

Die „schöpferische
Zerstörung“ der Sharing
Economy –

Wie ein Dienstleister die
Verkehrsordnung in
Städten verändert.*

Autorin

Maria Rabadjieva

Auf den Punkt

- Die Sharing Economy bezeichnet Praktiken, die stark auf neuen Technologien basieren und sich durch das konsumptive Teilen von Gütern, Dienstleistungen und Wissen mittels Internet auszeichnen.
- Wenn die Online-Plattformen der Sharing Economy die Bedürfnisse der Verbraucher besser befriedigen können als die existierenden Angebote, liegt es im Interesse aller Beteiligten, dass Regulierungen geändert und an die neuen Bedingungen angepasst werden.
- Auf einem schon lang etablierten Markt für Gelegenheitstransporte erscheint Uber mit seiner neuen Technologie und seinem bargeldlosen Geschäftsmodell als eine transparentere, billigere und einfacher zu nutzende Option, die aber den rechtlichen Rahmen und das gesellschaftliche Modell erschüttert.
- Der Innovationscharakter der Sharing Economy zeigt sich in ihrem Potenzial für schöpferische Zerstörung. Das Uber-Modell erzwingt eine Anpassung des Marktes an die gegenwärtigen Bedingungen und kann insofern als Innovation angesehen werden.

Zentrale Einrichtung der
Westfälischen Hochschule
Gelsenkirchen Bocholt
Recklinghausen in
Kooperation mit der
Ruhr-Universität Bochum

 **Westfälische
Hochschule**

*Dieser Artikel stellt die Ergebnisse der Masterarbeit von Maria Rabadjieva „Mitfahrdienste in Städten als Soziale Innovation in der Sharing Economy. Das Beispiel von UBER“ vor und spitzt die aktuelle Debatte zu.

 **RUB**
RUHR
UNIVERSITÄT
BOCHUM

Einleitung

In nur wenigen Jahren ist die so genannte Sharing Economy (auch „Share Economy“, kurz: ShE) von einer Randerscheinung zu einem Milliardenmarkt avanciert. Neue Geschäftsmodelle und Praktiken des Teilens erfreuen sich zunehmender Beliebtheit bei den Verbrauchern insbesondere in den USA, aber verstärkt auch in Europa. Von Kleidung und Werkzeugen über Schlafzimmer und Autos bis hin zu Arbeitsplätzen und Geld ist heutzutage fast alles zum gemeinschaftlichen Gebrauch und Teilen zu finden. Die Ökonomen schätzen den wirtschaftlichen Beitrag von Sharing Economy auf zehn Milliarden Euro allein in Europa und sagen ein noch größeres Wachstum in den nächsten zehn Jahren voraus (vgl. Louch, 2015).

Die Idee, dass geteilte Ressourcen viel wertvoller sind als ungenutzte Ressourcen, ist jedoch nicht neu. Einige Modelle, die heutzutage zur Sharing Economy gezählt werden, gibt es seit Jahrzehnten. So kann z.B. die Vermietung von Transportmitteln in den USA auf die Vermietung von Pferden, Buggys und Waggons bis in das 18. Jahrhundert zurückverfolgt werden (vgl. Botsman & Rogers, 2011: 99). Auch Organisationen und Bewegungen wie Genossenschaften, Gewerkschaften, der öffentliche Sektor oder die Commons, die auf gemeinsame Befriedigung von Bedürfnissen und Teilung von Ressourcen abzielen, tauchten schon eher in der Geschichte auf und werden als Teil der „Gemeinwirtschaft“ betrachtet (vgl. Löhr, 2015). Das bringt die Frage hervor, was die Sharing Economy so innovativ macht, dass der Begriff so populär geworden ist und daraufhin kontrovers diskutiert wird. Die Antwort ist in der Entwicklung und Verbreitung dieser Modelle zu suchen. Erstens beruhen sie auf neuen Technologien wie dem Internet. Zweitens stoßen sie auf Misstrauen und Proteste seitens etablierter Unternehmen, der Gesellschaft und der Gesetzgeber. Diese Hemmnisse scheinen aber die neuen Modelle nicht aufhalten zu können und langsam werden die Gesetze und das bestehende System an diese neuen Modelle angepasst. Diese Kraft zur „Neugestaltung“ zeichnet den innovativen Charakter von Sharing Economy aus.

In der klassischen Innovationstheorie beschreibt JOSEPH SCHUMPETER die Innovationen als neue Kombinationen von Faktoren, die von einem Unternehmer, einem Mann der Tat, durchgesetzt werden und denen neue Märkte erschlossen werden (vgl. Schumpeter, 2019: 159-172). Dieser Prozess der Durchsetzung verläuft nie reibungslos, sondern stößt erstmal auf Missbilligung und Widerstand. Letztendlich aber, wenn die neuen Kombinationen von mehreren Unternehmungen und Personen anerkannt und übernommen werden, erzwingen sie eine Anpassung des Systems (vgl. Schumpeter, 1961: 107-109). In diesem Zwang zur Anpassung besteht die „schöpferische Zerstörung“ der neuen Kombinationen, die für SCHUMPETER führende Charakteristika von Innovationen sind. Der Autor vertritt die These, dass die wirtschaftliche Entwicklung in Form einer „schöpferischen Zerstörung“ (*creative disruption*) stattfindet und die Antriebe dafür Innovationen sind. In dem Sinne ist der *disruptive* Charakter von Erfindungen eine erste Voraussetzung, damit sie als Innovationen anerkannt werden. Erfindungen (*inventions*) werden erst dann zu Innovationen, wenn sie auf dem Markt akzeptiert sind und erfolgreich verbreitet werden (vgl. Howaldt & Schwarz, 2010: 9f). Diese Theorie wird oft als Anfang der Innovationsforschung angesehen (vgl. *ibid.*; siehe auch Howaldt et al., 2014: 1 und Phills et al., 2008: 37), jedoch steht die „schöpferische Zerstörung“ heutzutage nicht im Fokus der Diskussion über Innovationen. Es wird über technische, soziale oder Open Innovationen diskutiert, aber die SCHUMPETERsche Voraussetzung dafür, eine Erfindung überhaupt als Innovation anzuerkennen, etwa die schöpferische Zerstörung, wird nicht explizit angesprochen. Dieser Artikel bezieht sich auf das Innovationsverständnis von SCHUMPETER, um vor diesem Hintergrund die Sharing Economy als Innovation in der digitalen Gegenwart zu untersuchen.

Im Folgenden wird erst einmal geklärt, was mit Sharing Economy gemeint ist, um herauszuarbeiten, was von der Sharing Economy zerstört und neu strukturiert wird. Die theoretischen Überlegungen werden im Anschluss anhand des Beispiels UBER noch einmal näher erläutert.

Online-Plattformen als Hauptbestandteil der Sharing Economy

Eine klare Definition von Sharing Economy hat sich bisher noch nicht herausgebildet (vgl. Shor, 2014: 2). Vielmehr wird die Sharing Economy oft als Synonym für und in Kombination mit anderen Begriffen wie: *collaborative consumption (CC)*, *collaborative economy*, *collaborative production*, *peer-to-peer production (P2P production)*, *peer-to-peer economy*, *the mesh* oder *access economy* verwendet (vgl. Botsman, 2013; Shor, 2014; Allen & Burg, 2014; Koopman et al., 2014 und Millard, 2012). Die Begriffe unterscheiden sich danach, ob es sich bei den konkreten neuen Praktiken um Teilen oder gemeinsames Nutzen handelt, ob ein temporärer Austausch oder ein Eigentumstausch stattfindet und ob die Geschäftsmodelle profitorientiert sind oder nicht. Unabhängig von dem verwendeten Begriff aber bezeichnen all diese Begriffe neue Praktiken, die stark auf neuen Technologien basieren und sich durch das konsumptive Teilen von Gütern, Dienstleistungen und Wissen mittels Internet auszeichnen (vgl. Hamari et al., 2015: 3).

Der wichtigste Faktor für die neuen Praktiken ist das Internet. Das Internet erlaubt es schnell und vergleichsweise günstig eine „globale Gesellschaft“ zu bilden, in der frei kommuniziert wird und es zu einem Austausch von Informationen kommt (vgl. Millard, 2012: 10, siehe auch May & Horney, 2014: 2). Dank des Internets hat die Anzahl von Personen, die an Kollaboration- und Teilen-Tätigkeiten teilnehmen, zugenommen (vgl. Millard, 2012: 10). Menschen waren immer in der Lage, ihre Waren und Dienstleistungen auf traditionellen Märkten oder in „Hinterhöfen“ zu verkaufen oder auszuleihen. Daran konnte in der Regel aber nur eine begrenzte Anzahl von Interessierten teilhaben. Das Internet hat diesen begrenzten Zugang durch den schnellen und einfachen Zugriff auf vergleichbare Informationen verändert (vgl. May & Horney, 2014: 2; siehe auch Moorhouse, 2003). Die Verbraucher sind heutzutage in der Lage Preise, Qualität und Zuverlässigkeit mit ein paar Klicks zu vergleichen (vgl. Moorhouse, 2003: 136). Dies erreichen sie mit Hilfe der Online-Plattformen. In der SCHUMPETERschen Sprache würde das heißen, dass das Internet der Faktor ist und die Online-Plattformen die neuen Kombinationen sind, die die Einführung dieses Faktors auf neue Märkte ermöglichen. Diese Einführung wird von den Gründern von *Start-Ups* („Männern der Tat“) durchgeführt. All diese neuen Praktiken, die auf Online-Plattformen basieren, bergen ähnliche Risiken für die Verbraucher und stellen vergleichbare Herausforderungen für die Regulierung dar (vgl. Ranchordás, 2015: 46f; siehe auch Belk, 2014: 1597 und Hamari et al., 2015: 5). In diesem Sinne können sie unter einen Oberbegriff – Sharing Economy – gefasst werden.

Vorteile und Risiken der Online-Plattformen

Den Online-Plattformen kommt eine Koordinationsfunktion zu (vgl. Hamari et al., 2015: 7), d.h., sie können als ein neuer „Marktplatz“ verstanden werden, wobei der Markt in diesem Fall virtuell ist. Sie lösen das Informationsproblem zwischen Produzenten und Konsumenten und bieten neue Möglichkeiten zur Vermittlung und Redistribution von Gütern und Dienstleistungen (vgl. Koopman et al., 2014: 4f). Darüber hinaus mindern sie auch die damit verbundenen Transaktionskosten. Die Transaktionskosten werden traditionell mit den Kosten für die Suche nach Information, den Kosten für das Verhandeln und die Entscheidungsfindung ebenso wie mit den Kosten für die Durchsetzung

des Handelns verbunden (vgl. Allen & Berg, 2014: 13). Dank des Internets und des freien Zugangs zu vergleichbarer Information verringern die Modelle in der Sharing Economy die Transaktionskosten in einem vergleichbaren Ausmaß wie die Entstehung von Unternehmen im 20. Jh. (vgl. *ibid.*: 25).

Allerdings, um diese Vorteile überhaupt wahrnehmen zu können, muss zunächst das Misstrauen gegenüber Onlineaktivitäten überwunden werden. Der Abbau von Sicherheitsbedenken ist der wichtigste Faktor für die Teilnahme an Internetaktivitäten. Mit der Einführung von Reputationssystemen (*reputation systems*) wirken die Onlineplattformen diesen Bedenken entgegen. Die Einrichtung von Profilen und Nutzer-Ratingsystemen trägt zur Identifizierung der Nutzer, Verringerung der Anonymität und zum Erfahrungsaustausch bei (vgl. Derojeda et al., 2013: 2). Reputationssysteme erlauben Nutzern, Feedback in Form einer Bewertung für andere Nutzer, Güter und Dienstleistungen abzugeben. In dieser Weise baut jeder Nutzer seine eigene Reputation auf Basis seiner vorherigen Aktivität auf (vgl. Dellarocas, 2010: 2; siehe auch Koopman et al., 2014: 15 und Ranchordás, 2015: 49). Um weiter ungestört an den ShE-Tätigkeiten teilnehmen zu können, ist ein guter Ruf wichtig. In dieser Hinsicht dienen diese Systeme als eine Art „*secondary invisible hand*“ zur Regulierung und zum Schutz vor Marktversagen (vgl. Koopman et al., 2014: 17 und Sundararajan, 2012). Derartige innere Regulierungen können aber immer auch umgangen werden, z.B. durch die Einrichtung eines neuen Profils für den Fall einer schlechten Reputation. Diese Sicherheitsprobleme sind aber nicht das einzige Risiko. Angenommen, dass die Online-Plattformen als eine Art neuer Marktplatz dienen, ergeben sich zudem Fragen zum Verbraucher-, Wettbewerbs- und Marktschutz, die traditionell durch Staatsregulierung beantwortet werden. (vgl. Koopman et al., 2014: 6). Problematisch ist hier, dass die existierende Regulierung zumeist an traditionelle Geschäftsmodelle anknüpft und die Nutzung des Internets nicht einschließt. Darüber hinaus bleiben Versuche einer Ausweitung dieser Regulierung auf neue Tätigkeiten meistens unzureichend und verursachen obendrein Missverständnisse und Verwirrung. (vgl. Derojeda et al., 2013: 14 und Ranchordás, 2015: 10f).

Eine wachsende Zahl von Ökonomen vertritt die Meinung, dass ein Minimum an Standards für Qualität und Sicherheit als Regulierung der neuen Modelle viel mehr bringen können, als traditionelle Regulierungen zum Markteintritt und Marktversagen oder auch Preisbestimmung und Lizenzen (vgl. Koopman et al., 2014: 18; siehe auch Lehrer & Moylan, 2014). Das ist deshalb wichtig, da die ShE-Tätigkeiten nicht unbedingt risikofrei für ihre Nutzer sind. In den Modellen zum Teilen von Essen z.B. werden die Privatküchen nicht sanitär geprüft, was die Gesundheit der Verbraucher gefährden könnte. Bei Ridesharing und Carsharing von Privatfahrzeugen ist es wichtig, die Fahrt und die Mitfahrenden zu versichern (vgl. Ranchordás, 2015: 35 und 47). Das ruft die Frage hervor, ob und wie die neuen internetbasierten Plattformen und Modelle reguliert werden können, so dass die Regulierung ihre Existenz nicht hemmt und gleichzeitig die Verbraucher schützt. Darin besteht eine der großen Herausforderungen der Sharing Economy für die Politik und ihren Umgang mit der Zerstörungskraft der Sharing Economy. Viele ShE-Tätigkeiten bleiben im privaten Bereich des Teilens, sodass sie keine Regulierung benötigen. Bei den zur Debatte stehenden Diensten handelt es sich aber in der Regel um solche, die mit einer Gewinnerzielungsabsicht angeboten werden und eine Konkurrenz für die traditionellen Industrien darstellen (vgl. *ibid.*: 11). Falls die Plattformen aber die Bedürfnisse der Verbraucher besser befriedigen können als die existierenden Angebote, liegt es im Interesse sowohl der Plattform-Betreiber als auch der Verbraucher selbst, dass existierende Regulierungen geändert und an die neuen Bedingungen angepasst werden. Das würde heißen, dass traditionelle Regelungen und auch Industrien zum Teil zerstört werden. Erfolgt aber keine

Adaption, stellt externe Regulierung zumeist ein Hindernis für die ökonomische Entwicklung dar (vgl. May & Horney, 2014: 5 und Allen & Berg, 2014: 26).

Die Kraft zur schöpferischen Zerstörung ist in den Vorteilen und Risiken der neuen ShE-Modelle zu erkennen. Durch die Online-Plattformen werden neue Möglichkeiten für Marktinteraktion kreiert, die einfach und schneller als die existierenden sind. Da der traditionelle Markt aber ein *offline* Markt ist, müssen die bestehenden Regelungen an die neuen *online* Bedingungen angepasst werden. Dieser Anpassungszwang findet nicht gleichmäßig in allen Wirtschaftsbereichen statt, sondern betrifft erstmal einzelne Industrien und Märkte wie z.B. die Hotelindustrie, in der Plattformen wie AirBnB an Popularität gewinnen oder noch mehr den Bereich Mobilität, in dem Dienstleister wie UBER die ganze Taxiindustrie in Frage stellen. Die Verbreitung und der unterschiedliche Umgang mit UBER weltweit illustriert die „schöpferische Zerstörung“ der neuen Modelle in der Praxis und ist deshalb einer näheren Untersuchung wert.

UBER als Antwort auf neue Ansprüche

Mobilitätsansprüche und Tendenzen innerhalb der Gesellschaft haben sich in den letzten Jahrzehnten stark verändert: Lebensstile werden individueller und flexibler, Metropolen wachsen zu räumlichen Netzen zusammen und werden weniger von einem Stadtzentrum dominiert. Viele Städte bleiben Tag und Nacht aktiv und lebendig, die existierenden Arbeits- und Lebensmuster werden zunehmend asynchron (vgl. Finn, 2012: 40). Die Institutionen schaffen es nicht, die Mobilitätssysteme derart schnell an neue Tendenzen anzupassen. Der Bedarf an flexiblen Mobilitätsoptionen wächst und damit auch die Nutzung des eigenen Autos¹ (vgl. Wright & Curtis, 2005: 12).

Die Taxis bilden das traditionelle und schon etablierte Angebot für flexiblen Transport in den Städten. Sie werden als unentbehrliche Ergänzung zum öffentlichen Transport gesehen, da sie eine schnelle, private und komfortable Haus-zu-Haus Beförderung anbieten (vgl. Salanova et al., 2011: 150). Sie gehören zum Gelegenheitsverkehr, der in Echtzeit über Telefon, direkt auf der Straße oder am Taxisstand in Anspruch genommen werden kann (vgl. IRU, 2009: 3). Wegen hoher Lizenzpreise aber sind zahlreiche Taxifahrer gezwungen, viele Stunden zu arbeiten und profitable Fahrten auszuwählen, was dann in niedriger Qualität für die Kunden resultiert (vgl. Badger, 2014). Es scheint, dass die Taximärkte in den großen Städten die Bedürfnisse der Menschen nicht mehr erfüllen können (vgl. Badger, 2014 und Feeney, 2015: 10f).

Demgegenüber entstehen neue Modelle, die das Potenzial haben, den Bedarf an Flexibilität und Nachhaltigkeit besser zu erfüllen. Beispiele für derartige Modelle sind z.B. Carsharing und Carpooling, die zu dem sog. System von Flexible Urban Transport (FUT)² gehören (vgl. Finn, 2012: 40; siehe auch Wright & Curtis, 2005: 12). FUT Modelle existieren in Europa und den USA schon lange, jedoch eher in einem informellen Rahmen und mit begrenzter Reichweite (vgl. *ibid.*). Dank der Online-Plattformen verbreiten sich Carsharing- und Carpooling-Modelle in den letzten Jahren

¹ Die Anzahl der Fahrzeuge auf den Straßen überschritt im Jahr 2000 740 Millionen weltweit und wird laut Prognosen bis 2030 auf 2 Milliarden wachsen (vgl. Dimitrijević et al., 2013: 781).

² Zu FUT gehören: Demand Responsive Transport (DRT), Dienste mit Bussen und Mikrobussen, Shared Taxis, dynamisches Carpooling, Mitfahren unter Mitarbeitern, Carsharing und spezialisierte Dienste für Personen mit begrenzter Mobilität oder anderen Bedürfnissen (vgl. Finn, 2012: 40).

außerordentlich schnell und stellen damit besonders für Städte neue Mobilitätsalternativen dar. Der Markt für geteilte Mobilität wird heute als der zweitgrößte Markt innerhalb der Sharing Economy geschätzt (vgl. OECD, 2015: 58). Geschäftsmodelle für das Teilen sowie Mitbenutzen von Autos, Parkplätzen und Fahrrädern erfreuen sich großer Beliebtheit unter den Nutzern (vgl. *ibid.*: 158 und Cohen & Kietzmann, 2014: 179). Besonders populär sind die dynamischen Mitfahrdienste geworden, die nun die Eigenschaften der traditionellen Mitfahrdienste mit denen des Gelegenheitsverkehrs verbinden. Sie zeichnen sich durch Flexibilität, Zuverlässigkeit und günstige Preise aus und können Anbieter und Nachfrager innerhalb von Sekunden miteinander zusammenführen. Ihr Erfolg beruht auf mobilen Technologien wie Smartphones, GPS und Internet, was sie ausgesprochen dynamisch macht. Durch die automatische Verbindung zwischen Fahrer und Reisendem (vgl. Furuhata et al., 2013: 29 und Amey, 2010: 28) verlangen sie keine Absprache für die Fahrt im Voraus, was der Fall bei den traditionellen Mitfahrdiensten ist. Einmalige Fahrten sind leicht zu organisieren und bedürfen keiner etablierten Fahrpläne, was sie sehr flexibel macht (vgl. *ibid.*). Derartige Modelle, die private Fahrer mit Fahrt-Suchenden zusammenbringen, wurden in den USA und in Europa in den letzten sieben Jahren entwickelt³ und sind mittlerweile weltweit bekannt. Sie stehen allerdings in direktem Wettbewerb mit der Taxiindustrie, der bis jetzt einzigen Möglichkeit für *on-demand* Transport in den Städten. Da diese neuartigen Modelle aber die rechtlichen Bestimmungen für *offline*-Transport nicht erfüllen, stehen sie aufgrund rechtlicher und sicherheitstechnischer Bedenken stark in der Kritik.

Das beste Beispiel für diese Entwicklungen stellt Uber dar. Das US-amerikanische Unternehmen Uber Technologies, Inc. (weiter Uber genannt) wurde 2009 in San Francisco gegründet. Gegenwärtig bietet es seine Dienste in mehr als 300 Städten in 63 Ländern und auf sechs Kontinenten⁴ an und ist nach den letzten Schätzungen 50 Milliarden US-Dollar (45 Milliarden Euro) wert (vgl. EurActiv, 2015a). Mit seinem Geschäftsmodell hat das Unternehmen starken Widerstand hervorgerufen und ist sowohl in den USA als auch in Europa Grund für eine rechtliche Debatte geworden, welche (sogar) neue Regulierungen zur Folge hatte.

UBER als Herausforderung

Uber wird in der Literatur meist als standortbasierter Echtzeit-Mitfahrdienst beschrieben (vgl. Cohen & Kietzmann, 2014: 179). Angefangen hat das Unternehmen als Limousinen-Dienst in Kalifornien, welcher nach und nach neue Fahrt-Dienstleistungen auf den Markt brachte. Heute werden sowohl professionelle als auch private Fahrer mit Fahrt-Suchenden vermittelt (vgl. Feeney, 2015: 5). Das wohl momentan bedeutendste Angebot bei Uber stellt eine Applikation für Smartphones dar, mit welcher die Nutzer innerhalb kürzester Zeit eine Transportmöglichkeit in einem bestimmten Raum suchen und finden können. (vgl. EurActiv, 2015b). Die Idee, mit der Uber wirbt und sich auf dem Markt präsentiert, ist die einer schnellen Vernetzung von Fahrtsuchenden und Fahrern, die als Anreiz einen gegenseitigen Nutzen bietet. Für Fahrt-Suchende reichen ein paar Klicks auf dem Smartphone, um die beste Transportoption zum niedrigsten Preis zu finden, und für die Fahrer ergibt sich die Möglichkeit, mit ihrem eigenen Auto Geld zu verdienen und damit ein „selbstbestimmter Zeitmanager“ zu sein (vgl. Uber Webseite). Der Dienst, der Privatfahrer mit Fahrtsuchenden verbindet, heißt UberX in den USA bzw. UberPop in Europa und ist derjenige, der auf den stärksten Widerstand trifft. Kritisiert wird, dass durch die Applikation eine

³ Als Beispiele können hier Uber, gegründet 2009 (<https://www.uber.com/about>), Sidecar, 2012 (<https://www.side.cr/about/>) und WunderCar mit dem Gründungsjahr 2014 (<http://www.wunder.org/en/about/>) genannt werden.

⁴ Vgl. Webseite: www.uber.com [Zuletzt besucht am 27.10.2015].

Personenbeförderung durchgeführt wird, ohne dass die dafür existierenden Regeln berücksichtigt werden. Diese Kritik betrifft vor allem drei Hauptpunkte: Einerseits greift der Dienst in den Transportmarkt ein und weckt Wettbewerbs- und Arbeitsmarktbedenken, auf der anderen Seite spielen Sicherheitsbedenken eine immer größere Rolle.

Bei den Wettbewerbsbedenken geht es darum, dass UberX und ähnliche Dienste die existierenden Regulierungen für Personenbeförderung missachten und dadurch einen wettbewerbswidrigen Vorteil auf dem Markt gewinnen (vgl. Feeney, 2015: 2). Auch wenn Uber als Online-Plattform nur als Vermittler angesehen wird, leisten die Privatfahrer trotzdem bezahlte Personenbeförderung und greifen damit in den Markt der Taxen ein.

Ein weiteres Problem besteht in der Beziehung zwischen den Fahrern und dem Unternehmen. Die Fahrer können nur über die Uber-App Fahrten annehmen und bekommen ihr Geld auch nur über Uber in Form von Überweisungen. Trotzdem sieht sich das Unternehmen nicht als deren Arbeit-, sondern einzig als deren Auftraggeber. Die Unternehmensmanager behaupten, dass Uber Arbeit für Fahrer schafft, weigern sich jedoch, von Arbeitsplätzen zu reden, da Uber in diesem Fall unter die Arbeitsmarktregulierungen fallen würde (vgl. EurActiv, 2015d). Uber sieht die UberX und UberPop Fahrer als selbstständige Teilzeitfahrer, die selbst entscheiden, wann sie arbeiten wollen und durch die App Extrageld verdienen können (vgl. EurActiv, 2015b). Eine Studie über die Uber-Fahrer in den USA von 2012 bis 2014 zeigt, dass die Mehrheit der UberX-Fahrer einen regulären Job, sei es in Voll- oder Teilzeit, haben und nur ab und zu für Uber fahren (vgl. Hall & Krueger, 2015: 17). Diese Ergebnisse bestätigen die Vorstellungen der Uber-Manager. Jedoch bleibt die Frage offen, ob diese Art von Arbeitsvereinbarung nicht das ganze Risiko nur auf der Seite des Arbeitnehmers verschiebt, ohne dass dieses entsprechend von der Unternehmung kompensiert wird (vgl. Rogers, 2015: 98f).

Die Sicherheitsbedenken werden am stärksten diskutiert und oft als Hauptkritikpunkt gegen Uber verwendet. An erster Stelle steht die Kritik, dass die Uber-Fahrer vom Unternehmen selbst, die Taxi-Fahrer demgegenüber von staatlichen Behörden geprüft werden (vgl. Feeney, 2015: 6). An zweiter Stelle kommen die Bedenken wegen der Fahrzeuge selbst, die im Falle von Uber Privatfahrzeuge sind und nicht so oft geprüft werden, wie die Autos der Taxifahrer. Uber verlässt sich hier auf Standard-Autoprüfungen sowie die Ratings von Kunden, um sicher zu gehen, dass die Fahrzeuge in einem guten Zustand sind (vgl. *ibid.*: 7).

Der am meisten debattierte Bereich der Sicherheitsbedenken äußert sich aber in Bezug auf Haftpflicht und Versicherung. Uber weigert sich, die Haftpflicht für seine Fahrer zu übernehmen, da das Unternehmen nur als Vermittler dient und selbst keine Transportdienste leistet. Uber-Fahrer sind jedoch Privatpersonen und verfügen nicht über die notwendige Haftpflichtversicherung für entgeltliche Personenbeförderung. Vor diesem Hintergrund gelangen UberX / UberPop zwischen die Regelungen für Personenbeförderung von professionellen Fahrern und Privatrecht bzw. Privatversicherung.

Alle diese Bedenken und Kritikpunkte sind besonders vom rechtlichen Hintergrund her interessant und von großer Bedeutung. Das Unternehmen selbst hat schon Schritte unternommen, diese anzusprechen. Wichtiger ist aber, dass auch die Staatsbehörden sich in den letzten Jahren zunehmend verpflichtet sehen, die Verbraucher und den Markt zu schützen. Die Ansätze darüber sind jedoch weltweit unterschiedlich.

Die Antwort auf die Uber-Herausforderung

Es lässt sich festhalten, dass Uber in Bezug auf den Verbraucherschutz wenig bis keinen Regulierungen unterliegt, aber die integrierten Sicherheitsmechanismen des Geschäftsmodells zu funktionieren scheinen. Bei Uber, im Vergleich zu den Taxen, sind weder die Fahrer noch die Kunden anonym und können im Falle eines Verbrechens schnell anhand ihrer Profile und Bankdaten gefunden werden. In Kombination mit der bargeldlosen Zahlung wird das Risiko für beide Seiten minimiert. Außerdem werden nach jeder Fahrt sowohl der Fahrer und sein Fahrzeug als auch die Reisenden bewertet, was sie alle dazu animiert, in der Bewertung gerecht und während der Dienstleistung freundlich zu bleiben (vgl. *ibid.*: 4). Außerdem streben Dienste wie Uber aufgrund des starken Wettbewerbs innerhalb der Branche stets nach Verbesserung, um auf dem Markt Bestand zu haben. Die Taxidienste dagegen werden oft durch Regulierungen geschützt. Des Weiteren gewährleisten sie kaum einen Mechanismus gegen schlechtes Verhalten seitens der Fahrer (vgl. *ibid.*).

In Bezug auf die Hintergrundprüfungen und Fahrzeugsicherheit lässt sich aufzeigen, dass Uber-Fahrer meistens deutlich striktere Kriterien erfüllen müssen als Taxi-Fahrer (zumindest in den USA). Zudem werden die Hintergrundprüfungen nicht, wie kritisiert, von dem Unternehmen selbst, sondern vielmehr von spezialisierten Drittfirmen durchgeführt (vgl. *ibid.*: 6f). In Zusammenhang mit den Fahrzeugen ist festzuhalten, dass bisher kein Nachweis dafür erbracht wurde, dass die regelmäßigen staatlichen Autoprüfungen mehr Sicherheit leisten als die Standardprüfungen für Privatfahrzeuge (vgl. *ibid.*: 8).

Trotzdem bleibt die Frage, ob nicht eine Mindestsicherheitsvorschrift für derartige Dienste reguliert werden sollte, anstatt sich nur auf die integrierten Mechanismen des Geschäftsmodells zu verlassen. Besonders wichtig ist dies im Bereich Datensammlung und -Speicherung. **Uber verfügt über eine immense Menge an Kundendaten, um eine zweckmäßige Leistung in der digitalen Ära zu gewährleisten, sodass die Daten selbst als das eigentliche Marktprodukt von Uber gesehen werden können und nicht die Fahrten an sich** (vgl. Badger, 2014). Das verlangt aber eine Sicherheitskontrolle für die digitalen Daten.

Die Gesetzgeber lassen alle diese Bedenken und Kritikpunkte auch nicht unbeantwortet. Jedoch ist eine sehr unterschiedliche Vorgehensweise auf beiden Seiten des Atlantiks zu beobachten:

USA

In den letzten zwei Jahren wurde UberX in 17 Städten der USA legalisiert. Der amerikanische Ansatz ist hierbei, Dienste wie Uber einer neuen Kategorie von Transportdiensten zuzuordnen, und zwar den „Transport Network Companies“ (TNC) (vgl. MacMillan, 2015). Unter TNC sind Unternehmen zu verstehen, die im Voraus vereinbarte, entgeltliche Transportdienstleistungen durch eine Online-Applikation oder Plattform zum Verbinden von Reisenden und Fahrern mit einem privaten Fahrzeug leisten (vgl. CPUC, 2013: 1). Diese Regeln decken die Verfahrensweisen, die Uber und ähnliche Unternehmen bereits praktizieren, wie Kontrolle des kriminellen Hintergrunds, Fahrzeugprüfungen, Fahrerschulungen und Versicherung ab. Die konkreten Bestimmungen in den einzelnen Städten unterscheiden sich jedoch (vgl. MacMillan, 2015). Vor allem die Versicherungsfrage wurde in den USA sehr stark diskutiert und anschließend unterschiedlich gelöst: in Colorado wird von den TNC verlangt, eine Haftpflichtversicherung in der Höhe von einer

Million Dollar abzuschließen, allerdings nur für die Zeitspanne, in der der Fahrer eine Fahrt annimmt (accepts) bis der Reisende aussteigt. In Kalifornien dagegen sind die Regeln strikter und verlangen eine Haftpflichtversicherung für die gesamte Zeit, in der der Fahrer in der App online ist, somit auch für die Zeit zwischen den Fahrten (vgl. *ibid.*).

Die Regeln beziehen sich in vielen Bundesstaaten auch auf die Arbeitsbedingungen für die Fahrer, die die Mitfahrtdienst-Vermittler garantieren müssen. Hierbei wird zwischen Vollzeitangestellten und Selbstständigen unterschieden (vgl. *ibid.*). Diese Regeln beschränken sich in vielen Fällen nicht nur auf Uber-ähnliche Unternehmen oder Mitfahrtdienste. In Washington, D.C. z.B., wurden auch die Regelungen für Taxi-Fahrer in Folge des neuen Gesetzes gelockert (vgl. Aratani, 2014). Diese Entwicklung des rechtlichen Rahmens in den USA zeigt das Potenzial von Uber und ähnlichen Diensten, lang etablierte Regelungen und Gesetze zu ändern. In Europa sind die Entwicklungen noch spannender, wenn man bedenkt, dass hier sowohl die nationalen Gesetze als auch der rechtliche Rahmen der EU berücksichtigt werden sollen.

EU

Seit dem Start von Uber in Europa 2011 begegnet das Unternehmen heftigem Widerstand seitens der regulären Taxi-Dienstleister, die es auf unfairen Wettbewerb durch Umgehen lokaler Gesetze für Lizenzierung und Sicherheit verklagen (vgl. EurActiv, 2015f). In vielen Städten (Warschau, Brüssel, Lissabon, Paris, London etc.) kam es zu Protesten, die manchmal auch in Gewalt endeten (vgl. EurActiv, 2015a). Der rechtliche Status des Dienstes UberPop variiert europaweit von legal in Großbritannien über einen Zustand, der als Grauzone betitelt werden kann in den Ländern, in denen die rechtliche Seite nicht klar ist, bis hin zu Versuchen der Etablierung landesweiter Verbote in Frankreich, Deutschland und Spanien (vgl. Robinson, 2015 und Louch, 2015). Uber reagierte auf die landesweiten Verbote mit Klage, gestützt auf die Verletzung der Artikel 49 (Niederlassungsfreiheit) und 56 (Dienstleistungsfreiheit) des AEUV. In der EU ist die Regulierung von Taxi-Diensten generell Teil des Zuständigkeitsbereiches der Mitgliedstaaten. Die Europäische Kommission machte jedoch deutlich, dass sie die Uber-Klagen im Hinblick auf die Grundsätze der Proportionalität, Nicht-Diskriminierung und Niederlassungsfreiheit überprüfen wird (vgl. EurActiv, 2015d). Weiterhin wurde hier ein Zeichen gegeben, dass die Kommission die Mitfahrtdienste auf europäischer und nicht auf nationaler Ebene regulieren möchte (vgl. Robinson, 2015). Sie hat eine öffentliche Konsultation über die Online-Plattformen und eine Studie über die Taxiindustrie in der gesamten EU gestartet, um eine klare Position in Bezug auf die Uber-Frage einnehmen zu können. Die endgültige Haltung der Kommission wird vom EuGH abhängen, der zurzeit an einem Uber-Urteil arbeitet, nachdem ein spanischer Richter sich in diesem Kontext an die höchste europäische Gerichtsstanz wandte. Das Gericht in Luxemburg muss entscheiden, ob Uber Transporttätigkeiten oder elektronische Vermittlungen bzw. Informationsdienstleistungen anbietet. Falls Uber als Transportdienstleister anerkannt wird, bleibt der rechtliche Status auf der Ebene der Mitgliedsstaaten zu klären, also kann jeder Staat die Zukunft von Uber im eigenen Land selbst entscheiden. Als Vermittler und Informationsdienstleister würde Uber nach EU-weiten Vorgaben reguliert (vgl. EurActiv, 2015e und Louch, 2015). Das Urteil soll bis Ende 2016 erscheinen (vgl. EurActiv, 2015c).

Langsam sind immer mehr kritische Stimmen gegen Überregulierung zu hören. Die eigentliche Frage ist nun nicht mehr, ob Taxis geschützt werden müssen, sondern vielmehr, wie eine Balance zwischen den neuen Transportformen und den schutzbedürftigen Interessen zu schaffen ist. Da sich diese Debatte europaweit erstreckt, kann eine europäische Regulierung von

Verkehrsdienstleistungen im digitalen Zeitalter als eine Lösung angesehen werden (vgl. Wüsthof, 2015: 63). Klar ist, dass die Entscheidung, wie Uber eingeschätzt werden muss, zurzeit in den Händen der Gerichte liegt. Die Entscheidung des EuGH, die Studie der EK und das Erreichen eines einheitlichen digitalen Binnenmarktes werden auf jeden Fall ein Schritt in Richtung Institutionalisierung von Uber in Europa sein. In den USA wurden schon die ersten Schritte in diese Richtung gemacht, indem in Form eines Mittelweges neue Regulierungen für Uber und ähnliche Dienste geschaffen wurden. Ein vergleichbarer Weg für die EU ist nicht ausgeschlossen, scheint aber bis jetzt nicht das Ziel der derzeitigen Debatte zu sein.

Auf jeden Fall ist die zerstörerische Macht von Uber in der rechtlichen Debatte sowohl in den USA als auch in Europa klar zu sehen. Auf einem schon lang etablierten Markt für Gelegenheitstransporte erscheint Uber mit seiner neuen Technologie und seinem bargeldlosen Geschäftsmodell als eine transparentere, billigere und einfacher zu nutzende Option, die aber den rechtlichen Rahmen und das gesellschaftliche Modell erschüttert. Mit der Teilzeitbeschäftigung für Fahrer, ohne jegliche soziale Absicherung, ist das Uber-Modell auch eine Herausforderung für das existierende Sozialmodell (vor allem in Europa). Das gibt einigen Autoren Grund, Uber dafür zu kritisieren, dass es das soziale Risiko vom Unternehmen auf den Arbeitenden verschiebt, den Arbeitsschutz schwächt und die Löhne drückt (vgl. Rogers, 2015: 98). Da das Sozialstaatsmodell in Europa so stark verbreitet ist, sind diese Punkte von großer Bedeutung und wecken die Frage, welche Auswirkungen das Uber-Modell auf die Gesellschaft haben wird. In anderen Lebensräumen aber, wie bspw. USA, wo die Arbeitsabsicherung nicht so gut entwickelt ist, kann Uber, wie ROGERS (2015: 98) betont, zur Entwicklung eines neuen Marktes und einer Neuverteilung von Risiko und Entlohnung beitragen. Darin besteht die schöpferische Macht des Modells – eine neue Gegenwart zu gestalten.

Fazit

Das Beispiel Uber zeigt die Auswirkungen der Online-Plattformen auf dem Bereich Mobilität. Dieser ist aber nicht als Ausnahmehereich anzusehen. Eine Reihe von Industrien wurden und sind von der Internet-Ära und den Online-Plattformen betroffen: wie schon erwähnt trifft auch der Markt für Unterkunft auf ähnliche Entwicklungen, genauso wie die Wissenschaft mit dem Teilen von Artikeln (vgl. Weishaupt, 2015) und der Musikmarkt mit Plattformen wie Youtube oder Spotify. Jeder dieser Bereiche hat eigene, schon etablierte Regeln und Prozesse, die jetzt in Frage gestellt werden. Dementsprechend ist festzustellen, dass die Sharing Economy in zweierlei Hinsicht Gestaltungsmacht besitzt: einerseits sind die Online-Plattformen generell als neuer Marktprozess anzuerkennen. Andererseits greifen diese Plattformen in unterschiedliche Märkte ein und beeinflussen daher unterschiedliche Regulierungen, die nicht durch eine Universallösung angepasst werden können. Jede Online-Plattform, die in einen neuen Markt eingreift, ist an sich eine Innovation in diesem Markt, da sie die spezifischen Spielregeln verändert. Alle Plattformen als Gesamtheit bilden die Sharing Economy, die als Innovation auf der Wirtschaftsebene erscheint, die durch Zerstörung der alten Regeln die Voraussetzungen für die Gestaltung neuer Regeln schafft.

Im Anschluss daran ist nochmal zu wiederholen, dass die Sharing Economy auch eine Reihe von sozialen Problemen anspricht (Isolierung, Überkonsum, wirtschaftliche Knappheit). Die ShE-

Modelle erlauben gleichzeitig Geld zu verdienen und soziale Zwecke zu erfüllen, auch wenn das nicht ihr primäres Ziel ist (vgl. Millard, 2012: 20 und Ranchordás, 2015: 46). Dies nehmen Wissenschaftler zum Anlass, die Sharing Economy nicht nur als Innovation, sondern viel mehr als Soziale Innovation zu diskutieren (vgl. Rinne, 2015). Davon ausgehend kann die „schöpferische Zerstörung“ der Sharing Economy als theoretischer Ansatz auf das Feld der sozialen Innovationen übertragen werden und gibt einen Grund diese noch stärker in die Innovationstheoriediskussion einzubringen.

Literatur

Allen, D. and Berg, C. (2014): The sharing economy: how over-regulation could destroy an economic revolution. Institute of Public Affairs, Australia.

Online zugänglich unter: https://ipa.org.au/portal/uploads/Sharing_Economy_December_2014.pdf [Zuletzt besucht am 07.11.2015].

Amey, A. (2010): Real-Time Ridesharing: Exploring the Opportunities and Challenges of Designing a Technology-based Rideshare Trial for the MIT Community. Massachusetts Institute of Technology.

Online zugänglich unter:

http://ridesharechoices.scripts.mit.edu/home/wp-content/papers/AMEY_Thesis_Final.pdf [Zuletzt besucht am 01.10.2015].

Aratani, L. (2014): D.C. Council okays bill to legalize Lyft, Sidecar, uberX-type services in the District. Washington Post, October 28, 2014.

Online Artikel: <https://www.washingtonpost.com/news/dr-gridlock/wp/2014/10/28/d-c-council-okays-bill-to-legalize-lyft-sidecar-uberx-type-services-in-the-district/> [Zuletzt besucht am 27.10.2015].

Badger, E. (2014): Taxi medallions have been the best investment in America for years. Now Uber may be changing that. Washington Post, June 20, 2014.

Online Artikel: <http://www.washingtonpost.com/news/wonkblog/wp/2014/06/20/taxi-medallions-have-been-the-best-investment-in-america-for-years-now-uber-may-be-changing-that/> [Zuletzt besucht am 01.10.2015].

Belk, R. (2014): You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. Journal of Business Research, Vol. 67, pp. 1595-1600.

Botsman, R. (2013): The Sharing Economy Lacks a Shared Definition.

Online Präsentation und Artikel: <http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition> [Zuletzt besucht am 18.07.2015].

Botsman, R. and Rogers, R. (2011): What's mine is yours: How collaborative consumption is changing the way we live. Harper Collins Publishers, London.

California Public Utilities Commission (CPUC) (2013): CPUC establishes rules for Transportation Network Companies. Press Release Nr. R.12-12-011.

Cohen, B. and Kietzmann, J. (2014): Ride on! Mobility business models for the sharing economy. Organization & Environment (published online before print, August 13, 2014, doi: 10.1177/1086026614546199).

- Dellarocas, C. (2010): Designing Reputation Systems for the Social Web. Boston U. School of Management Research Paper No. 2010-18.
Online zugänglich unter: <http://ssrn.com/abstract=1624697> [Zuletzt besucht am 07.11.2015].
- Dervojeda, K., Verzijl, D., Nagtegaal, F., Lengton, M., Rouwmaat, E., Monfardini, E. and Frideres, L. (2013): The Sharing Economy. Accessibility Based Business Models for Peer-to-Peer Markets. European Commission Business Innovation Observatory. DG Enterprise and Industry. Case study No. 12.
- Dimitrijević D., Nedić N. and Dimitrieski, V. (2013): Real-Time Carpooling and Ride-Sharing: Position Paper on Design Concepts, Distribution and Cloud Computing Strategies. In: Proceedings of the 2013 Federated Conference on Computer Science and Information Systems (FedCSIS), Kraków, Poland, pp. 781–786.
- EurActiv (2015a): Uber ordered to shut Brussels service within 21 days. September 24, 2015.
Online Artikel: <http://www.euractiv.com/sections/infosociety/uber-ordered-shut-brussels-service-within-21-days-317952> [Zuletzt besucht am 27.10.2015].
- EurActiv (2015b): Uber Chief: 'Uber and Europe is definitely a conversation worth having. April 17, 2015.
Online Artikel: <http://www.euractiv.com/sections/innovation-industry/uber-chief-uber-and-europe-definitely-conversation-worth-having-313851> [Zuletzt besucht am 27.10.2015].
- EurActiv (2015c): Taxi drivers look for allies in the Commission against Uber. September 10, 2015.
Online Artikel: <http://www.euractiv.com/sections/innovation-industry/taxi-drivers-look-allies-commission-against-uber-317495> [Zuletzt besucht am 27.10.2015].
- EurActiv (2015d): Uber lobbyists take on EU critics. July 02, 2015.
Online Artikel: <http://www.euractiv.com/sections/infosociety/uber-lobbyists-take-european-critics-parliament-315928> [Zuletzt besucht am 27.10.2015].
- EurActiv (2015e): Spanish judge asks EU top court for Uber ruling. July 20, 2015.
Online Artikel: <http://www.euractiv.com/sections/infosociety/spanish-judge-asks-eu-top-court-uber-ruling-316460> [Zuletzt besucht am 27.10.2015].
- Feeney, M. (2015): Is Ridesharing Safe? Policy Analysis, CATO Institute, Nr. 767.
Online zugänglich unter: <http://www.cato.org/publications/policy-analysis/ridesharing-safe> [Zuletzt besucht am 07.11.2015].
- Finn, B. (2012): Towards large-scale flexible transport services: A practical perspective from the domain of paratransit. *Research in Transportation Business & Management*, Vol. 3, pp. 39-49.
- Furuhata, M., Dessouky, M., Ordóñez, F., Brunet, M.-E., Wang, X. and Koenig, S. (2013): Ridesharing: The state-of-the-art and future directions. *Transportation Research Part B: Methodological*, Vol. 57, pp. 28-46.
- Hall, J. and Krueger, A. (2015): An Analysis of the Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States. Working Paper. Princeton University, Industrial Relations Section, No. 587.
- Hamari, J., Sjöklint, M. and Ukkonen, A. (2015): The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption. *Journal of the Association for Information Science and Technology* (Forthcoming), DOI: 10.1002/asi.23552.
- Howaldt, J. and Schwarz, M. (2010): Social Innovation: Concepts, Research Fields and International Trends. *Studies for Innovation in a Modern Working Environment - International Monitoring*, Vol. 5, Aachen, Eigenverlag, 2010.

- Howaldt, J., Butzin, A., Domanski, D., and Kaletka, C. (2014): Theoretical Approaches to Social Innovation - A Critical Literature Review. A deliverable of the project: "Social Innovation: Driving Force of Social Change" (SI-DRIVE), Dortmund: Sozialforschungsstelle.
- International Road Transport Union (IRU) (2009): Did you know? Facts and Figures on Taxi Transport in Europe, IRU Permanent Delegation to the European Union, Brussels.
- Koopman, C., Mitchell, M. and Thierer, A. (2014): The Sharing Economy and Consumer Protection Regulation: The Case for Policy Change. Mercatus Working Paper. Mercatus Center at George Mason University, Arlington, VA.
- Lehrer, E. and Moylan, A. (2014): Embracing the Peer-Production Economy. National Affairs, No. 56, pp. 51–63.
- Löhr, D. (2015): Gemeinwirtschaft im Wandel der Zeiten. In: Rehfeld, D und Rohman, H. (Hrg.): Lebenslagen – Beiträge zur Gesellschaftspolitik, Metropolis-Verlag, Marburg, 413-430.
- Louch, W. (2015): EU Commission launches study on Uber. The Parliament Magazine, September 1, 2015.
Online Artikel: <https://www.theparliamentmagazine.eu/articles/news/eu-commission-launches-study-uber> [Zuletzt besucht am 27.10.2015].
- MacMillan, D. (2015): Uber Laws: A Primer on Ridesharing Regulations. The Wall Street Journal, January 29, 2015.
Online Artikel: <http://blogs.wsj.com/digits/2015/01/29/uber-laws-a-primer-on-ridesharing-regulations/> [Zuletzt besucht am 27.10.2015].
- May, R. and Horney, M. (2014): The Sharing Economy: A Positive Shared Vision for the Future. Perspectives from FSF Scholars, Vol. 9, No. 26.
- Millard, J. (2012): Social innovation in the age of the sharing economy. Local challenges that meet the network effect. Report by TEPsIE on a joint workshop between the TEPsIE project and MESH LABS. University of California, Berkeley.
- Moorhouse, J. (2003): Consumer Protection Regulation and Information on the Internet. In: Foldvary, F. E. and Klein, D. (Ed.): The Half-Life of Policy Rationales. How New Technology Affects Old Policy Issues. A Cato Institute Book, New York University Press, New York and London, pp. 125-143.
- OECD (2015): OECD Digital Economy Outlook 2015. OECD Publishing, Paris.
Online zugänglich unter: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264232440-en> [Zuletzt besucht am 01.10.2015].
- Phills, J., Deiglmeier, K. and Miller, D. (2008): Rediscovering Social Innovation. Stanford Social Innovation Review, Vol. 6, pp. 34 – 43.
- Ranchordás, S. (2015): Does Sharing Mean Caring? Regulating Innovation in the Sharing Economy. Tilburg Law School Legal Studies Research Paper Series, No. 06/2015.
- Rinne, April (2015): The Sharing Economy, Trough a Broader Lens. Stanford Social Innovation Review, February. 4, 2015.
Online Artikel: http://ssir.org/articles/entry/the_sharing_economy_through_a_broader_lens [Zuletzt besucht am 11.09.2015].
- Robinson, D. (2015): Boost for Uber as Brussels considers regulation of ride sharing. Financial Times, April 5, 2015.

Online Artikel: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/6464d39e-d932-11e4-b907-00144feab7de.html> [Zuletzt besucht am 27.10.2015].

Rogers, B. (2015): The social costs of Uber. *The University of Chicago Law Review Dialogue*, Vol. 82, pp. 85-102.

Salanova, J., Estrada, M., Aifadopoulou, G. and Mitsakis, E. (2011): A review of the modeling of taxi services. *Procedia social and behavioral sciences*, Vol. 20, pp. 150–161.

Schumpeter, Joseph A. (1961): *Konjunkturzyklen*, Bd.: 1, Göttingen

Schumpeter, Joseph A. (1912): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Nachdruck der 1. Auflage von 1912, Röpke, J. u. Stiller, O. (Hg) , Berlin: 2006.

Shor, J. (2014): *Debating the Sharing Economy*. Great Transition Initiative.

Online zugänglich unter: <http://greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy> [Zuletzt besucht am 18.07.2015].

Sundararajan, A. (2012): *Why the Government Doesn't Need to Regulate the Sharing Economy*.

Online Artikel: <http://www.wired.com/2012/10/from-airbnb-to-coursera-why-the-government-shouldnt-regulate-the-sharing-economy> [Zuletzt besucht am 18.07.2015].

Weishaupt, K. (2015): *Bibliotheken in der Shareconomy: Open Access als Geschäftsmodell*, IAT Forschung Aktuell 01/2015.

Online zugänglich unter: <http://www.iat.eu/forschung-aktuell/2015/fa2015-01.pdf> [Zuletzt besucht am 25.02.2016].

Wright, C. and Curtis, B. (2005): Reshaping the motor car. *Transport Policy*, Vol. 12, pp. 11-22.

Wüsthof, L. (2015): *UBER in Germany*. *Journal of European Consumer and Market Law (EuCML)*, pp. 60-62.

Autoren:

Maria Rabadjieva ist Mitarbeiterin im Forschungsschwerpunkt INNO am Institut Arbeit und Technik.

Kontakt: rabadjieva@iat.eu

Forschung Aktuell

ISSN 1866 – 0835

Institut Arbeit und Technik der Westfälischen Hochschule Gelsenkirchen, Bocholt, Recklinghausen

Redaktionsschluss: 01.03.2016

<http://www.iat.eu/forschung-und-beratung/publikationen/forschung-aktuell.html>

Redaktion

Claudia Braczko

Tel.: 0209 - 1707 176

Institut Arbeit und Technik

Fax: 0209 - 1707 110

Munscheidstr. 14

E-Mail: braczko@iat.eu

45886 Gelsenkirchen

IAT im Internet: <http://www.iat.eu>