich immer schon Güter und Dienstleistungen geteilt und verliehen. Auch durch das Aufkommen des industriellen Kapitalismus und dem damit verbundenen eigentumsbasierten Individualkonsum wurden Praktiken des Teilens, Aus- und Verleihens nie ganz verdrängt. Stets wurde in der Familie, unter Freund/innen, unter Nachbar/innen oder unter Kolleg/innen geteilt und geliehen. Neu ist allerdings die Zuhilfenahme von Computern und insbesondere des Internets bei der Organisation von Peer-to-Peer Sharing Praktiken. So beeinflusst die Digitalisierung in erheblichem Maße die Ermöglichung und Ausgestaltung solcher Praktiken. Allem voran senkt die Digitalisierung die Transaktionskosten erheblich, so dass beim online gestützten Peer-to-Peer Sharing auch sehr kleinteiliges und kurzfristiges Teilen und Leihen möglich und lohnenswert werden. Zudem können über das Internet eine beliebig große Zahl von Anbieter/innen und Nachfrager/innen koordiniert werden: je mehr Interessent/innen beteiligt sind, desto attraktiver werden die Angebote auf beiden Seiten (Stichwort: positive Netzwerkeffekte).

Allerdings verändert sich Peer-to-Peer Sharing durch die Digitalisierung nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ. Vertrauen zum Beispiel war immer eine wichtige Voraussetzung für Peer-to-Peer Sharing, muss in Zeiten der Digitalisierung allerdings neu und anders organisiert werden (Swallow 2013; Tanz 2014; Hinz 2014; Smolka und Hienerth 2014). Persönlicher Kontakt und direkte Interaktion, wie sie für offline Sharing von zentraler Bedeutung sind, werden für die online Anwendung durch digitale Reputationssysteme ersetzt, wie Peer-to-Peer Bewertungen oder Algorithmen gesteuerte ‚trust scores‘. Zudem ist fraglich, ob in online und offline sharing-Gemeinschaften ähnliche Formen des Gemeinschaftsgefühls entstehen können und welche Konsequenzen etwaige Unterschiede haben (Priddat 2015; siehe hierzu Abschnitt 3.2). Diese Neuorganisation des Peer-to-Peer Sharings im Zeitalter der Digitalisierung ermöglicht insbesondere das Teilen unter Fremden, was auch als wesentliche qualitative Änderung gesehen wird (Schor 2014).

In jedem Fall muss online gestütztes Peer-to-Peer Sharing als gesellschaftliche Innovation betrachtet werden (Botsman und Rogers 2011; Rifkin 2014). Dies bedeutet, dass es sich dabei um mehr als die Einführung einer neuen Technologie handelt. Neu ist nämlich nicht nur die technische Umsetzung von Peer-to-Peer Sharing, sondern auch die (z.T. dadurch bedingte) Veränderung von Sharing Praktiken, sowie die sozialen, ökonomischen und ökologischen Auswirkungen der Ausbreitung dieser neuen Praktiken.

Als gesellschaftliche Innovation tritt online gestütztes Peer-to-Peer Sharing in Interaktion mit etablierten Praktiken und Strukturen. Damit kann es sowohl zu Dynamiken der Verstärkung oder des ‚Nebeneinander her‘ als auch zu Dynamiken der Konkurrenz und Verdrängung kommen. Solche Prozessdynamiken können konzeptionell durch das Einnehmen einer Mehrebenenperspektive (Multi-level Perspective (MLP)) veranschaulicht werden, die aus den Ebenen Landschaft – Regime – Nische besteht (Geels und Schot 2010; siehe Abb. 1). Während ‚Landschaft‘ die übergreifenden Entwicklungen beschreibt, können ‚Regime‘ als sozioökonomische, - technische und -politische Strukturen betrachtet werden, die durch mehr oder weniger gefestigte Akteurskonstellationen, Regeln und Konventionen einen gesellschaftlichen Teilbereich und die in ihm ablaufenden Prozesse prägen. ‚Nischen‘ werden dabei als neue Möglichkeiten begriffen. Bestimmte übergreifende Treiber auf der Landschaftsebene (dies können technologische wie auch diskursive Entwicklungen sein)

fördern einerseits das Aufkommen bestimmter Innovationen in der Nische und destabilisieren andererseits das bestehende Regime, so dass die Innovation sich aus der Nische heraus entwickeln und das Regime herausfordern kann. Als Ergebnis der vielfältigen potenziell daraus folgenden Abwehr-, Anpassungs- und Integrationsprozesse auf der Regimeebene kann am Ende eines solchen Prozesses ein rekonfiguriertes Regime stehen, das seinerseits wieder auf die Landschaftsebene ausstrahlt (siehe auch Geels 2002).

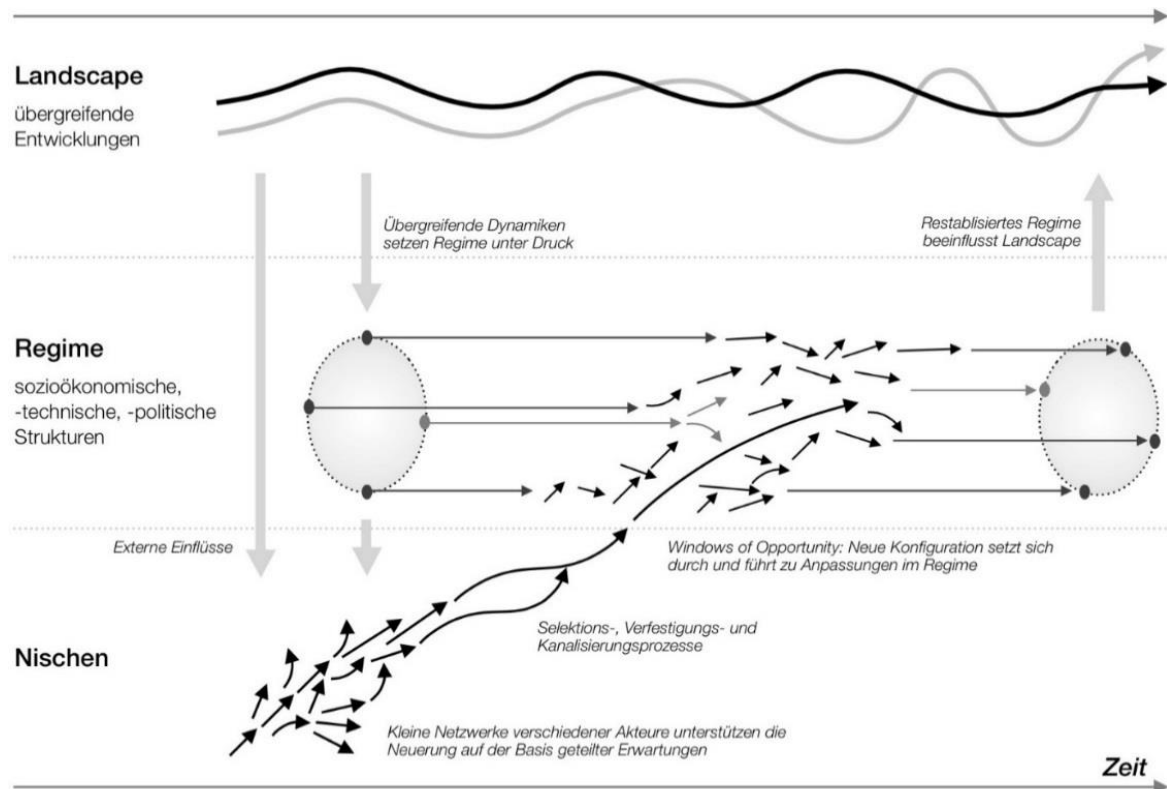


Abb. 1: Stilisierte Darstellung der Mehrebenenperspektive bestehend aus Landschaft - Regime - Nischen (Geels 2002:1263; Geels und Schot 2007).

Wie lässt sich nun der Fall der Innovation des Peer-to-Peer Sharing aus dieser Perspektive betrachten und welchen Mehrwert hat dies für den gesellschaftlichen Umgang mit den entsprechenden Konflikten? Auf der Landschaftsebene können verschiedene Treiber für das Aufkommen des Peer-to-Peer Sharing identifiziert werden. In erster Linie ist hier die **Digitalisierung** als übergreifender technologischer Trend zu nennen. Der Digitalisierungstrend begünstigt die Verbreitung des Peer-to-Peer Sharing (das es in einer Offline-Variante als kulturelle Nischenpraxis ja schon seit Jahrhunderten und auch heute noch gibt), da durch die Möglichkeit der Online-Kommunikation Transaktionskosten massiv gesenkt werden. Doch neben dieser übergreifenden Entwicklung der Digitalisierung werden auch weitere, eher gesellschaftspolitische Trends als Treiber des Peer-to-Peer Sharing diskutiert. Hier ist 1) der seit den 1980er Jahren wirtschafts-, arbeitsmarkt- und sozialpolitisch vorherrschende Trend der **Neoliberalisierung** hervorzuheben. Der Neoliberalisierungstrend beruht auf der Annahme, dass individuelle Eigenverantwortung verbunden mit der Marktisierung/ Vermarktlichung und Privatisierung (also dem Rückzug des Staates als zentraler Organisationsinstanz) möglichst vieler Lebensbereiche (wie der sozialen Sicherung oder der Altersvorsorge) zu gesamtwohlfahrtlich optimalen Ergebnissen führt (siehe hierzu Butterwegge, Lösch und Ptak 2008). Vermutlich noch verstärkt durch die momentane Wirtschaftskrise in vielen westlichen Ländern intensiviert der Neoliberalisierungstrend auf individueller Ebene die Bereitschaft (oder sogar die Notwendigkeit), Privateigentum bzw. die individuelle Arbeitskraft gegen ein Entgelt zu teilen

und somit die persönliche Einkommenssituation zu verbessern. Ein anderer gesellschaftlicher Trend, der möglicherweise zur Ausbreitung des Peer-to-Peer Sharing beiträgt, ist 2) das jenseits ökonomischer Zwänge – und in gewisser Weise auch als Reaktion auf den Trend der Neoliberalisierung zu verstehende – zunehmende Bedürfnis der **Gemeinschaftsorientierung** bzw. des Erlebens von Gemeinschaft im sonst so anonymisierten Produktions- und Konsumalltag (siehe auch Botsman und Rogers 2011: 3ff.). Zuletzt kann 3) die individuelle Entscheidung zum Peer-to-Peer Sharing auch durch den umweltpolitischen Trend der **Ressourcenschonung** motiviert sein, da durch das Teilen von Produkten deren Nutzung intensiviert und die mit der Neu-Produktion der entsprechenden Produkte verbundene Umweltbelastung verringert wird (siehe auch Botsman und Rogers 2011: 41ff.).

Bereits aus dieser kurzen Übersicht wird deutlich, dass der „Boom“ des Peer-to-Peer Sharing durch sehr diverse, teilweise sogar widersprüchliche übergreifende Entwicklungen vorangetrieben wird. Die MLP ermöglicht es, das in diesen unterschiedlichen übergreifenden Treibern angelegte Konfliktpotenzial – das sich bspw. zwischen einem gemeinschaftsorientiertem und einem neoliberalen, profitorientierten Peer-to-Peer Sharing entfalten kann – zu erkennen und zu benennen. Zusätzlich ermöglicht die MLP auch die Einordnung aktueller Entwicklungen. Beispielsweise auf welche Art sich das durch die drei übergreifenden Trends geförderte Peer-to-Peer Sharing – je nach Sharing-Bereich (Food, Clothing, Stuff, Accomodation, Mobility) in unterschiedlichem Maße – aus der Nische heraus entwickelt und zumindest teilweise von bestehenden Regimen als ernste Herausforderungen wahrgenommen und dementsprechend bekämpft wird. So lassen sich mit Hilfe der MLP grundsätzlich zwei Typen von Konflikten identifizieren, die im Zuge eines solchen Prozesses sozio-technischer Innovation zutage treten können: zum Einen auf unterschiedlichen übergreifenden Treibern beruhenden Konflikte um die generelle Ausrichtung und das generelle Ziel des Innovationsprozesses (wie bspw. Ressourcenschonung vs. durch Peer-to-Peer Sharing gesteigerte Konsummöglichkeiten; siehe Abschnitt 3.3); zum Anderen Konflikte, die auf den konkreten Effekten beruhen, die die Entwicklung einer solchen Innovation aus der Nische heraus in ihrem direkten sozial-räumlichen, Wettbewerbs- oder Regulierungsumfeld zeitigt (wie bspw. die durch Plattformen wie Airbnb vermeintlich zunehmende Wohnraumverknappung; siehe Abschnitt 4.4).

Im Folgenden werden die Kontroversen rund um das Peer-to-Peer Sharing entlang der oben kurz dargestellten zwei Konflikttypen strukturiert. Dabei wird jeweils auf den Gegenstand der Kontroversen, die ihnen zugrunde liegenden Dynamiken sowie die an ihnen beteiligten Akteur/innen und ihrer Positionen genauer eingegangen.

3 Allgemeine Kontroversen

Botsman und Rogers (2011), die für das neuerliche Aufkommen von Peer-to-Peer Sharing den Begriff ‚Collaborative Consumption‘ (zu Deutsch: Kollaborativer Konsum), geprägt haben, halten fest:

Perhaps what is most exciting about Collaborative Consumption is that it fulfills the hardened expectations on both sides of the socialist and capitalist ideological spectrum without being an ideology in itself. It demands no rigid dogma. (Botsman und Rogers 2011, xxii)

Diese Einschätzung mag im Kern richtig sein, täuscht jedoch darüber hinweg, dass die aktuelle Diskussion um Peer-to-Peer Sharing von mehr oder weniger stark ideologisch geprägten Grabenkämpfen durchzogen ist (Paech 2015). Diese drehen sich zum Einen um die Frage, was Peer-to-Peer Sharing eigentlich ist und wie es funktioniert. Und, damit verbunden, zum Anderen darum, wie dieses Phänomen zu bewerten ist und welche Hoffnungen und Befürchtungen damit verknüpft sind. Denn auch wenn es stimmt, dass Akteur/innen aus verschiedenen ideologischen Lagern erwartungsvoll über Peer-to-Peer Sharing sprechen, so stellt sich bei näherer Betrachtung nicht selten heraus, dass unter Peer-to-Peer Sharing mitunter sehr Verschiedenes, z.T. Grundverschiedenes, verstanden wird. Zudem mehren sich mittlerweile auch die kritischen, ja warnenden Stimmen, die das Peer-to-Peer Sharing, zumindest in seiner dominanten, gegenwärtigen Ausprägung, als neue Eskalationsstufe des Kapitalismus sehen (z.B. du Preez 2015; De Grave 2014; Han 2014; Lobo 2014).

Mit anderen Worten: Die Sprecher/innen der verschiedenen Lager kämpfen nicht zuletzt um die Definitionsmacht bezüglich des Begriffs Peer-to-Peer Sharing, üben sich also immer auch in ideologischer Vereinnahmung des Phänomens. So wird Peer-to-Peer Sharing mal als Weiterentwicklung und mal als Gegenmodell zur kapitalistischen Gesellschaftsordnung beschrieben, mal als aus der Konsumgesellschaft herausführende, mal als sie verstärkende Tendenz, mal als nachhaltigkeitsbefördernde und mal als nachhaltigkeitsbremsende Wirtschaftsordnung.

Fast scheint es so, als markiere die Sharing-Logik einen Konsens, der sogar das Spannungsfeld zwischen „Green Growth“ und „Degrowth“ überbrücken könnte. Aber dieser Eindruck ließe die weitreichenden Ausgestaltungsunterschiede und deren Vorbedingungen außer Acht. Diese reichen von der Vermarktung kommerzieller Dienstleistungen, die neue Wachstumschancen versprechen, bis zu subsistenten, also vollkommen entmonetarisierten Nutzungsformen.

Im Folgenden soll anhand eines Literaturüberblicks ein kurzer Überblick über drei zentrale Streitfragen gegeben werden.

3.1 Nutzen statt Besitzen?

‚Nutzen statt Besitzen‘, seit Jahrzehnten Thema der Nachhaltigkeitsforschung, ist längst auch zum zentralen Slogan der Sharing Szene avanciert (Leisemann et al. 2012; Scholl et al. 2010). Verfügbarkeit von Gütern, nicht das Eigentum daran, rücken ins Zentrum der Aufmerksamkeit. Eins der einschlägigsten Bücher zum Thema ist Botsman und Rogers *What’s Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. Darin bemerken die Autoren:

...people are sharing again with their community—be it an office, a neighborhood, an apartment building, a school, or a Facebook network. But the sharing and collaboration

are happening in ways and at a scale never before possible, creating a culture and economy of what's mine is yours... Collaborative Consumption is enabling people to realize the enormous benefits of access to products and services over ownership, and at the same time save money, space, and time; make new friends; and become active citizens once again. (Botsman und Rogers 2011, xvf)

Begleitet sei diese neue Kultur des Teilens, laut Botsman und Rogers, durch einen fundamentalen Wertewandel bezüglich der Einstellung gegenüber der sozialen Institution Eigentum:

The relationship between physical products, individual ownership, and self-identity is undergoing a profound evolution...we want not the stuff but the needs or experiences it fulfills...[the] powerful relationship with ownership is fracturing... actual ownership becomes less important than demonstrating use or use by association. We can now show status, group affiliation, and belonging without necessarily having to buy physical objects... our relationship to satisfying what we want and signaling who we are is far more immaterial than that of any previous generation. (Botsman und Rogers 2011, 97)

In ähnlicher Weise deutet auch Rifkin das Aufkommen von online gestütztem Peer-to-Peer Sharing als Ausdruck eines umfassenden gesellschaftspolitischen Werte- und Einstellungswandels bezüglich unseres Verständnisses von Eigentum und Freiheit. Er spricht in diesem Zusammenhang von einem

generational shift in thinking regarding the nature of freedom – from the right to own and exclude to the right to have access and be included. (Rifkin 2014, 180)

Freiheit, so Rifkin, stehe nicht länger für das Verlangen nach Autonomie – „to be an island to oneself, to be self-contained, and unencumbered“ –, sondern zunehmend für das Bedürfnis, Erfahrungen mit anderen zu teilen – „the ability to optimize one's life, and the optimal life is realized by the diversity of one's experiences and the distributed reach of one's relationships in the various communities to which one affiliates over a lifetime“ (ebd.).

Weiterführend wird dieser Trend auch als Anzeichen für eine Abkehr von der uns bekannten kapitalistischen Gesellschaftsordnung gedeutet. Online gestütztes Peer-to-Peer Sharing erscheint in diesem Zusammenhang als Beispiel für eine dem Markt entgegengesetzte Form der Allokation von Gütern, oft ‚Collaborative Commons‘ genannt. „The capitalist era is passing“, behauptet etwa Rifkin, „not quickly, but inevitably. A new economic paradigm—the Collaborative Commons—is rising in its wake that will transform our way of life“ (ebd., 7). Laut Botsman und Rogers ist der „Belief in ‚the Commons‘“ zentrale Voraussetzung für online gestütztes Peer-to-Peer Sharing: „Through our digital experiences, we are recognizing that by providing value to the community, we enable our own social value to expand in return“, schreiben sie (ebd., 90).

Sharing Plattformen wie Couchsurfing oder Freecycle, auf denen Nutzer/innen Güter unentgeltlich teilen oder verschenken können scheinen die Existenz eines solchen Werte- und Einstellungswandels zu bestätigen. Die Verbreitung solcher non-profit Plattformen ist jedoch relativ gering im Verhältnis zur Verbreitung von for-profit Plattformen wie Airbnb, auf denen Nutzer/innen Privateigentum gegen Bares vermieten (Scholl et al. 2015). Da es aber gerade die zweite Kategorie von Plattformen ist, die am meisten Nutzer/innen und Teil-Akte generieren kann, stellt sich die Frage, ob der Trend zum Teilen tatsächlich mit dem von Botsman und Rogers oder Rifkin behaupteten Werte- und Einstellungswandel und der Einrichtung von Collaborative Commons einhergeht, oder einfach nur eine neue Stufe kapitalistischer Wertschöpfung darstellt, in denen Nutzungsrechte an Privateigentum vermarktet werden (Vgl. Müller 2015).

Zunächst scheint es also angebracht, zwischen verschiedenen Formen des Teilens zu unterscheiden. In den laufenden Debatten zu Peer-to-Peer Sharing werden je nach Autor/innen Co-Using, Tauschen, Verschenken, Verleihen, Vermieten sowie Weiterverkaufen als Sharing Praktiken gehandelt (Scholl et al. 2015). Für unsere Zwecke hier lassen sich insbesondere zwei Unterscheidungsdimensionen aufmachen. Teilen kann zum Einen entgeltlich oder unentgeltlich erfolgen. Interessanterweise bezeichnet Benkler (2004), einer der zentralen Autoren der Collaborative Commons-Literatur, nur unentgeltliches Teilen als ‚(Social) Sharing‘ und damit als Form von Collaborative Commons. Entgeltliches Teilen hingegen bediene sich ja weiterhin den Mechanismen des Marktes. Lobo (2014) bemerkt hierzu kritisch:

„Sharing-Ökonomie“ ist ein verschleiernendes Paradoxon, das ursprüngliche Verständnis des Wortes „Teilen“ (Sharing) hat gerade nichts mit Geld zu tun. Niemand spricht davon, dass der Maler seine Dienstleistung mit den Kunden „teilt“, wenn er sie verkauft. Ebenso wenig hat es mit „Sharing“ zu tun, wenn (schein-)selbstständige Fahrer ihre Transportleistung per Uber-App verkaufen. Was man Sharing-Ökonomie nennt, ist nur ein Aspekt einer viel größeren Entwicklung, einer neuen Form des digitalen Kapitalismus: Plattform-Kapitalismus.

Eine zweite wichtige und zur ersten querliegende Unterscheidung ist die zwischen gemeinschaftlichem Teilen und der bloßen Vermittlung von Nutzungsrechten (Priddat 2015). Zwar ist beiden Formen des Teilens die Trennung von Eigentum und Besitz gemeinsam, aber nur im ersten Fall kommt es zu einer Gemeineigentumsverpflichtung. Priddat betont die Vorteile der bloßen Vermittlung von Nutzungsrechten gegenüber dem gemeinschaftlichen Teilen:

Weshalb ist die Nutzungsfreiheit potenziell attraktiver? Das Teilen im Club-Modus investiert nicht immer gleich in neueste Technologien... Wer will – in einer statusbetonten Gesellschaft – alte Sachen nutzen? Hier trifft das Teilen auf eine hypermoderne Schranke. (Priddat 2015., 100)

Kommt es angesichts des rasant wachsenden Erfolges von Plattformen wie Airbnb und Uber vielleicht eher zu einer Eigennutz getriebenen Umdeutung des ‚Nutzens von Nutzen‘ statt zu dem oft behaupteten fundamentalen Wertewandel? Priddat postuliert in diesem Zusammenhang die Entstehung einer ‚Gebrauchswertökonomie‘: „Man kauft nicht mehr das ganze Produkt, sondern nur das davon, was man gerade braucht“ (ebd., 101). Relativ gesehen, könne man so vor allem eins: noch mehr konsumieren. Diese „Nutzungs- bzw. Zugangsfreiheit“ entstehe gerade deshalb, so Priddat, weil man sich nicht, wie beim gemeinschaftlichen Teilen, durch eine Gemeingutinvestition (in ein Clubgut) gebunden fühlen müsse.

Andere Autoren warnen in diesem Zusammenhang davor, dass Teilen im Sinne einer marktgesteuerten Allokation von Nutzungsrechten letztlich zur ‚Totalkommerzialisierung des Lebens‘ führe (Han 2014; Lobo 2014; Theurl 2015). So kritisiert Han (2014):

Der von Jeremy Rifkin gefeierte Wechsel vom Besitz zum „Zugang“ befreit uns nicht vom Kapitalismus. Wer kein Geld besitzt, hat eben auch keinen Zugang zum Sharing. Auch im Zeitalter des Zugangs leben wir weiterhin im „Bannoptikum“, in dem diejenigen, die kein Geld haben, ausgeschlossen bleiben.

Das ‚bessere‘ Teilen sei daher das gemeinschaftliche Teilen, behauptet unter anderem Theurl (2015). Sie verweist auf die Tradition der Genossenschaften, welche einst als „institutionelle Innovation“ entstanden sind, um „als Akt der Selbsthilfe die Organisation und Verwirklichung von Projekten [zu] ermöglichen, die für einzelne Individuen nicht leistbar waren“ (Theurl 2015, 90). Genos-

senschaften, als Varianten der Clubgüternutzung, bei denen Eigentum kollektiviert wird und Nutzungsrechte vergeben werden, seien die ideale Governance-Lösung, um die „Grundidee der Sharing Economy und [die] mit ihr verbundenen Hoffnungen“ zu verwirklichen, so Theurl (91). Insbesondere böte sich diese genossenschaftliche Lösung an, „um die Befürchtung und die Gefahren eines ‚Plattform-Kapitalismus‘ auszuhebeln, indem die wichtigen Funktionen des Eigentums nicht vernachlässigt werden“ (91). Eine vergleichbare Position vertritt Orsi (2013), die dafür plädiert, dass Plattformen wie Lyft oder Airbnb kollektiviert werden sollten.

Daher lässt sich festhalten: Die Bedeutung und Interpretation von ‚Nutzen statt Besitzen‘ ist derzeit eine der zentralen normativen Fragen in der Debatte um Sharing, die sich nicht zuletzt die Akteur/innen selbst beantworten müssen.¹

3.2 Freunde oder ‚Friends‘?

Eine zweite viel diskutierte Frage ist die, welche Form von Sozialität durch online-gestütztes Peer-to-Peer Sharing entsteht, bzw. entstehen sollte. Das Teilen von Waren oder Dienstleistungen bringt Menschen zusammen, so viel steht fest. Aber wie tut es das, und wie sollte es das tun? Verschiedene Positionen hierzu seien im Folgenden kurz umrissen.

Benkler (2014) betrachtet ‚social sharing‘ als eigenständigen gesellschaftlichen Koordinationsmechanismus neben Markt und Hierarchie. Zwar findet sich bei Benkler keine klare Definition von Sharing als Koordinationsform, aber es wird deutlich, dass der Autor vor allem die freiwillige, unentgeltliche (temporäre) Ab- oder Weitergabe eines Gutes im Sinn hat. Auch sieht er begriffliche Nähe zu ‚Reziprozität‘ und ‚Gabe‘, verwendet diese Begriffe aber selbst nicht, um normativen Ballast zu vermeiden, wie er sagt (Benkler 2014, 275, FN2). Sein Hauptinteresse gilt dem Teilen „on a large scale, among weakly connected participants, in project-specific or even ad hoc contexts“ (ebd. 278). Sharing kann zustande kommen, wenn andere Formen der Güternutzung zu aufwendig, zu kostspielig, werden, was sich im Vergleich der jeweiligen Transaktionskosten ausdrückt. Hohe Transaktionskosten entstehen beispielsweise dann, wenn die Exklusion anderer von der Mit-Nutzung des Eigentums sehr aufwendig wird. So mag der Bau eines Zaunes zur Exklusion anderer Nutzer/innen ggf. aufwendiger und damit teurer sein, als wenn sich der/die Besitzer/in von vornherein dazu entschließt, die Wiese für andere zu öffnen. Anreiz und Motivation dazu gäbe es genug, z.B. „cost avoidance by permitting open access, social and psychological returns in social sharing arrangements, or the simple pleasure of fulfilling a taste for altruism“ (308). Aber Benkler vermutet über den Altruismus hinaus, dass Sharing letztlich immer auch kulturell vermittelt und damit erlernbar ist: “Within the domain of the feasible, the actual level of sharing practices will be culturally driven and cross-culturally diverse.” (ebd., 279)

Für Rifkin ist das Teilen mehr als ein Koordinationsmechanismus unter anderen. Denn er betrachtet es als Ausdruck einer neuen humanistischen Vergesellschaftung, die uns aus den Zwängen des Kapitalismus und seinen negativen Folgen für Gesellschaft und Umwelt befreien wird. Die Verbreitung von Sharing-Praktiken fuße auf der Erkenntnis der Teilenden, Bewohner/innen derselben Welt (Biosphäre) zu sein. Diese Erkenntnis führe zu einem „new sense of responsibility“ und letztlich zu

¹ Rifkin (2014, 190) formuliert es so:

The central question is: Where does one’s loyalty lie? Is the near zero marginal cost Commons seen mainly as a new commercial opportunity for the market to exploit, as Chris Anderson and others have argued, or is it an end unto itself—a new economic paradigm—with spillover applications that can draw some market engagement?

einer neuen Weltgemeinschaft (Rifkin 2014, 148). Wichtigste kommunikative Infrastruktur zum Aufbau dieser Weltgemeinschaft sei das Internet:

It is the meeting place where our species comes together and creates the necessary social capital to cohere as a whole and hopefully to expand our empathic horizon to include the many other communities we live with, but often fail to recognize, that make up the biosphere Commons. (ebd., 149)

Teilen wird somit bei Rifkin zum Inbegriff eines besseren Lebensstils, dessen zentrale Werte Gemeinschaft und Nachhaltigkeit sind, und Konsum und Profit ersetzt. In der Ausbreitung von Sharing-Praktiken sieht er daher einen zentralen Beitrag zur Entwicklung einer „empathic civilization tucked inside a biosphere community“ (ebd., 241).

In ganz ähnlicher Weise setzen Botsman und Rogers (2011) ihren Begriff von Collaborative Consumption gleich mit einer neuen, humanistischen Vergemeinschaftung. So schreiben sie etwa mit Verweis auf den Trendforscher Charles Leadbeater:

in the twenty-first century of Collaborative Consumption we will be defined by reputation, by community, and by what we can access and how we share and what we give away. (Botsman und Rogers 2011, XX)

Damit sehen die Autoren Sharing als etwas, das Bestandteil unserer Persönlichkeit wird und uns als Gesellschaft definiert. Generell komme es zu einem „renewed belief in the importance of community, pressing environmental concerns, and cost consciousness“ (ebd.). Wieder wird bei diesem Bewusstseinswandel die zentrale Rolle des Internets betont:

These digital interactions have helped us experience the concept that cooperation does not need to come at the expense of our individualism, opening us up to innate behaviors that make it fun and second nature to share. (ebd.)

Teilen als Ausdruck einer neuen Kultur des Miteinanders sei in diesem Sinne geradezu die Antithese zur Individualisierung und dem Kapitalismus:

we are starting to recognize that the constant quest for material things has come at the expense of impoverishing relationships with friends, family, neighbors, and the planet. This realization is causing a desire to re-create stronger communities again. We are experiencing a tipping point from the pursuit of “what’s in it for me” toward the mind-set of “what’s in it for us”. (ebd., 44)

Teilen und Kooperieren werde somit nicht als Verlust, sondern als Bereicherung begriffen. Aber sind solch hehren, systemverändernden Absichten tatsächlich die treibende Motivation hinter der Verbreitung von Sharing Praktiken? Empirische Studien zur Frage, welche Art von Interaktion auf Plattformen wie Couchurfing oder RelayRides stattfinden, ergaben, dass Gemeinschaftsgefühl und Freundschaften dort eher selten entstehen (Parigi und State 2014; Dubois, Schor und Carfagna 2014). Zudem weisen diese Studien auf die möglicherweise paradoxe Rolle von Reputationsmechanismen hin, die auf online gestützten Peer-to-Peer Sharing Plattformen häufig Verwendung finden. Parigi und State (2014) stellen im Falle von Couchsurfing fest, dass ein Mehr an bereitgestellter Reputationsinformation offenbar mit weniger starken sozialen Verbindungen zusammenhängt. Sharing Skeptiker warnen in diesem Zusammenhang bereits davor, dass zumindest einige der Praktiken, die heute unter dem Begriff ‚Sharing‘ verhandelt werden, paradoxerweise dazu führen können, dass Gemeinschaftlichkeit eher zerstört als gefördert werde. Insbesondere dann wenn

ehemals nichtmonetäre Freundschafts- und Nachbarschaftsdienste wie das Ausleihen von Gegenständen oder Blumengießen zunehmend als lukrative Einnahmequelle betrachtet werden und das ‚Teilen‘ somit kommerzialisieren (Han 2014; Lobo 2014; du Preez 2015).

Priddat ist zwar auch der Auffassung, dass online gestütztes Peer-to-Peer Sharing nicht zu mehr Gemeinschaftlichkeit führe, betont allerdings die Vorzüge des auf flüchtigen Austausch basierenden Teilens. „Dass wir frei auf eine anschwellende Menge von Nutzungsmöglichkeiten zugreifen, bedeutet nicht, dass wir neue Formen des Gemeinns entwickeln müssen“ (Priddat 2014, 101), erklärt er. Daher sollte man, im Gegensatz zu Rifkins Auffassung, „diese Netzwerkformen des Gemeinschaftlichen nicht mit den klassischen Formen der Gemeinschaftsgüter (Allmende, Commons) gleichsetzen“ (ebd.). Es gehe gerade nicht um mehr Gemeinschaftlichkeit und Verantwortungsgefühl, sondern im Gegenteil um individuelle Konsumfreiheit. „Für das gemeinschaftliche Teilen sind wir hypermodernen Individuen nicht sozialisiert, kulturell dem [Teilen] entfremdet“ (ebd.), befindet Priddat². Allerdings sieht er hier auch keinen Änderungsbedarf, denn die rund ums online gestützte Peer-to-Peer Sharing neu entstehenden fluiden Netzwerkcommunities, die sich „ebenso schnell auflösen können wie sie sich schwarmartig bilden“ (ebd., 100) hätten den großen Vorteil, den teilenden Individuen mehr Freiheit zu bieten:

Nur familienähnliche Strukturen lassen sich öffnen: Fahrgemeinschaften mit Kollegen, Ausleihbeziehungen mit Nachbarn, Darlehen an Freunde etc. Mit allen anderen stehen wir – kulturell bewährt – in Transaktionsbeziehungen. Wenn wir das Teilen ausweiten, gehen wir in Verpflichtungszusammenhänge, die wir eher meiden. Der Vorteil des Marktes ist schließlich der, gegen Zahlung von allen weiteren Verpflichtungen befreit zu sein (ein historisches Freiheitsmoment, das uns aus allen engen Verwandtschaftssystemen und Untertanenloyalitäten herausgeholt hat). (ebd., 101)

Wieder lesen sich hier Theurls (2014) und Orsis (2013) Aufforderungen zu einer genossenschaftlich organisierten Sharing Economy als Gegenthese. Das große Versprechen der Sharing Economy sei ja gerade „das Zusammenleben in einer Gesellschaft zu verändern, die stärker auf altruistische Anreizstrukturen und Koordinationsmechanismen setzt“ und nicht auf Markt und Hierarchie (Theurl 2014, 88). Genau diese altruistischen Aspekte des Teilens und Kooperierens seien auch Ziel bzw. Effekt von Genossenschaften.

3.3 Wie nachhaltig ist Teilen?

Die Frage der Nachhaltigkeit von online gestütztem Peer-to-Peer Sharing ist der dritte und letzte Streitpunkt auf allgemeiner Ebene, der hier umrissen werden soll. Dabei wird zunächst auf die ökologische, dann auf die ökonomische und die soziale Dimension von Nachhaltigkeit eingegangen.

Wie Schor (2014, 6) bemerkt, „The ecological benefits of sharing are often seen as obvious“. Wenn durch Teilen Waren effizienter genutzt werden – deren ‘excess capacity’ (Benkler 2014) also besser ausgeschöpft wird – so liegt es zunächst nahe anzunehmen, dies führe zu einem Rückgang der Nachfrage nach neuen Waren, wodurch schließlich weniger produziert und damit die Umwelt entlastet würde. So schreiben etwa Botsman und Rogers (2011), dass die geringere Nachfrage für neue Produkte aus der verlängerten Nutzungsphase einzelner Güter entstünde und somit „The

² Rifkin (2014, 310) betont dagegen:

Just as we have pervasive, longstanding investments in enabling markets—like building and maintaining a legal system, a fiscal system, and physical marketplaces—so too do we have standing investments in social sharing, ranging from widespread cultural schooling in socially acceptable and desirable behavior.

obvious environmental benefit of redistribution markets is that they keep stuff circulating, maximizing use and extending the life span of individual items“ (Botsman und Rogers 2011, 129; Vgl. Rabelt et al. 2007; Scholl et al. 2010).

Die ökologische Nachhaltigkeit von online gestütztem Peer-to-Peer Sharing ist jedoch hoch umstritten. Nicht zuletzt mangelt es an aussagekräftigen empirischen Studien (Schor 2014). Eine Studie zur ökologischen Nachhaltigkeit von Car Sharing kommt zu einem gemischten Ergebnis. Während einige Nutzer tatsächlich weniger Emissionen verursachten als ‚Normalnutzer‘ (ohne Sharing), träfe dies auf andere gerade nicht zu. Bei letzteren führte Car Sharing, aufgrund des verbesserten Zugriffs auf Autos, zu mehr statt zu weniger Emissionen (Martin und Shaheen 2010).

Wie auch bei anderen Ökobilanzierungen ist die große Herausforderung auch hier etwaige Rebound Effekte – also die Gefahr, dass Einsparpotenziale von Effizienzsteigerungen durch Folgewirkungen wie erhöhten Konsum nicht oder nur teilweise verwirklicht bzw. sogar umgedreht werden – adäquat mit zu berücksichtigen (Paech 2015; J. Schor 2014). Zum Beispiel ließe sich vermuten, dass mehr Menschen umweltbelastende Interkontinentalreisen per Flugzeug in Betracht ziehen, wenn Übernachtungskosten dank Diensten wie Airbnb rasant sinken (Paech 2015). Dieses Dilemma könne nur überwunden werden, so Paech, wenn mit der Verbreitung von Sharing-Praktiken auch ein ökologischer Bewusstseinswandel einhergehe:

Nur unter den Bedingungen einer nicht wachsenden Ökonomie, insbesondere rigider Obergrenzen für die Inanspruchnahme ökologisch relevanter Ressourcen, können Sharing-Konzepte dazu beitragen, Ressourcenverbräuche durch Nutzungsintensivierung zu verringern. (Paech 2015, 105)

Eine weitere strittige Frage betrifft die ökonomische und soziale Nachhaltigkeit von online gestütztem Peer-to-Peer Sharing. Auf der einen Seite stehen wieder die großen Versprechungen, die auch schon in den vorangegangenen Abschnitten zur Sprache gekommen sind: Sharing trage bei zu mehr Gemeinschaftlichkeit, zu mehr Zufriedenheit, zu mehr individueller Verwirklichung und Freiheit usw. Demgegenüber mehren sich insbesondere in jüngster Zeit kritische Stimmen in Reaktion auf Entwicklungen neuer Geschäftsmodelle in der Sharing Praxis und warnen insbesondere vor sozialer Entfremdung und neuen Ausbeutungsverhältnissen.

Eine Befürchtung ist, dass Plattformen wie Lyft oder Uber, bei denen Dienstleistungen vermittelt werden, ein neues Prekariat heranzüchten. „The ‚sharing economy‘ undermines workers‘ rights“, befindet etwa Morozov (2013) und „people in the sharing economy are nothing but an extreme precariat“, behauptet De Grave (2014). Laut Lobo (2014) ist Arbeit damit der zentrale gesellschaftliche Aspekt des Plattform-Kapitalismus, der den Grad der sozialen Nachhaltigkeit festlegt:

Genau dort entscheidet sich, ob man die enormen Vorteile des Plattform-Kapitalismus und damit der Sharing-Ökonomie nutzbar macht - oder eine Dumpinghölle schafft, in der ausgebeutete Amateure nur dazu dienen, die Preise der Profis zu drücken.

Eine weitere Befürchtung zentriert sich um die entstehenden Monopole von Plattformen und etwaigen, damit verbundenen negativen Konsequenzen. Dies steckt in der bereits oben angeklungenen Warnung vor einem Plattform-Kapitalismus (Lobo 2014; Han 2014). Online gestütztes Peer-to-Peer Sharing führe gerade nicht zum oft beschworenen Verschwinden der ‚Mittelsmänner‘. Wenn wir über Airbnb oder Uber miteinander ‚teilen‘ dann geschieht das unter Kontrolle von immer mächtiger werdenden Plattformen, die für ihre Shareholder Profite generieren möchten. Ein häufig referenzierter Blogeintrag bringt es auf den Punkt:

Klar, verschwinden viele der alten Mittelsmänner und Händler doch nur um noch mächtigeren Formen von Gatekeepern Platz zu machen... Sie [die neuen Plattformen] unterliegen dabei weder einer Mitsprache noch einer Kontrolle. Sharing, Teilhabe und Transparenz sieht wirklich anders aus. (Julius01 2014)

Allerdings gilt umgekehrt auch, dass die Attraktivität von Sharing Plattformen oft direkt an deren Monopolisierungsgrad gekoppelt ist. Dies hat mit positiven Netzwerkeffekten zu tun. Erst wenn genügend Anbieter/innen und Nachfrager/innen mitmachen, kommt es zu befriedigenden ‚matches‘. Der Mehrwert einer Plattform, nicht nur im kommerziellen Sinne, hängt also davon ab, wie groß eine Plattform ist. Damit kann es schnell zu einer ‚the winner takes it all‘ Dynamik kommen, bei der sich jeweils eine Plattform pro gegebenem Zuschnitt gegen konkurrierende Plattformen durchsetzen wird (Brühn u. a. 2014).

4 Spezifische Kontroversen

Unterhalb der allgemein-gesellschaftlichen Ebene lassen sich die durch die Effekte des (punktuel- len) Aufstiegs des Peer-to-Peer Sharing hervorgerufenen Konflikte auf der konkreten regulatori- schen Ebene grob nach den Bereichen sortieren, die sie betreffen, wie bspw. Steuern. Zu beach- ten ist dabei, dass die konkreten Fälle – bei denen es fast ausschließlich um die Bereiche Woh- nen/Untervermietung und Mobilität geht – oft mehr als einen dieser Bereiche umfassen.

4.1 Steuern

Insbesondere drei Arten von Steuern sind im Rahmen des Peer-to-Peer Sharing relevant: die Ein- kommen-, die Umsatz- und die Gewerbesteuer. Die Anbieter von Sharing-Dienstleistungen sind meist – beim Peer-to-Peer Sharing eigentlich sogar per definitionem – Privatpersonen, die ihre Dienstleistungen nicht gewerblich, sondern nur gelegentlich anbieten. Sie sind daher im Normalfall nicht gewerbesteuer- oder umsatzsteuerpflichtig. Die Einkommensteuer, die (ab einem je nach Art der Einkünfte, meist geringen Freibetrag) auf jegliche Einkünfte erhoben wird, wird jedoch in vielen Fällen zu entrichten sein.

Allerdings werden Plattformen wie Uber und Airbnb von Privatpersonen vermehrt nicht nur ge- legentlich, sondern auch dauerhaft und gewinnorientiert genutzt, so dass die Nicht-Gewerblichkeit infrage gestellt werden kann. Zusätzlich zur Einkommensteuer wird dann ggf. die Gewerbesteuer fällig, die – im Gegensatz zur Einkommensteuer – als Objektsteuer ausschließlich auf gewerbliche Gewinne nicht auf persönlich Einkünfte erhoben wird. Wo jedoch die Grenze zwischen Gewerblich- keit und Nicht-Gewerblichkeit liegt, ist nicht eindeutig festgelegt (Jahn und Schäfers 2014). Neben der "Gewinnerzielungsabsicht" sowie der Häufigkeit und Dauer der Untervermietung spielt hierbei auch eine Rolle, ob zusätzliche Dienstleistungen (bspw. ein Frühstück im Falle der Wohnungsun- tervermietung) angeboten werden, mehrere Objekte (bspw. Wohnungen) gleichzeitig vermietet werden oder das Objekt noch selbst genutzt wird (bspw. ob man eigentlich noch selbst in der ent- sprechenden Wohnung wohnt). Doch auch im Falle der Gewerblichkeit, in der eine Gewerbean- zeigepflicht besteht, fällt häufig keine Gewerbesteuer an, da hier ein Freibetrag von 24.500 Euro pro Jahr gilt (Ollick 2013).

Die Umsatzsteuer wird prinzipiell auf alle im Inland durch ein Unternehmen erbrachten Dienstlei- stungen sowie gegen ein Entgelt gelieferte Waren erhoben. Sie muss jedoch nur gezahlt und ausge- wiesen werden, wenn die Umsätze des/der Anbieters/Anbieterin der Dienstleistung bzw. des zu teilenden Gegenstands über die Grenzsätze der Kleinunternehmerregelung, der zufolge die Um- satzsteuer bei Bruttoumsätzen bis 17.500 Euro im Vorjahr und voraussichtlich 50.000 Euro im lau- fenden Kalenderjahr nicht erhoben wird, hinausgehen. Viele Nutzer/innen von Peer-To-Peer Sha- ring-Plattformen werden diese Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen können, wobei al- lerdings zu beachten ist, dass für den Freibetrag nicht nur die Umsätze aus dem Peer-to-Sharing gelten, sondern sämtliche Jahresumsätze der jeweiligen Person (Ollick 2013).

Ob Einnahmen aus dem Peer-to-Peer Sharing einkommensteuerpflichtig sind oder nicht, liegt an der Art der angebotenen Dienstleistung bzw. am Gegenstand der Vermietung. So gelten über Air- bnb erzielte Einnahmen als Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, die nach § 21 EStG grundsätzlich steuerpflichtig sind. Ob für diese Einnahmen dann tatsächlich Steuern gezahlt wer- den müssen, hängt vom Einzelfall ab. Steuerpflichtig ist nämlich nur der Gewinn aus der Unterver- mietung, sofern er über einer Bagatellgrenze von 520 Euro im Jahr liegt. Der/die Untervermieter/in darf die Miete, die er/sie selbst gezahlt hat, von seinen/ihren Einnahmen abziehen. Nur das, was

dann noch übrig bleibt, müsste versteuert werden (Ollick 2013). Beim privaten Anbieten von Beförderungsdienstleistungen im eigenen PKW (also bspw. Uber oder flinc) oder der privaten Autovermietung (also bspw. Drivy) ist die Frage der Fälligkeit von Einkommenssteuern weniger klar. Sofern dies nicht gewerbsmäßig gemacht wird, könnte nach § 22 Nr. 3 EStG (sonstige Einkünfte) die Einkommensteuer fällig werden, sofern die Einkünfte (nach mögl. Abzug von Werbungskosten) mindestens 256 Euro im Kalenderjahr betragen (Bundesregierung 2014, 4).

Hinsichtlich der relevanten legislativen Ebene für die Steuergesetzgebung ist in der Regel der Bund zuständig. So müssten legislative Neu- oder Re-Regulierungen der oben genannten Fragen aufgrund des Gebots der Wahrung gleichwertiger Lebensverhältnisse im Bundesgebiet auf Bundesebene verhandelt und entschieden werden (Pilz und Ortwein 2008, 50-51). Zusätzlich zu den o.g. Steuern kann es jedoch im Unterkunfts-bereich zusätzliche kommunale oder regionale Steuern oder Gebühren auf die Vermietung von Zimmern geben, bspw. in der Form Kurtaxe, Bettensteuer, Hotelsteuer oder Touristensteuer, die für die Unterkunftsanbieter fällig werden.³ Airbnb erwartet in diesem Zusammenhang von ihren „Gastgebern, dass sie sich mit den örtlichen Gesetzen und Regelungen vertraut machen und sich an diese halten“ und entsprechende Abgaben „in ihren Preis pro Nacht integrieren, sie per Gastgeberangebot hinzufügen oder ihre Gäste bitten, sie persönlich zu zahlen“ (Airbnb.de o.J.). In einigen Städten, nicht jedoch in Deutschland, hat Airbnb diesbezüglich Abmachungen mit den lokalen Behörden getroffen, die die automatische Berechnung, Einziehung und Weiterleitung der Steuer an die Behörden durch Airbnb umfasst, so dass sich Unterkunftsanbieter/innen der Steuerzahlung nicht entziehen können (ebd.).

Insbesondere im Unterkunfts- und Mobilitätsbereich, in dem bestimmte Plattformen (wie Uber und Airbnb) inzwischen einen substantziellen Marktanteil ein- und der Konkurrenz des herkömmlichen Hotel- und Taxigewerbes abgenommen haben, sind durch das vermutete Nicht-Zahlen fälliger Steuern erhebliche Steuerausfälle zu befürchten.⁴ Handlungsbedarf bezüglich der steuerlichen Einordnung des Peer-to-Peer Sharing sehen insbesondere daher der Staat bzw. die Finanzbehörden, aber auch die Wettbewerber/innen der jeweiligen Peer-to-Peer Sharing-Plattformen bzw. –Anbieter/innen, konkret also das vor allem das Hotel- und Taxigewerbe. Während erstere dabei die oben angesprochenen Steuerausfälle im Blick haben, geht es den Wettbewerbern vor allem um den vermeintlich wettbewerbsverzerrenden Effekt der Nicht-Besteuerung des Peer-to-Peer Sharing bzw. des Nicht-Zahlens der eigentlich zu entrichtenden Steuern (siehe bspw. Fettner 2014; Hennig 2015). Diese Wettbewerbsverzerrung beklagt das Hotel- und Taxigewerbe, da sie selbst die entsprechenden Steuern zahlen müssen, während die privaten Peer-to-Peer Sharing-Anbieter/innen entweder keine Steuern zahlen müssen oder es – wenn sie es eigentlich doch müssten – (zumindest vermutlich) nicht tun und zugleich der staatlichen Kontrolle entzogen sind.

Dementsprechend geht es im Hinblick auf die steuerliche Regulierung des Peer-to-Peer Sharing vor allem um die Frage, ob bisherige Regelungen, die auf der nicht immer klar zu treffenden Unterscheidung zwischen Gewerblichkeit und Nicht-Gewerblichkeit sowie uneinheitlichen Regelungen zu Einkommensteuerpflichtigkeit je nach Art des Einkommens beruht, in ihrer bisherigen Form auch auf das Peer-to-Peer Sharing angewendet werden kann oder ob sie diesbezüglich spezifisch reformiert werden sollte.

³ So wurde bspw. in Berlin zum 1. Januar 2014 eine „City Tax“ eingeführt, der zufolge 5 Prozent des Netto-Übernachtungspreises an die örtliche Steuerbehörde abgeführt werden müssen (Berlin.de 2015a).

⁴ So klagt bspw. die Stadt New York über Hotelsteuerausfälle von 33 Mio. Dollar durch Kurzzeitvermietungen über Airbnb (nzz.ch 2014).

Beachtenswert ist in diesem Zusammenhang die Kampagne "Wer teilt hat mehr", mit der elf Sharing-Dienste⁵ für einen klare „Wertgrenze“ von 5.000 Euro für jährliche Einnahmen aus dem Peer-to-Peer Sharing wirbt, bis zu der das gelegentliche Teilen von selbstgenutztem Eigentum pauschal als nicht gewerblich eingestuft werden soll. Eine solche Wertgrenze soll Einzelfallprüfung bezüglich Gewerblichkeit überflüssig machen und „eine einfache Handhabe für Nutzer [schaffen] und (...) verlässliche und sichere Orientierung [geben]“ (wertelthatmehr.de 2014). Darüber hinaus regt die Kampagne einen höheren Steuerfreibetrag für bestimmte Einnahmen aus dem Peer-to-Peer Sharing an, beispielsweise für die private Vermietung von Autos, bei der der Freibetrag derzeit bei lediglich 256 Euro pro Jahr liegt.

4.2 Lizenzen, Auflagen und Verbraucherschutzstandards

Überlassen private Mieter/innen Stadtbesucher/innen über Airbnb für ein paar Tage ihre Wohnung oder chauffiert ein/e private/r Autobesitzer/in über Uber vermittelt einen Geschäftsreisenden durch die Stadt: in keinem dieser Fälle wird der/die Anbieter/in der Dienstleistung bzw. der Wohnung dazu verpflichtet, spezielle Sicherheits- oder Hygieneauflagen für die Wohnung zu erfüllen oder über eine Personenbeförderungslizenz zu verfügen. Gewerbliche Autovermietungen, Taxiunternehmen oder Hotels sind dies jedoch sehr wohl.

Zu Konflikten führt dabei die Frage, ob nicht auch die Anbieter/innen von Uber-, flinc-Fahrten oder Airbnb-Wohnungen diese Pflichten erfüllen müssen. Fragen zu Lizenzen und Auflagen im Kontext des Peer-to-Peer Sharing stellen sich dabei insbesondere im Fall der Personenbeförderung. Für das Taxi-Gewerbe gelten laut Personenbeförderungsgesetz (PBefG) eine Reihe von Verordnungen über den Betrieb von Kraftfahrunternehmen im Personenverkehr (BOKraft) und die Fahrerlaubnis zur Fahrgastbeförderung (§ 48 FeV) festgeschrieben. Diese Regelungen dienen grundsätzlich der Sicherung eines Qualitätsstandards, der den beförderten Fahrgästen Schutz und Sicherheit gewährleisten sollen, da diese sich den Fahrer/innen und das Fahrzeug nicht aussuchen können. Diese Auflagen umfassen u.a. (siehe auch Rebler 2014)

- eine Fahrerlaubnis zur Fahrgastbeförderung,
- eine jährliche TÜV-Hauptuntersuchung,
- die Ausstattung des Fahrzeugs mit einem beleuchteten Fahrpreisanzeiger,
- die Beförderungspflicht innerhalb eines festgelegten Tarifbereichs,
- den Nachweis der Ortskenntnis oder
- die Wahl des kürzesten Fahrtweges.

Voraussetzung dafür, dass diese und weitere Regeln gelten, ist, dass die Fahrt unter das PBefG fällt. Dies ist der Fall, wenn eine „entgeltliche oder geschäftsmäßige Beförderung von Personen mit Kraftfahrzeugen“ vorliegt (Rebler 2014, 9). Da dies in der Regel auf Uber-Fahrten zu trifft, aber die Uber-Fahrer/innen all diese Auflagen (zumindest) meist nicht erfüllen, haben mehrere Gerichte Uber bereits verboten. Diese Verbote beziehen sich insbesondere auf die Personenbeförderung ohne die entsprechende Fahrerlaubnis. Nach Ansicht des Verwaltungsgerichts Berlin ist es dabei

⁵ Kleiderkreisel, gloveler, Autonetzer, Airbnb, flinc, Cominusus, Parku, UnserParkplatz.de, Parkplace, gibble und Matchrider.

vollkommen unerheblich, dass Uber selbst keine Fahrten ausführt, da „das Unternehmen nicht nur bloßer Vermittler von Fahrdiensten [sei], weil es gegenüber den Fahrgästen nach außen als Vertragspartner auftrete. Nur dieses Verständnis werde dem Zweck der Genehmigungspflicht gerecht, der darin bestehe, den zu befördernden Fahrgast möglichst umfassend zu schützen“ (Rebler 2014: 12).

Bei Ride-Sharing-Plattformen wie flinc oder mitfahrgelegenheit.de sieht die Situation hingegen anders aus. Da es den Fahrten-Anbieter/innen von flinc- oder mitfahrgelegenheit.de laut Geschäftsbedingungen bis auf ausdrücklich von der jeweiligen Plattform zu genehmigende Ausnahmen verboten ist, mehr Geld für die Fahrt zu verlangen, als zur Abdeckung der Betriebskosten der Fahrt nötig sind – also die Gewinnerzielungsabsicht a priori ausgeschlossen wird –, handelt es sich dabei per se um eine nicht-geschäftsmäßige Beförderung von Personen. Im Sinne dieser Argumentation wird das Ride-Sharing nach derzeit geltender Rechtsprechung nicht als gewerbliche Dienstleistung eingestuft, weshalb sich die entsprechenden Anbieter/innen – im Gegensatz zu den Anbieter/innen von Uber-Fahrten – nicht an das PBefG halten müssen (Willmroth 2014). Dies gilt, obwohl das Fehlen einer Gewinnerzielungsabsicht auch bei Ride-Sharing-Plattform wie flinc oder mitfahrgelegenheit.de durchaus infrage gestellt werden kann, da die Fahrer/innen ihre Dienstleistungen in beiden Fällen auch zu einem selbst gewählten Preis anbieten bzw. einen solchen mit den Mitfahrer/innen verhandeln kann.

Auch bezüglich Airbnb existieren bestimmte Auflagen nicht, die hingegen für Hotels gelten. So schreiben bspw. die landesspezifischen Versammlungsstättenverordnungen Hotels, Pensionen und Hostels vor, dass sie – neben grundsätzlichen baurechtlichen Bestimmungen, die natürlich auch für über Airbnb vermietete Wohnungen oder Häuser gelten – zum Schutz der Gäste zahlreiche Zusatzauflagen bei Sicherheit und Brandschutz erfüllen müssen: beispielsweise die Einrichtung, Kennzeichnung und Auffindbarkeit von Flucht- und Rettungswegen, die Alarmierung im Brandfall sowie den Aushang von Fluchtplänen und Feuerlöschern. Darüber hinaus unterwerfen sich Pensionen und Hotels (insbesondere, wenn sie auch gastronomischen Service anbieten) einer Vielzahl weiterer Gesetze und Verordnungen im Rahmen des Gaststättenrechts, das auf Länderebene die Lizenzierung von Gaststätten regelt.⁶

Die Kontroversen um Lizenzen, Auflagen und Versicherungen und ob sie für das Peer-to-Peer Sharing genauso gelten sollten wie für herkömmliche Taxi-, Hotel-, Autovermietungs- oder Verköstigungsunternehmen, ähneln damit von der Struktur her der Kontroverse um die steuerliche Behandlung des Peer-to-Peer Sharing. Es sind vor allem die Wettbewerber/innen aus dem Hotel-, Taxi- und Autovermietungsgewerbe, die Wettbewerbsnachteile befürchten und gleiche Wettbewerbsbedingungen fordern. So kündigte bspw. der Präsident des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes DEHOGA Ernst Fischer an: „Wir werden nicht tatenlos zusehen, wenn durch Anbieter wie Airbnb und Co. hinter Zehntausenden privaten Wohnungstüren unregulierte Märkte entstehen, die zulasten von Anwohnern, Mietern und Steuerzahlern gehen“ (Dehoga-Präsident Ernst Fischer; zitiert in Messmann 2015).

Aber auch jenseits von Uber und Airbnb stellen sich beim Vermieten oder Verkaufen von Gegenständen Fragen nach den Informationsrechten für Käufer/innen bzw. Mieter/innen, Möglichkeiten des Widerrufs oder Gewährleistungsrechte, die Verbraucher/innen bei konventionellen gewerblichen Vermietungen bzw. Verkäufen von Gegenständen in Anspruch nehmen können. So weist bspw. der Bundesverband der Verbraucherzentralen darauf hin, dass diese Regelungen für Privat-

⁶ Für eine Übersicht siehe Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag (2012, 9).

anbieter nicht gelten, und stellt in Richtung der Politik die Frage, ob „die Unterschiede im Schutzniveau zwischen gewerblichen und privaten Anbietern ausgeglichen werden“ sollten (Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. 2015, 25).

So sind diese Aspekte hinsichtlich der Regulierungsoptionen mit der Steuerpolitik vergleichbar. Es geht um die Frage, ob das Peer-to-Peer Sharing sich den bereits bestehenden umfangreichen Regulierungen in den jeweiligen Bereichen unterwerfen müssen oder ob die bereits bestehenden Regelungen an den speziellen Fall des Peer-to-Peer Sharing angepasst werden und im Zweifelsfall sogar abgeschafft werden sollten. Letzteres wird dabei insbesondere im Fall von Uber von einigen Akteur/innen immer wieder gefordert. So sei bspw. die Ortskenntnis als Voraussetzung zum Erhalt der besonderen Fahrerlaubnis in Zeiten von Navigationssystemen und Smartphones nicht mehr zeitgemäß (siehe bspw. Mühlbauer 2015), ebenso wie der beleuchtete Fahrpreisanzeiger sowie die Pflicht zum kürzesten Fahrtweg im Falle von Uber (wo Route und Preis durch die App vorgegeben werden) nicht relevant sind. Auch der oben bereits zitierte Bundesverband der Verbraucherzentralen weist darauf hin, dass eine vollständige Angleichung der von privaten und gewerblichen Anbieter/innen einzuhaltenden Verbraucherschutzniveaus das private Anbieter/innen von Sharing-Dienstleistungen faktisch ausschließen würde, da diese Hürden „für private Anbieter (...) zu hoch [wären], als dass sie ein Interesse hätten, sich selbst als Anbieter von Sharing-Dienstleistungen zu betätigen“ (Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. 2015, 25).

Das bestimmte Sicherheitsvorkehrungen auch für Uber-Fahrten gelten sollte, ist hingegen weitgehend unstrittig. Uber-spezifische Anpassungen hinsichtlich der o.g. Auflagen auf kommunaler oder regionaler Ebene sind jedoch ebenfalls vorstellbar. Schwalbe (2014) weist hier auf ein System im US-Bundesstaat Kalifornien hin, in dem/der Uber-Fahrer/in sich bei der regional zuständigen Behörde – nach einer Zuverlässigkeitsprüfung – eine Genehmigung ausstellen lassen und einen ausreichenden Versicherungsschutz nachweisen können, woraufhin sie sich dann legal als Uber-Fahrer/in betätigen können.⁷

In ähnlicher Form fordert der Bundesverband der Verbraucherzentralen von der Politik, die Vermittlungsplattformen zu verpflichten, die Verantwortung dafür zu „übernehmen, dass die von ihnen vermittelten Privatanbieter die ihnen obliegenden rechtlichen Anforderungen erfüllen“ (Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. 2015, 26).

4.3 Arbeitsbedingungen, Versicherungs- und Datenschutz

Im Zuge der Neoliberalisierung der Wirtschafts-, Arbeits- und Sozialpolitik werden die Bürger verstärkt dazu aufgerufen (oder auch gedrängt), zu „Unternehmern ihrer selbst“ zu werden (Lemke 2001, 111). Ob nun aus Begeisterung und dem Drang nach Selbstverwirklichung oder einfach aufgrund ökonomischer (und sozialpolitischer) Zwänge: die Innovation des Peer-to-Peer Sharing bietet vielen Bürger/innen die Möglichkeit zur Selbstständigkeit: Arbeitskraft und/oder Besitz ohne große Transaktionskosten gegen ein Entgelt zu teilen, in diesem Falle also unkompliziert auf dem Markt anzubieten, um damit (verhältnismäßig) selbstständig Profite zu erwirtschaften mit Hilfe derer der Lebensunterhalt bestritten bzw. die Einkommenssituation verbessert werden kann. Diese Möglichkeit kann dazu führen, dass Bürger/innen das Anbieten von Peer-to-Peer Sharing-Dienst-

⁷ Weitere Informationen hierzu können unter <http://www.cpuc.ca.gov/PUC/Enforcement/TNC/> abgerufen werden.

leistungen zu ihrer Hauptbeschäftigung und -einnahmequelle machen, was jedoch von vielen Beobachter/innen kritisch betrachtet wird. Kritisiert wird daran einerseits der möglichen Wegfall von Arbeitsplätzen in regulärer Beschäftigung (bspw. im Hotel- und Taxigewerbe). Andererseits sind die Peer-to-Peer Sharing-Unternehmer/innen, die diese regulären Beschäftigungsverhältnisse möglicherweise ersetzen, selbst dazu gezwungen, gewisse Risiken einzugehen oder sich dagegen abzusichern, sei es die notwendige physische Infrastruktur (also bspw. das Auto) bereitzustellen, für ihre soziale Absicherung zu sorgen, oder für Unfälle zu haften. In regulären Beschäftigungsverhältnissen wurden diese Risiken (zumindest teilweise) von den Arbeitgeber/innen (also bspw. Taxiunternehmen oder Hotels) übernommen. Im Falle von Peer-to-Peer-Sharing-Unternehmer/innen trägt das Risiko jedoch der/die Einzelne, nicht aber die Vermittlungsplattform (Voß 2014).

Die Fragen des Versicherungsschutzes und der Haftung für Schäden stellt sich bspw. für Wohnungsanbieter/innen über Airbnb, Wimdu oder 9flats. So ist für Schäden an der Wohnung oder für Lärmbelästigungen, die sich über die Untervermietung über solche Portale ergeben, grundsätzlich der/die Hauptmieter/in der über das jeweilige Portal angebotene Wohnung haftbar (Gotthold 2015). Darüber hinaus ist es Hauptmieter/innen einer Wohnung nur unter bestimmten Umständen erlaubt, die angemietete Wohnung privat unterzuvermieten. Zunächst muss dafür die Erlaubnis des/der Vermieters/Vermieterin eingeholt werden. Und selbst wenn die Erlaubnis zur Untervermietung erteilt wird, so darf die Wohnung nicht gewerbsmäßig weitervermietet werden. In beiden Fällen ist die fristlose Kündigung des Mietverhältnisses möglich (Ernst 2014; Berlin.de 2015b).

Aber auch bei Fahrdiensten wie Uber stellen sich Fragen nach der Versicherungspflicht und der Haftung für Schäden sowie des Tragens des Risikos. Während reguläre Taxen zu speziellen, höheren Tarifen versichert sind, die auch Schäden abdecken, die bei der gewerblichen Nutzung des Fahrzeugs auftreten, so wird dies bei Uber-Fahrer/innen nur äußerst selten der Fall sein. Uber-Nutzer/innen begeben sich damit „versicherungstechnisch in eine Grauzone. Jeder Fahrzeughalter ist gesetzlich dazu verpflichtet, seinem Versicherer den Verwendungszweck seines Autos zu melden (...). Fahrer müssen also angeben, ob sie das Auto privat nutzen oder gewerblich – Letzteres ist bei Uber der Fall“ (Löhr, Gropp, und Jahn 2014). Bei Ride-Sharing-Plattformen wie flinc oder mitfahrgelegenheit.de, die eine geschäftsmäßige Nutzung der Plattform a priori ausschließen, stellt sich diese Frage hingegen nicht. Hier sind die entsprechenden Fahrten über die normale Kfz-Haftpflichtversicherung des/der Fahrers/in abgesichert.

Uber jedoch beschäftigt somit auch die Versicherungswirtschaft, auf die bei Unfällen während Uber-Fahrten höhere Kosten zukommen können – nämlich dann, wenn Uber-Fahrer/innen Unfälle mit ihren zur privaten Nutzung versicherten PKW verursachen. Kann der Versicherer dem Versicherungsnehmer, also dem/ der Uber-Fahrer/in, die gewerbliche Nutzung des PKWs nicht nachweisen, so muss der Versicherer die Kosten übernehmen. Kann der Versicherer dem Versicherungsnehmer die gewerbliche Nutzung hingegen nachweisen, so drohen dem/der Uber-Fahrer/in Regressforderungen oder eine Vertragsstrafe; unter Umständen könnte der Versicherungsschutz sogar ganz erlöschen (Hockling 2014). Diese Problematik kann auch für Fahrgäste relevant werden. Grundsätzlich sind diese zwar durch die Kfz-Haftpflichtversicherung des/der Fahrers/in geschützt. Wenn der Versicherungsschutz jedoch nicht besteht, dann muss der/die Fahrer/in für die Folgen des Unfalls, auch für eventuelle Schäden der Fahrgäste privat aufkommen. Im Falle nicht vermögender Uber-Fahrer/innen (wofür das Anbieten von Uber-Fahrten als Indiz gewertet werden kann) müssen die Fahrgäste mitunter am Ende die Kosten selbst tragen (allianz.de o.J.). Im Risiko sind somit alle Beteiligten – bis auf den Plattformanbieter Uber selbst.

Aber auch Uber selbst könnten arbeitsrechtliche Probleme drohen. Zwar geht Uber mit den Fahrer/innen keinen Arbeitsvertrag ein, mit dem dann eine Haftung des Unternehmens sowie andere

soziale Absicherungen einhergingen. Allerdings sind die Uber-Fahrer/innen damit auch nicht automatisch selbständig: „Je nach Umfang der Tätigkeit gehen Rentenversicherer und Sozialgerichte schnell von einer Scheinselbständigkeit aus. Dann aber haftet Uber als Arbeitgeber für die Abführung der Sozialabgaben“ (Löhr, Gropp, und Jahn 2014).

Eine mögliche Lösung für dieses Problem der Haftung könnte das Modell der privaten Autovermietungsplattform Drivy darstellen. Dieses beruht auf einem speziellen Versicherungs- und Sicherheitsangebots des Versicherungspartners Allianz. Die Versicherung deckt Unfälle (sowohl Auto- als auch Personenschaden), Diebstahl und Feuer ab. Im Falle eines Unfalls zahlt der/die Mieter/in die Kosten bis zur Grenze der Selbstbeteiligung und der Rest ist über das Versicherungs- und Sicherheitspaket abgedeckt. Ohne Abschluss dieser spezifischen Versicherung können Fahrzeuge nicht über Drivy vermietet werden.

Der Bundesverband der Verbraucherzentralen fordert eine Regelung ähnlicher Art insgesamt auf die Share Economy auszuweiten, wobei der Verband hier erneut die Vermittlungsplattformen in der Verantwortung sieht: „Versicherungen zur Absicherung von gravierenden Schäden anbieten [sollten], etwa eine Versicherung gegen Feuerschäden bei der Vermittlung von Ferienunterkünften oder eine Haftpflichtversicherung für Wohnungsvermieter, um gegen Ansprüche der Gäste bei Unfällen infolge mangelnder Verkehrssicherheit abgesichert zu sein“ (Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. 2015, 26).

Ein weiterer, möglicherweise problematischer verbraucherschutzrelevanter Aspekt des Peer-to-Peer-Sharing ist der Datenschutz. So werden bei den verschiedenen Transaktionen persönliche Daten in unkontrollierbarem Umfang erhoben und weiterverwertet (Voß 2014). Auch der Bundesverband der Verbraucherzentralen kritisiert diesen Umstand und fordert unter dem Slogan „Datenautonomie sichern“, dass der Schutz der persönlichen Daten im Rahmen des Sharing gewährleistet wird, indem „die datenschutzrechtlichen Grundprinzipien durch die allgemeine Datenschutzverordnung der EU auf einem europaweit einheitlich hohen Schutzniveau festgelegt werden“ und sich der Datenverkehr an einem Verbot der Datenspeicherung mit Erlaubnisvorbehalt, genereller Datensparsamkeit und einer Zweckbindung der Datenverarbeitung orientiert (Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. 2015, 30-33).

Insgesamt hätten nach Ansicht kritischer Beobachter also weder die Peer-to-Peer Sharing-Anbieter/innen die entsprechenden Arbeitnehmerrechte noch die Nutzer/innen die entsprechenden Verbraucherrechte (Voß 2014). Insbesondere die Gewerkschaften sprechen in diesem Zusammenhang – zumindest in Bezug auf Teile des Peer-to-Peer Sharing – von einer drohenden „modernen Sklaverei“ (DGB-Chef Hoffmann in Spiegel Online 2014):

„Wer die Aufträge annimmt, muss selbstständig und auf eigenes Risiko arbeiten, ein Gewerbe anmelden und von dem Arbeitsentgelt auf eigene Kosten für die soziale Absicherung aufkommen. Mit Teilen unter Gleichen hat das nichts mehr zu tun, eher erinnert es an eine prekarierte Form der Zeitarbeit“ (Voß 2014, 41).

4.4 Wohnungs- und Raumordnungspolitik

Diese Kontroverse bezieht sich konkret nur auf den Peer-to-Peer Sharing-Bereich der Wohnungsuntervermietung – und dabei auch nur auf bestimmte Städte bzw. Stadtquartiere. Durch die räumlich sehr spezifische Ausbreitung der Nutzung von Untermietportalen (vor allem Airbnb) kommt es in einigen Stadtquartieren zu der Befürchtung, dass so der Mietwohnungsraum verknappt wird und die Mietpreise im Gegenzug in die Höhe steigen (dw.de 2013).

Ein herausstechendes Beispiel hierfür ist Berlin. Berlin ist die Airbnb-Hauptstadt Deutschlands, in der mit über 11.700 Airbnb-Wohneinheiten (Stand: Anfang 2015)⁸ mehr Wohnungen und Zimmer über die Plattform angeboten werden als in Hamburg, München, Köln und Frankfurt zusammen. Dieses Angebot ballt sich zusätzlich in bestimmten Stadtteilen – oft in jenen, die ohnehin schon für rapide ansteigende Mietpreise und soziale Verdrängung bekannt geworden sind (Airbnbvsberlin.de 2015).

Würden all diese Wohnungen nur ausnahmsweise und für kurze Zeit über Airbnb angeboten, so würde dies zwar keine Auswirkungen auf den Mietmarkt haben. Einige Untersuchungen lassen jedoch vermuten, dass gerade dies oft nicht der Fall ist, von einer hohen Dunkelziffer ausgegangen werden kann und viele Wohnungen dauerhaft über solche Portale untervermietet werden (Capital 2014; airbnbvsberlin.de 2015; Ziegert und Czycholl 2014). Wenn Wohnungen dauerhaft auf Portalen wie Airbnb angeboten werden, so werden sie dem regulären Wohnungsmarkt entzogen, was gerade in beliebten Vierteln die Mietpreise weiter in die Höhe steigen lässt. Auch wenn dieser Zusammenhang noch nicht wissenschaftlich erhärtet wurde und Airbnb-Vertreter/innen ihn – wenn er denn überhaupt bestünde – als weitgehend irrelevant beschreiben (berlinonline.de 2015), so hat er doch bereits einige Kritik an den Geschäftsmodellen von Airbnb, Wimdu, und Co., beispielsweise bei Mieterverbänden oder betroffenen Anwohner/innen ausgelöst (siehe bspw. Klopfer 2014). So erklärte bspw. Reiner Wild, Geschäftsführer des Berliner Mietvereins: „Bei den Plattformen geht es zumeist um lukrative Geschäfte mit Ferienwohnungen, durch die auf angespannten Wohnungsmärkten dringend benötigter Wohnraum für langfristige Mietverhältnisse entzogen wird“ (Reiner Wild, zitiert in Capital 2014).

Eine Möglichkeit, auf regulatorischer Ebene auf diese möglicherweise durch Plattformen wie Airbnb mitausgelöste Dynamik zu reagieren, besteht in der Einführung von Zweckentfremdungsverboten. Voraussetzung dafür ist ein auf Landesebene zu verabschiedendes Gesetz zum Verbot von Zweckentfremdungen, dass dann auf dem Ordnungswege auf kommunaler Ebene umgesetzt werden kann. In mehreren deutschen Städten wurde davon bereits Gebrauch gemacht (vgl. glove-ler.de 2014).

Die Stadt Berlin hat auf Entwicklungen wie diese bereits 2014 mit einem Zweckentfremdungsverbot für private Mietwohnungen reagiert; die Zweckentfremdungsverbot-Verordnung (ZwVbVO) ist seit Mai 2014 in Kraft. Diese führt mehrere Umstände auf, unter denen die Nutzung von Wohnraum in Berlin für andere Zwecke als Wohnzwecke genehmigungspflichtig ist. In Bezug auf das hier behandelte Thema ist dabei vor allem relevant, dass die Nutzung von Wohnraum zur „wiederholten, entgeltlichen, nach Tagen oder Wochen bemessenen Vermietung als Ferienwohnung, zur Fremdenbeherbergung, oder im Rahmen einer gewerblichen Zimmervermietung“ genehmigungspflichtig ist (Berlin.de 2014). Wird eine Wohnung entsprechend der obigen Definition zweckentfremdet, ohne dass eine Genehmigung vorliegt, so drohen Bußgelder von bis zu 50.000€.⁹

Sowohl hinsichtlich der Sinnhaftigkeit als auch hinsichtlich der Durchsetzbarkeit eines solchen Zweckentfremdungsverbots werden jedoch ebenfalls Zweifel angemeldet. So glauben Vertreter/innen von Privatübernachtungsplattformen wie Airbnb, dass das Problem der steigenden Mieten durch ein Zweckentfremdungsverbot nicht in den Griff zu bekommen sein wird. Sie führen dafür – neben der geringen Quote der Wohnungen, die tatsächlich durch dauerhafte Vermietung über Airbnb dem Mietmarkt entzogen würden (berlinonline.de 2015) – vor allem den geringen Anteil der

⁸ Inzwischen (bis Juni 2015) ist diese Zahl offenbar auf 13.700 angebotene Wohneinheiten angestiegen (Bell und Ngo 2015).

⁹ § 7 (2) Zweckentfremdungsverbot-Gesetz (ZwVbG) vom 29. November 2013.

über die Plattformen angebotenen Wohnungen an den Wohnungen insgesamt an (bspw. deutlich unter 1% in Berlin und unter 0,1% in Hamburg) (siehe bspw. Mehne 2014; Kotowski 2014). Zweckentfremdungsverbote seien daher nicht mehr als „Symbolpolitik“ und „nicht stichhaltig, wie ein Blick auf die nackten Zahlen“ zeige (Mehne 2014). Behördenvertreter/innen halten dem jedoch entgegen, dass auch die auf gesamtstädtischer Ebene verhältnismäßig geringe Anzahl an über Plattformen angebotenen Wohnungen eine Auswirkung auf lokale Mietpreiserhöhungen haben können, da sich sowohl die Angebote als auch die Mietpreiserhöhungen auf ganz bestimmte Stadtquartiere konzentrierten (dw.de 2013).

Darüber hinaus ist auch die Durchsetzung des Zweckentfremdungsverbots mit Schwierigkeiten behaftet. So fehlen in den zuständigen Bezirksämtern oft die notwendigen personellen Kapazitäten, um zu überprüfen, ob bei einer Kurzzeitvermietung eine Zweckentfremdung vorliegt. Aus diesem Grund wird das Zweckentfremdungsverbot auch von Mietervereinigungen kritisch betrachtet und als möglicherweise „stumpfes Schwert“ bezeichnet (Bünger und Smith 2014). Zwar wurden die personellen Kapazitäten zur Kontrolle in Berlin inzwischen stellenweise aufgestockt, doch wird nach wie vor von einer hohen Dunkelziffer ausgegangen, die schwer zu überprüfen sei (Ziegert und Czyscholl 2014).

Beispiele aus anderen Städten zeigen, dass es auch andere Wege gibt, die Zunahme an Wohnungsvermietungen über Plattformen wie Airbnb zu reglementieren. So wurde in Amsterdam eine pauschale Anzahl an Tagen pro Jahr (60) festgelegt, für die eine Wohnung oder ein Zimmer auf diese Weise vermietet werden darf (Frenken et al. 2015). Darüber hinaus wurden zwischen der Stadtverwaltung und Airbnb ein Abkommen beschlossen, dass den verbesserten Austausch von Informationen zwischen der Stadt, der Plattform sowie ihren Nutzer/innen und den Einzug von Touristensteuern durch Airbnb vorsieht (Airbnb.de 2014). In San Francisco wurde eine ganz ähnlich Regelung verabschiedet, die die Untervermietung pauschal für bis zu 90 Tage pro Jahr erlaubt, wobei sich hier die Nutzer/innen für eine Gebühr von 50 US-Dollar registrieren lassen und auch die städtische Hotelsteuer entrichten müssen (Cutler 2014). In Portland hat die Stadtverwaltung in ähnlicher Form eine Abmachung mit Plattformanbietern zur Vermittlung von Privatunterkünften getroffen, um Sicherheitsstandards in den Unterkünften, wie beispielsweise Feuermelder, und die Abführung der lokalen Unterkunftssteuern zu gewährleisten (Heinrichs 2014).

5 Fazit

In Abschnitt 2 wurde anhand der Multi-Level Perspektive (MLP) angedeutet, wie aus dem Zusammenspiel übergreifender technologischer und gesellschaftlicher Entwicklungen Nischeninnovationen entstehen und wie diese – wenn sie beginnen, aus der Nische herauszuwachsen – zu verschiedenartigen gesellschaftlichen Konflikten und Kontroversen führen können. Die Konflikte und Kontroversen um die allgemeine Bedeutung von online gestütztem Peer-to-Peer Sharing zeigen dabei zum Einen, dass unterschiedliche Erwartungen bezüglich potenzieller sozialer, ökonomischer und ökologischer Vor- und Nachteile des Teilens bestehen und zum Anderen, dass beim Thema Teilen verschiedene, z.T. widersprüchliche Wertvorstellungen aufeinander prallen.

Die in diesem Paper ausgeführten spezifischen Kontroversen machen zudem deutlich, dass sich aus dem Trend zum Peer-to-Peer Sharing – insbesondere im Mobilitäts- und Untervermietungsbereich – auch zahlreiche konkrete Konflikte ergeben. Die kollaborative Ökonomie ist also „[n]o longer simply nice and niche“, wie Stokes (2015) treffend bemerkt. Das plötzliche Aufkommen von online gestütztem Peer-to-Peer Sharing erzeugt vielfachen (Re-)Regulierungsbedarf.

Meist bestehen zwar bereits Regulierungen in den einzelnen betroffenen Bereichen (Steuern, Lizenzen, Versicherungen, etc.). Diese Regulierungen sind jedoch oft nicht klar für die besonderen Umstände des Peer-to-Peer Sharing ausdifferenziert. So entstehen viele rechtliche Grauzonen, da bestehende Regulierungen die neuen Geschäftsmodelle oft entweder gar nicht betreffen, nur schwerlich umgesetzt und kontrolliert werden können oder auch ganz einfach ignoriert werden. Diese Grauzonen bereiten Vor- und Nachteile auf verschiedenen Seiten. Online gestütztes Peer-to-Peer Sharing profitiert einerseits von diesen Regulierungslücken und verdankt einen nicht unerheblichen Teil seiner Attraktivität der Tatsache, dass weniger Standards eingehalten werden (müssen). Andererseits besteht auch unternehmerische Unsicherheit und etablierte Akteur/innen befürchten Wettbewerbsverzerrungen und machen Lobby gegen die neue Konkurrenz durch Sharing-Plattformen.

Was die Konflikte um die konkreten Regulierungsfragen angeht, so zeichnet sich grob ein relativ simples Muster der beteiligten Akteur/innen und Positionen ab. Während die etablierten Wirtschaftsakteur/innen, die sich durch die Konkurrenz durch das Peer-to-Peer Sharing bedroht sehen, tendenziell fordern, dass die geltenden Regeln und Gesetze auch für das Peer-to-Peer Sharing verbindlich werden, tendieren die Vertreter/innen der verschiedenen Sharing-Plattformen und ihre Anhänger/innen „Sonderregelungen“ zu tolerieren, mit dem Ziel, bestehende Regulierungen an die gesellschaftliche Praxis des Peer-to-Peer Sharing anzupassen (und nicht umgekehrt).¹⁰

Von staatlicher Seite ist diesbezüglich – zumindest in Deutschland – noch keine einheitliche Strategie zu erkennen, wie mit den neuen regulatorischen Herausforderungen des Peer-to-Peer Sharing umgegangen werden soll. Dennoch scheint es bspw. in Anbetracht des Zweckentfremdungsverbots von Wohnungen in Berlin, als ob das Peer-to-Peer Sharing zunächst – in Ermangelung einer übergreifenden Strategie – in den bestehenden Regulierungsrahmen „gezwängt“ werden soll. Dabei zeigen Beispiele aus anderen Ländern, insbesondere den Niederlanden und den USA, dass es gerade auf kommunaler und regionaler Ebene Möglichkeiten gibt, zumindest für einige der Konflikte, Lösungsansätze zu finden und auch umzusetzen.

Aus der MLP heraus lässt sich daher schlussfolgern, dass die verschiedenen Regime (insbesondere das Mobilitäts- und das Untervermietungsregime und die entsprechenden Akteure, Prozesse und Strukturen) in Deutschland auf die Nischeninnovation des Peer-to-Peer Sharing bislang eher aus einer Abwehrhaltung heraus reagieren. Insbesondere in den konfliktbeladenen gesellschaftlichen Bereichen wohnen und Mobilität hat es den Anschein, als sei den entsprechenden Regimeakteure/innen vor allem daran gelegen, das Peer-to-Peer Sharing abzublocken und den Status quo aufrechtzuerhalten bzw. wieder herzustellen. Versuche, die anstehenden Transformationen der verschiedenen Regime, die durch diese sozio-technische Innovation ausgelöst werden (können), zu gestalten, möglicherweise in eine bestimmte Richtung zu steuern und so auch die in ihr angelegten Potenziale zu nutzen, sind hingegen nur in Ansätzen zu erkennen.

Eine zentrale inhaltliche Frage, deren Klärung entscheidend dazu beitragen könnte, o.g. Ansätze weiter voranzutreiben, ist, ob und wie man zwischen gewerblichen und nicht-gewerblichen Varianten des Teilens unterscheiden kann und sollte. Um dann auf Grundlage dieser Unterscheidung entsprechende Regulierungen für die jeweiligen Varianten auszuformulieren. Denn fest steht schon jetzt: Teilen ist nicht gleich Teilen. Somit scheint gegenwärtig der Ruf nach einer Grundsatzentscheidung zu dieser Unterscheidung lauter zu werden. Der zentrale Hebel, mit dem viele der hier aufgeführten Konflikte entschärft werden könnten, könnte dabei das Ausbuchstabieren einer solchen Unterscheidung für die einzelnen Politikbereiche sein (siehe auch Stokes et al. 2014). Eine

¹⁰ Siehe hierzu bspw. die oben bereits erwähnte Initiative „Wer teilt hat mehr“.

solche Grundsatzentscheidung würde die Anwendung „weicherer“ oder gar keiner Regulierungen für nicht-gewerbliches Peer-to-Peer Sharing ermöglichen, um diese gesellschaftliche Innovation nicht „abzuwürgen“. Hingegen könnten für das gewerbliche Peer-to-Peer Sharing die gleichen oder nur geringfügig angepasste Regulierungen wie für bereits etablierte kommerzielle Wettbewerber/innen im jeweiligen Bereich gelten. Darüber hinaus könnte eine solche Unterscheidung auch dabei helfen, bestimmte Arten des Peer-to-Peer Sharing, die als ökologisch oder sozial besonders wertvoll bewertet werden, speziell zu fördern. Der Bundesverband der Verbraucherzentralen schlägt in diesem Zusammenhang vor, dass Vermittlungsplattformen gewerbliche und private Anbieter/innen separat ausweisen sollten, damit entsprechende Regelungen durchgesetzt und kontrolliert werden und die Nutzer/innen ihre Verbraucherrechte geltend machen können. Eine solche Ausweisung könnte bspw. zunächst – mit Hilfe der Vermittlungsplattformen – per Selbsteinschätzung der Anbieter/innen geschehen (Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. 2015: 28).

Spätestens an dieser Stelle wird jedoch auch deutlich, dass hinter der (vermeintlich) technischen Frage nach der Unterscheidung zwischen gewerblichem und nicht-gewerblichem Peer-to-Peer Sharing eine Reihe höchst normativer Frage steckt. Ohne diese normative Klärung können jedoch auch die technisch-regulatorischen Einzelfragen nicht oder nur unzureichend angegangen werden. Denn auch wenn die allgemeinen, abstrakteren Kontroversen um das Peer-to-Peer Sharing weltfremd erscheinen, weil sie die Realität z.T. nur unzureichend berücksichtigen, wirken sie zumindest indirekt auch auf das tatsächliche Handlungsgeschehen in der Sharing Economy. Denn die Akteur/innen orientieren sich in konkreten Konflikten immer auch an normativen Erwartungen.

Während also vordergründig konkrete Fragen um Besteuerung oder Haftungsfragen im Mittelpunkt stehen, bleibt im Hintergrund die zentrale Frage, welche Ziele auf gesamtgesellschaftlicher Ebene eigentlich mit dem Peer-to-Peer Sharing erreicht werden sollen. Steht dabei der Ressourcenschutz im Vordergrund? Sollen neuartige Jobs entstehen, die konventionelle Beschäftigungsverhältnisse ablösen oder ergänzen? Geht es darum, gesellschaftliche Teilhabe und Zusammenhalt über gemeinschaftlichere Konsummodelle zu stärken, die nach anderen Regeln als denen von Angebot und Nachfrage funktionieren? Oder geht es eher darum, solche konventionellen kapitalistischen Regeln über neue Technologien auf noch unerschlossene Bereiche auszudehnen?

Die Antworten auf diese Fragen müssen sich natürlich nicht gegenseitig ausschließen. Die Regulierung von Peer-to-Peer Sharing kann sowohl umweltpolitisch, sozialpolitisch als auch wirtschaftspolitisch getrieben sein. Eine Prioritätensetzung zwischen diesen Aspekten ist jedoch eine notwendige Voraussetzung dafür, Lösungen für die konkreten Konflikte finden zu können. Aus unserer Sicht ist diese Auseinandersetzung wichtig und sollte noch ausgeweitet werden. Bisher stehen verschiedene Positionen z. T. unvermittelt gegenüber und werden – wenn überhaupt – zumeist von Experten gegeneinander diskutiert. Da online gestütztes Peer-to-Peer Sharing jedoch zunehmend die breite Bevölkerung betrifft, sollte über Formate der Einbeziehung und des Dialogs nachgedacht werden. Es bedarf für eine solche Debatte also eines ausgedehnten gesellschaftlichen Aushandlungsprozesses. Wie dieser aussehen könnte, soll – im Gegensatz zu den konkreten regulatorischen Fragen rund um das Peer-to-Peer Sharing – auch im weiteren Verlauf dieses Projektbausteins im Mittelpunkt stehen.

6 Literaturverzeichnis

- airbnb.de (o.J.): „In welchen Gegenden ist die Erhebung und Weitergabe von Belegungssteuern durch Airbnb verfügbar?“ Unter: <https://www.airbnb.de/support/article/653?eid=76c9247f7eda0138c90e7f168602cfaf7a8cc6a8&pos=437&qid=d3fd876d-2ebf-4fd1-aff2-c7b1121fb190&query=+pay&sref=611b1c7e1> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- airbnb.de (2014): „Amsterdam and Airbnb Sign Agreement on Home Sharing and Tourist Tax - Airbnb.“ Unter: <https://www.airbnb.de/press/news/amsterdam-and-airbnb-sign-agreement-on-home-sharing-and-tourist-tax> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- airbnvsberlin.de (2015): „Airbnb vs. Berlin? Was sagen die Daten?“ AirBnb vs. Berlin? Was sagen die Daten? Unter: <http://airbnvsberlin.de/> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- allianz.de (o.J.): „Sharing Economy. Teilen statt besitzen - diese Risiken sollten Sie kennen.“ Unter: <https://www.allianz.de/recht-und-eigentum/ratgeber/sharing-economy/> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag (2012): „Merkblatt zur Gründung und Führung eines Beherbergungsbetriebs.“ Stuttgart: Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag. Unter: http://www.nordschwarzwald.ihk24.de/linkableblob/pfihk24/recht/recht/downloads/2042310/10./data/Merkblatt_zur_Gruendung_und_Fuehrung_eines_Beherbergungsbetriebs-data.pdf (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Bell, Adam und Cindy Ngo (2015): „Sydney breaks into world’s top 10 with more than 10, 000 Airbnb listings.“ DailyTelegraph. Unter: <http://www.dailytelegraph.com.au/newslocal/news/sydney-breaks-into-worlds-top-10-with-more-than-10-000-airbnb-listings/story-fngr8gwi-1227398426616> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Benkler, Yochai (2004): „Sharing nicely: On shareable goods and the emergence of sharing as a modality of economic production.“ Yale Law Journal, 273–358.
- berlin.de. (2014): „Dienstleistung: Zweckentfremdung von Wohnraum - Anzeige und Genehmigung.“ Berlin.de. Unter: <https://service.berlin.de/dienstleistung/326217/> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- berlin.de (2015a): „City Tax für Berlin-Touristen tritt in Kraft.“ Unter: <http://www.berlin.de/tourismus/infos/3298255-1721039-city-tax-fuer-berlintouristen-tritt-in-k.html> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- berlin.de (2015b): „Untervermietung über ‚airbnb‘ rechtfertigt fristlose Kündigung“. Berlin.de. Februar 6. Unter: <http://www.berlin.de/special/immobilien-und-wohnen/mietrecht/3766092-739654-untervermietung-ueber-airbnb-rechtfertigt.html> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- berlinonline.de (2015): „Gentrifizierung durch Airbnb? - BerlinOnline sprach mit Airbnb-Deutschland Chef Christopher Cederskog und Pressesprecher Julian Trautwein.“ Unter: <http://www.berlinonline.de/magazin/interview/3828863-3344922-gentrifizierung-durch-airbnb-berlinonline.html> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Botsman, Rachel und Roo Rogers (2012): What’s Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. Auflage: Trade Paperback. Collins.
- Brühn, Tim, Georg Götz, Martin Peitz, Adolf Rebler, Ulrich Schwalbe, Dieter Schlenker, Reinhard Loske und Katharina Dröge (2014): „Die Modelle Uber und Airbnb: Unlauterer Wettbewerb oder eine neue Form der Sharing Economy?“ ifo Schnelldienst 67 (1): 3–27.
- Bundesregierung (2014): „Steuerrechtliche Aspekte von Uber. Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Herbert Behrens, Caren Lay, Annette Groth, weiterer Abgeordneter und der Fraktion DIE LINKE. Drucksache 18/2732.“ Berlin: Deutscher Bundestag. Unter: <http://dipbt.bundestag.de/doc/btd/18/027/1802732.pdf> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Bürger, Reinhart, und Tong-Jin Smith (2014): „Ferienwohnungen - Zweckentfremdungsverbot zwecklos.“ Der Tagesspiegel, Mai 9. Unter: <http://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/immobilien/ferienwohnungen-zweckentfremdungsverbot-zwecklos/9866952.html> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Butterwegge, Christoph, Bettina Lösch und Ralf Ptak. 2008. Kritik des Neoliberalismus. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

- Capital (2014): „Gewinnen statt teilen.“ Unter: <http://www.capital.de/dasmagazin/gewinnen-statt-teilen.html> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Cutler, Kim-Mai (2014): „San Francisco Legalizes, Regulates Airbnb With 7-4 Vote, Lots of Amendments.“ TechCrunch. Unter: <http://social.techcrunch.com/2014/10/07/san-francisco-airbnb/> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- De Grave, Arthur (2014): „The Sharing Economy: Capitalism’s Last Stand?“ Unter: <http://our-world.unu.edu/en/the-sharing-economy-capitalisms-last-stand> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Dubois, Emilie A., Juliet B. Schor und Lindsey B. Carfagna (2014): „New cultures of connection in a Boston time bank.“ In Sustainable Lifestyles and the Quest for Plenitude: Case Studies of the New Economy, herausgegeben von Juliet B. Schor und Craig J. Thompson, 95.
- dw.de (2013): „Treiben Touristen die Berliner Mieten hoch?“ DW.DE. Unter: <http://www.dw.de/treiben-touristen-die-berliner-mieten-hoch/a-16596901> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Ernst, Dagobert (2014): „BGH lehnt Untervermietung von Wohnung an Touristen ab.“ WAZ. Unter: <http://www.derwesten.de/reise/online-zimmervermittler-bangen-nach-urteil-um-geschaeftsmodell-id8849962.html> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Fettner, Fred (2014): „Eine Idee, die nutzt und schadet - ITB Hospitality Day: Privatzimmer-Vermittler und Hotels argumentierten.“ Unter: <http://www.hospitalityinside.com/articles/eine-idee-die-nutzt-und-schadet-itb-hospitality-day-privatzimmer-vermittler-und-hotels-argumentierten,32326,816.html> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Frenken, Koen, Toon Meelen, Martijn Arets und Pieter van de Glind (2015): „Smarter regulation for the sharing economy.“ The Guardian. Unter: <http://www.theguardian.com/science/political-science/2015/may/20/smarter-regulation-for-the-sharing-economy> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Geels, Frank. 2002. Understanding the Dynamics of Technological Transitions: A co-evolutionary and socio-technological analysis. Enschede: Twente University Press.
- Geels, Frank W. und Johan Schot (2010): „The Dynamics of Transitions. A Socio-Technical Perspective.“ In Transitions to Sustainable Development: New Directions in the Study of Long Term Transformative Change, herausgegeben von John Grin, Jan Rotmans, und Johan Schot, 9–101. Routledge.
- gloveler.de (2014): „Infografiken: Zweckentfremdungsverbote von Wohnraum.“ Unter: <http://gloveler.de/blog/sharing-politik/infografik-zweckentfremdungsverbote-wohnraum/> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Gotthold, Kathrin (2015): „Das sind die Gefahren bei der Vermietung auf Airbnb.“ Welt Online, Februar 24, Abschn. Geld. Unter: <http://www.welt.de/finanzen/verbraucher/article137788129/Das-sind-die-Gefahren-bei-der-Vermietung-auf-Airbnb.html> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Han, Byung-Chul (2014): „Neoliberalismus: Verführt von systemerhaltender Macht.“ Unter: <http://www.sueddeutsche.de/politik/neoliberales-herrschaftssystem-warum-heute-keine-revolution-moeglich-ist-1.2110256> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Heinrichs, Harald (2014): „Sharing Economy: Potenzial für eine nachhaltige Wirtschaft.“ ifo Schnelldienst 67 (21): 15–17.
- Hennig, Carsten (2015): „Airbnb: Mächtiger Hotelkiller wird immer stärker.“ Unter: <http://hottelling.net/2015/04/09/airbnb-maechtiger-hotelkiller-wird-immer-staerker/> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Hockling, Sabine (2014): „Uber: Die Risiken für Uber-Fahrer.“ Die Zeit, September 10, Abschn. Mobilität. Unter: <http://www.zeit.de/mobilitaet/2014-09/uber-nutzer-versicherungen> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Jahn, Joachim und Manfred Schäfers (2014): „Online-Vermittlungsbörsen Der Fiskus ist Airbnb und Uber auf der Spur.“ Frankfurter Allgemeine Zeitung. Unter: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/wirtschaftspolitik/steuerermittler-sind-nutzern-von-ebay-airbnb-und-uber-auf-der-spur-13237373.html> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Julius01 (2014): „Von der Sharing-Lüge und anderen Internet-Märchen.“ JBlog. September 2. Unter: <https://navigarenecessesest.wordpress.com/2014/09/02/von-der-sharing-luge-und-anderen-internet-maerchen/> (letzter Zugriff: 14.09.2015).

- Kloepfer, Inge (2014): „Portal für Zimmervermittlung Airbnb verhökert Kreuzberg.“ Frankfurter Allgemeine Zeitung. Unter: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/immobilien/im-wrangelkiez-zeigt-sich-wie-airbnb-kreuzberg-verhoekert-13319651.html> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Kotowski, Timo (2014): „Wohnraumportal In Berlin vermittelt Airbnb vor allem in Friedrichshain.“ Frankfurter Allgemeine Zeitung. Unter: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/unternehmen/vermittlungsportale-airbnb-veroeffentlicht-zahlen-fuer-berlin-13314208.html> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Leisemann, Kristin, Martina Schmitt, Holger Rohn und Carolin Baedeker (2012): „Nutzen statt Besitzen - Auf dem Weg zu einer ressourcenschonenden Konsumkultur.“ Heinrich-Böll-Stiftung. Unter: <https://www.boell.de/de/content/nutzen-statt-besitzen-auf-dem-weg-zu-einer-ressourcenschonenden-konsumkultur> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Lemke, Thomas (2001): „Die Ungleichheit ist für alle gleich‘ - Michel Foucaults Analyse der neoliberalen Gouvernementalität“. 999. Zeitschrift für Sozialgeschichte des 20. und 21. Jahrhunderts 16 (2): 99–115.
- Lobo, Sascha (2014): „Die Mensch-Maschine: Auf dem Weg in die Dumpinghölle.“ Unter: <http://www.spiegel.de/netzwelt/netzpolitik/sascha-lobo-sharing-economy-wie-bei-uber-ist-plattform-kapitalismus-a-989584.html> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Löhr, Julia, Martin Gropp, und Joachim Jahn (2014): „Uber-Nutzer leben gefährlich.“ Frankfurter Allgemeine Zeitung. Unter: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/unternehmen/uber-nutzer-schlecht-versichert-13065004.html> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Martin, Elliott W., und Susan A. Shaheen (2010): „Greenhouse Gas Impacts of Car Sharing in North America. Mineta Transportation Institute Report“.
- Mehne, Claudius (2014): „Blick in die Zukunft? – Sharing Economy durch Zweckentfremdungsverbote eingeschränkt.“ Views on Shareconomy. Unter: <http://shareconomyblog.net/2014/10/30/blick-in-die-zukunft-sharing-economy-durch-zweckentfremdungsverbote-eingeschraenkt/> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Messmann, Waltraud (2015): „Kritik an Vermittlungsportalen wie Airbnb.“ Neue Osnabrücker Zeitung. Unter: <http://www.noz.de/deutschland-welt/gut-zu-wissen/artikel/552516/kritik-an-vermittlungsportalen-wie-airbnb> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Morozov, Evgeny (2013): „The ‘sharing economy’ undermines workers’ rights.“ Financial Times. Unter: <http://www.ft.com/cms/s/0/92c3021c-34c2-11e3-8148-00144feab7de.html#axzz3bXh53Bx3> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Mühlbauer, Peter (2015): „Ortskundenachweis trotz Navi.“ Telepolis. Unter: <http://www.heise.de/tp/artikel/44/44616/> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Müller, Klaus (2015): „Teilen, Haben, Teilhaben. Verbraucher in der Sharing Economy. Diskussionspapier“. Verbraucherzentrale Bundesverband e.V.
- nzz.ch (2014): „Hotelsteuern in New York: Druck auf Airbnb steigt.“ Neue Zürcher Zeitung. Unter: <http://www.nzz.ch/wirtschaft/druck-auf-airbnb-steigt-1.18405869> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Ollick, Christian (2013): „Steuerliche Aspekte der kurzfristigen Untervermietung.“ Unter: http://www.haufe.de/steuern/kanzlei-co/steuerliche-aspekte-der-kurzfristigen-untervermietung_170_207450.html (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Orsi, Janelle (2013): „The Sharing Economy Just Got Real.“ Shareable.net. Unter: http://www.mayorsinnovation.org/images/uploads/pdf/3.The_Sharing_Economy_Just_Got_Real.pdf (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Paech, Niko (2015): „Die Sharing Economy – ein Konzept zur Überwindung von Wachstumsgrenzen?“ Wirtschaftsdienst 95 (2): 101–5.
- Parigi, Paolo, und Bogdan State (2014): „Disenchanted the World: The Impact of Technology on Relationships.“ In Social Informatics, herausgegeben von Luca Maria Aiello und Daniel McFarland, 166–82. Lecture Notes in Computer Science 8851. Springer International Publishing. Unter: http://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-13734-6_12 (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Pilz, Frank, und Heike Ortwein (2008): Das politische System Deutschlands: Systemintegrierende Einführung in das Regierungs-, Wirtschafts- und Sozialsystem. München: Oldenbourg.

- Preez, Derek du (2015): „Is the ‚sharing economy‘, in its current form, just a capitalist con?“ Unter: <http://digi-nomica.com/2015/03/16/sharing-economy-current-form-just-capitalist-con/> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Priddat, Birger P. (2015): „Share Economy: mehr Markt als Gemeinschaft.“ *Wirtschaftsdienst* 95 (2): 98–101.
- Rabelt, Vera, Angelika Heimerl, Karl H. Simon und Ines Weller (2007): *nachhaltiger_nutzen: Möglichkeiten und Grenzen neuer Nutzungsstrategien*. Auflage: 1., Aufl. München: oekom verlag.
- Rebler, Adolf (2014): „Unmoderne Regelungswut oder berechnete Kontrolle: Genehmigungen nach PBefG in Zeiten von Uber und WunderCar.“ *ifo Schnelldienst* 67 (21): 8–12.
- Rifkin, Jeremy (2014): *The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*. Palgrave Macmillan Trade.
- Scholl, Gerd, Siegfried Behrendt, Christian Flick, Maike Gossen, Christine Henseling und Lydia Richter (2015): *Peer-to-Peer Sharing: Definition und Bestandsaufnahme*. PeerSharing Arbeitsbericht 1. Berlin
- Scholl, Gerd, Lasse Schulz, Elisabeth Süßbauer, und Siegmund Otto (2010): „Nutzen statt Besitzen – Perspektiven für ressourcen-effizienten Konsum durch innovative Dienstleistungen.“
- Schor, Juliet (2014): „Debating the Sharing Economy.“ Unter: http://www.greattransition.org/images/GTI_publications/Schor_Debating_the_Sharing_Economy.pdf (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Schwalbe, Ulrich (2014): „Uber und Airbnb: Zur Mikroökonomik der »Sharing Economy«.“ *ifo Schnelldienst* 67 (21): 12–15.
- Spiegel Online (2014): „Online-Firmen: DGB warnt vor neuen Modellen der Ausbeutung.“ Unter: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/uber-und-andere-dgb-warnt-vor-moderner-sklaverei-a-986545.htm> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Stokes, Kathleen (2015): „Understanding and shaping the collaborative economy. A progressive approach to radical innovation.“ In: *Sharing in the success of the digital economy*, herausgegeben von Robert D. Atkinson, Michael McTernan, und Alastair Reed, 41–47. London: Rowman & Littlefield.
- Stokes, Kathleen, Emma Clarence, Lauren Anderson und April Rinne (2014): „Making Sense of the UK Collaborative Economy.“ London: Nesta. Unter: http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/making_sense_of_the_uk_collaborative_economy_14.pdf (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Theurl, Theresia (2015): „Ökonomie des Teilens: Governance konsequent zu Ende gedacht.“ *Wirtschaftsdienst* 95 (2): 87–91.
- Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (2015): „Teilen, haben, teilhaben. Verbraucher in der Sharing Economy. Diskussionspapier.“ Berlin: Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. Unter: <http://zap.vzbv.de/2898054a-044d-45a8-9e80-6abe2b7918c1/dvt15-diskussionspapier-vzbv-2015-06-29.pdf> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Voß, Elisabeth (2014): „Die schöne neue Shareconomy und ihre Schattenseiten.“ *Gegenblende*. Ausgabe 29, September/Okttober 2014.
- werteilthatmehr.de. (2014): „Wer teilt hat mehr!“ *Wer teilt hat mehr!* Unter: <http://werteilthatmehr.de/> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Willmroth, Jan (2014): „Warum dürfen Mitfahrzentralen Personen befördern, Uber aber nicht?“ *sueddeutsche.de*. Unter: <http://www.sueddeutsche.de/auto/ihre-frage-warum-duerfen-mitfahrzentralen-personen-befoerdern-uber-aber-nicht-1.2117334> (letzter Zugriff: 14.09.2015).
- Ziegert, Susanne, und Harald Czycholl (2014): „Berlin schickt Fahnder gegen AirBnB-Anbieter.“ Unter: <http://www.welt.de/finanzen/immobilien/article133740538/Berlin-schickt-Fahnder-gegen-AirBnB-Anbieter.html> (letzter Zugriff: 14.09.2015).

www.peer-sharing.de

