

2 Die digital-kollaborative Wirtschaft

2.1 Terminologie

Sobald man sich mit der kollaborativen Wirtschaft beschäftigt, neue Start-Ups und Geschäftsmodelle betrachtet, die dieser zugeschrieben werden, bemerkt man schnell, dass eine große Menge an unterschiedlichsten Begriffen kursiert.²⁶



Abbildung 1: Begriffslandschaft im Kontext der kollaborativen Wirtschaft²⁷

Die heterogene Begriffslandschaft resultiert aus zwei aktuellen Entwicklungen. Zum einen verleitet die Neuheit des Themas eine Vielzahl an Autoren und Unternehmen dazu, sich in dem Themenfeld mit neuen Ideen und Bezeichnungen zu positionieren. Zum anderen führt eben diese Neuheit auch dazu, dass es wenige wissenschaftlich fundierte Publikationen gibt. Konsequenterweise finden sich in den an sich bereits nicht einheitlichen Definitionen verschiedene Bezeichnungen.²⁸ Auch werden die Begriffe in unterschiedliche Beziehungen zueinander gesetzt. Beispielsweise sind die Bezeichnungen *kollaborative Wirtschaft* oder *Ökonomie des Teilens*²⁹ und

²⁶ Vgl. BOTSMAN, R. (2014): *Collaborative Economy – A Transformative Lens, Not a Start-Up Trend*. Zugriff am 28.10.2015 unter <http://www.collaborativeconsumption.com/2014/11/27/collaborative-economy-a-transformative-lens-not-a-start-up-trend/>; RICHTER/KRAUS/SYRJÄ (2015): *Precursor*, a.a.O., S.21ff

²⁷ In Anlehnung an: BOTSMAN (2014): *Collaborative Economy*, a.a.O.

²⁸ Vgl. RICHTER/KRAUS/SYRJÄ (2015): *Precursor*, a.a.O., S.21f

²⁹ Im Englischen als *Collaborative Economy*, *Sharing Economy*, *Share Economy* oder *Shareconomy*

*kollaborativer Konsum*³⁰ für manche Autoren synonym.³¹ Andere wiederum sehen in der kollaborativen Wirtschaft ein größeres ökonomisches Konzept, unter dem der kollaborative Konsum neben anderen Unterkategorien subsumiert werden kann.³²

In der vorliegenden Arbeit werden die Bezeichnungen *kollaborative Wirtschaft*, *Ökonomie des Teilens* sowie deren englischsprachige Äquivalente als synonym gesehen. Da (1) der Begriff *Teilen* aufgrund von unterschiedlichen Bedeutungen und Interpretationen zu Missverständnissen und irreführenden Assoziation führen kann³³, (2) um die gegenwärtige kollaborative Wirtschaft eindeutig von der bereits zuvor existierenden, analog geprägten abzugrenzen und (3) auch die internetbasierte Komponente zu betonen, wird im Folgenden von der *digital-kollaborativen Wirtschaft* gesprochen. Der *kollaborative Konsum* wird als eine Teilmenge der digital-kollaborativen Wirtschaft verstanden.

2.2 Merkmale der digital-kollaborativen Wirtschaft

*„The collaborative economy is big news, but no-one seems to agree on where it is headed, what it means for society, or even where to draw the boundaries.“*³⁴

Da es eine Vielzahl verschiedener Definitionen, jedoch keine allgemeingültige gibt, werden nun zunächst zwei Definitionen exemplarisch vorgestellt. Die Betrachtung der Gemeinsamkeiten und Unterschiede führt zur Herausarbeitung der Merkmale der digital-kollaborativen Wirtschaft, die in Unterkapiteln unter Hinzunahme von weiterer Literatur diskutiert werden.

Eine Definition schlagen beispielsweise STOKES et al. vor. Sie testeten sich an die Definition des Terminus heran, indem sie die charakteristischen Eigenschaften von Organisationen untersuchten, die der digital-kollaborativen Wirtschaft zugeordnet werden. Sie stießen schließlich auf fünf Attribute, die bei digital-kollaborativen

³⁰ Im Englischen *Collaborative Consumption*

³¹ Vgl. PELZER, C./BURGARD, N. (2014): *Co-Economy – Wertschöpfung im digitalen Zeitalter – Netzwerke und agile Organisationsstrukturen erfolgreich nutzen*. Wiesbaden: Springer. S.24

³² Vgl. HAMARI, J./SJÖKLINT, M./UKKONEN, A. (2015): *The Sharing Economy – Why People Participate in Collaborative Consumption*. Zur Veröffentlichung angenommen in Journal of the Association for Information Science and Technology. Zugriff am 29.10.2015 unter <http://ssrn.com/abstract=2271971>. S.5; STOKES et al. (2014): *Making Sense*, a.a.O., S.12

³³ Weitere Ausführungen dazu in Kapitel 2.2.5

³⁴ STOKES et al. (2014): *Making Sense*, a.a.O., S.10

Geschäftsmodellen auftreten. So würden den Autoren zufolge (1) digital-kollaborative Geschäftsmodelle auf Internettechnologien gründen. Diese seien der Treiber der digital-kollaborativen Wirtschaft, da sie Menschen dazu befähigen würden, sich über Netzwerke miteinander zu verbinden und während einer Transaktion zu kommunizieren. Eng damit im Zusammenhang stünden (2) verteilte Netzwerke von Personen und Gütern. Durch Internettechnologien befähigt, würden digital-kollaborative Unternehmen einerseits die Möglichkeit nutzen, geografisch verstreute Personen und/oder Güter zu verbinden und andererseits dadurch die Etablierung einer zentralen Organisation vermeiden. Zudem würden digital-kollaborative Geschäftsmodelle (3) ungenutzte Kapazitäten von sowohl materiellen als auch immateriellen Gütern ausschöpfen, damit (4) sinnvolle Interaktionen stimulieren und auf Vertrauen basieren. Zuletzt identifizierten STOKES et al. eine den digital-kollaborativen Unternehmen zugrundeliegende (5) offene Grundeinstellung, gekennzeichnet von Inklusion und Allgemeinheit. Basierend auf diesen fünf Merkmalen definieren STOKES et al. die digital-kollaborative Wirtschaft schließlich als ein ökonomisches Konzept, welches alle Arten von Organisationen und Geschäftsmodellen umfasst, die verteilte Gruppen von Personen und/oder Gütern mithilfe von Internettechnologie verbinden zum Zwecke der besseren Nutzung von Gütern, Fähigkeiten und anderen nützlichen Dingen.³⁵

RICHTER/KRAUS/SYRJÄ hingegen verfolgten in ihrer Arbeit einen anderen Weg zu einer Definition zu gelangen. Sie untersuchten verschiedene wissenschaftliche und nicht-wissenschaftliche Publikationen, die zwischen 2000 und 2014 veröffentlicht wurden. Neben der Tatsache, dass sie dabei mit verschiedenen Bezeichnungen konfrontiert wurden, fiel ihnen insbesondere auf, dass sich die Definitionen hinsichtlich ihrer Foki unterscheiden. So würden manche das ökonomische Konzept in den Vordergrund stellen, manche die Auslöser und andere wiederum die Dimensionen der digital-kollaborativen Wirtschaft. In dem Versuch einer Synthese gelangten RICHTER/KRAUS/SYRJÄ schließlich zu folgender Definition: Die digital-kollaborative Wirtschaft³⁶ ist ein durch Informations- und Kommunikationstechnologien ermöglichtes ökonomisches Modell, basierend auf dem Teilen von digitalen Inhalten, physischen Gütern oder der Teilnahme an

³⁵ Vgl. STOKES et al. (2014): *Making Sense*, a.a.O., S.11f

³⁶ Im Original als *Shareconomy* bezeichnet

kommerziellen, kulturellen und sozialen Projekten mit dem Ziel, Zugang zu ungenutzten Gütern im Austausch gegen monetäre oder nicht-monetäre Leistungen zu schaffen.³⁷

Zusammenfassend ist beiden vorgestellten Definitionen gemein, dass sie (1) in der digital-kollaborativen Wirtschaft ein ökonomisches Konzept sehen, welches die bessere Nutzung ungenutzter Ressourcen forciert und (2) die Technologie als grundlegende Komponente dieser herausstellen. Allerdings betonen RICHTER/KRAUS/SYRJÄ (3) zugangsbasierte Austauschprozesse und (4) mit diesen einhergehende Kompensationen in Form von monetären oder nicht-monetären Gegenleistungen, worauf STOKES et al. die digital-kollaborative Wirtschaft nicht beschränken. Ebenso (5) verwenden STOKES et al. den Begriff *kollaborative Wirtschaft*, wohingegen RICHTER/KRAUS/SYRJÄ mit der Bezeichnung *Shareconomy* arbeiten.

2.2.1 Bessere Nutzung ungenutzter Ressourcen

Die Autoren der beiden Definitionen sind sich darin einig, dass der Kern der digital-kollaborativen Wirtschaft in der besseren Nutzung ungenutzter Ressourcen liege. Diese recht vage Formulierung kann konkretisiert werden, indem man das Zusammenspiel von Lebens-, Nutzungs- und Verfügungsdauer sowie Nutzungsintensität betrachtet.

Die Lebensdauer bemisst die Zeitspanne der Verwendung eines Produktes zwischen der ersten Inbetriebnahme und dem technischen Ausfall. Die Nutzungsdauer des Produkts beginnt zum gleichen Zeitpunkt mit der Inbetriebnahme, doch endet sie mit der bewussten Außerbetriebnahme. Ist das Produkt zum Zeitpunkt der Außerbetriebnahme nicht mehr funktionsfähig, so fallen die Enden der Lebens- und Nutzungsdauer auf den gleichen Zeitpunkt. Meist jedoch findet die Außerbetriebnahme zu einem Zeitpunkt statt, bei dem das Produkt noch funktionsfähig

³⁷ Vgl. RICHTER/KRAUS/SYRJÄ (2015): *Precursor*, a.a.O., S.22

wäre, so dass die Nutzungsdauer in der Regel kürzer ist, als die technische Lebensdauer.³⁸

Die Nutzungsdauer kann über mehrere Zeiträume und auch Personen aufgeteilt werden in so genannte Verfügungsdauern. Deren Weitergabe kann in Form eines Verkaufs oder auch einer Vermietung stattfinden. Während dieser Verfügungsdauern gibt es wiederum Phasen der Nutzung (Gebrauchszeit) und Nicht-Nutzung (Ruhezeit). Die Nutzungsintensität beschreibt nun die Auslastung des Produktes und kann durch das Verhältnis von Nutzungszeit und Ruhezeit quantifiziert werden. Da durch dieses Verhältnis jedoch keine parallele Nutzung, wie beispielsweise bei der Beförderung mehrerer Personen durch ein Fahrzeug mit mehreren Sitzplätzen, erfasst werden kann, gibt es alternativ die Möglichkeit mit den Parametern Leistungseinheiten und Produktmenge zu arbeiten.³⁹

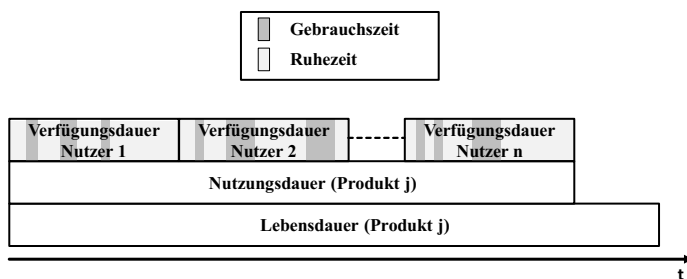


Abbildung 2: Lebens-, Nutzungs-, Verfügungsdauer und Nutzungsintensität⁴⁰

Die *bessere Nutzung* im Kontext der digital-kollaborativen Wirtschaft zielt nun darauf ab, die letztgenannte Nutzungsintensität durch das Teilen von nicht vollends

³⁸ Vgl. SCHOLL/HIRSCHL/TIBITANZL (1998): *Produkte länger und intensiver nutzen – Zur Systematisierung und ökologischen Beurteilung alternativer Nutzungskonzepte*. In: Schriftenreihe des IÖW, 134. S.20; VOGT, M. (2014): *Herausforderung optimale Produktlebensdauer* [Vortragsunterlage zur 14. Netzwerkkonferenz – NeRes]. Zugriff am 06.11.2015 unter http://www.neress.de/fileadmin/media/images/Termine/14NWK/Vogt_2014-12-08_NeRes_Produktlebensdauer_Vogt.pdf. S.2.

³⁹ Vgl. SCHOLL/HIRSCHL/TIBITANZL (1998): *Produkte länger intensiver nutzen*, a.a.O., S.20ff

⁴⁰ In Anlehnung an: ebd., S.22

ausgelasteten Ressourcen⁴¹ zu maximieren. Diese zeitweilig ungenutzten Kapazitäten existieren vielerorts, wobei manche offensichtlicher sind als andere. So sind hier freie Sitzplätze in Verkehrsmitteln, leerstehende Ferienwohnungen und Büroflächen, unausgelastete WiFi-Verbindungen und Konsumgüter genauso zu nennen, wie nicht genutzte Fähigkeiten und ruhendes Kapital.⁴² Die Maximierung der Nutzungsintensität kann nun durch nutzungsintensivierende oder nutzungsdauerverlängernde Maßnahmen erreicht werden, wie in nachfolgender Abbildung dargestellt:

Nutzungsintensivierung (NI)			Nutzungsdauerverlängerung (NV)	
Gemeinschaftlich		Individuell	Erhöhung der Lebensdauer ^{a)}	Erhöhung der Nutzungsdauer ^{b)}
Seriell	Parallel			
Mehrere Nutzer verwenden das Produkt nacheinander (z.B. Werkzeugverleih, Buchausleihe, Autovermietung, Hotelbett)	Mehrere Nutzer verwenden das Produkt simultan (z.B. Flugzeug, Wohngemeinschaft, Fahrgemeinschaft)	Intensiviere Nutzung des Produktes durch einen Nutzer (z.B. Verwendung einer Bohrmaschine durch einen Handwerker)	1. Langzeitgüter (zeitloses Design, Modernisierbarkeit/Modularität, Verwendung gebrauchter Bauteile) 2. Instandhaltung („maintenance“) 3. Technologisches Hochrüsten, (Teil)modernisierung („up-grading“, „remanufacturing“)	1. Wiederverwendung, d.h. Zweitnutzung zum selben Zweck („re-use“, z.B. gebrauchter Pkw) 2. Weiterverwendung, d.h. Zweitnutzung zu anderem Zweck („down-use“, z.B. Kühlschrank als Regal)

^{a)} Bei überproportionaler Verlängerung der Nutzungsdauer.

^{b)} Bei konstanter (technischer) Lebensdauer.

Abbildung 3: Nutzungsintensivierende und nutzungsdauerverlängernde Maßnahmen⁴³

Die Lebensdauererhöhung und individuelle Nutzungsintensivierung sind allerdings beide nicht Maßnahmen der Nutzungsintensitätsmaximierung, die in der digital-kollaborativen Wirtschaft stattfinden. Dementsprechend machen sich digital-

⁴¹ Nachfolgend zum einfacheren Verständnis anhand von physischen Produkten dargestellt.

⁴² Vgl. BOTSCHAN, R. (2013): *The Sharing Economy Lacks A Shared Definition – "Sharing economy," "peer economy," "collaborative economy," and "collaborative consumption." What does it all mean? Collaboration thinking pioneer Rachel Botschan breaks it down.* Zugriff am 08.11.2015 unter <http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>.

⁴³ In Anlehnung an: SCHOLL/HIRSCHL/TIBITANZL (1998): *Produkte länger intensiver nutzen*, a.a.O., S.24.

kollaborative Geschäftsmodelle entweder Maßnahmen der gemeinschaftlichen Nutzungsintensivierung oder Nutzungsdauerverlängerung zunutze.⁴⁴

Beispielhaft für die serielle gemeinschaftliche Nutzungsintensivierung sind Geschäftsmodelle im Bereich des Car-Sharing zu nennen, die es Personen ermöglichen, Autos gemeinsam, aber nacheinander zu nutzen. Für die parallele Nutzungsintensivierung sind beispielhaft Mitfahrzentralen zu nennen, bei denen mindestens zwei Personen das Auto zum gleichen Zeitpunkt nutzen. In beiden Fällen wird der Parameter der Produktmenge (Nenner) minimiert bei gleichbleibender Anzahl der gesamten Leistungseinheiten (Zähler).⁴⁵

Entgegen der Minimierung der Produktmenge, ermöglicht die Nutzungsdauerverlängerung eine Erhöhung des Zählers. So wird beispielsweise durch das Tauschen⁴⁶ von nicht mehr verwendeten Produkten, die sonst außer Betrieb genommen worden wären, die Nutzungsdauer verlängert und somit die Nutzungsintensität bei gleicher Lebensdauer erhöht.⁴⁷

2.2.2 Technologie als grundlegende Komponente

Beiden eingangs aufgeführten Definitionen ist ebenso gemein, dass sie die technologische Komponente der digital-kollaborativen Wirtschaft betonen. Hierüber herrscht auch in der wissenschaftlichen und nicht-wissenschaftlichen Literatur weitgehend Konsens. Unterschiede finden sich allerdings in der Modellierung dieser Beziehung. So stellte JOHN diesbezüglich fest, dass Technologie entweder als Befähiger oder Treiber der digital-kollaborativen Wirtschaft konstruiert werde.⁴⁸ PELZER/BURGARD folgen hier vielmehr der Auffassung, dass beides zutreffend sei. So werde die digital-kollaborative Wirtschaft durch Technologie – und dabei

⁴⁴ Vgl. WELLER, I. (2015): *Freizeit und Lebensqualität in der Postkonsumgesellschaft*. In: Freericks, R./Brinkmann, D. [Hrsg.], *Handbuch Freizeitsoziologie*. Wiesbaden: Springer, S. 255-276. S.268

⁴⁵ Vgl. SCHOLL/HIRSCHL/TIBITANZL (1998): *Produkte länger intensiver nutzen*, a.a.O., S.24f

⁴⁶ Vgl. WELLER (2015): *Freizeit*, a.a.O., S.268.

⁴⁷ Vgl. SCHOLL/HIRSCHL/TIBITANZL (1998): *Produkte länger intensiver nutzen*, a.a.O., S.24

⁴⁸ Vgl. JOHN, N. (2013): *Sharing, collaborative consumption and Web 2.0*. In: Cammaerts, B./Anstead, N. [Hrsg.], *MEDIA@LSE Electronic Working Papers*, 26. Zugriff am 02.11.2015 unter <http://www.lse.ac.uk/media@lse/research/mediaWorkingPapers/pdf/EWP26-FINAL.pdf>.S.6

insbesondere das Internet – einerseits ermöglicht, andererseits aber auch weiter verbreitet.⁴⁹

Betrachtet man die Technologiekomponente eingehender, so lässt sich feststellen, dass primär auf die Vernetzung von Akteuren über Online-Plattformen verwiesen wird. So wird die Kommunikation und Koordination zwischen den Akteuren durch diese Online-Plattformen vereinfacht.⁵⁰ Kombiniert mit sozialen, mobilen und ortsbasierten Technologien finden Besitzer von ungenutzten Ressourcen und jene, die Bedarf an diesen haben, nicht nur effizienter⁵¹, sondern auch gen Echtzeit⁵² zusammen.

Fasst man dies alles zusammen, so lässt sich festhalten, dass das Internet die digital-kollaborative Wirtschaft einerseits ermöglicht, indem es dezentral verteilte Akteure überhaupt erst in die Lage versetzt, sich über Online-Plattformen zu vernetzen und organisieren.⁵³ Andererseits treibt es die digital-kollaborative Wirtschaft aber auch voran, indem zunehmend sinkende Transaktionskosten die Kommunikation und Koordination vergünstigen sowie die Reichweite steigern⁵⁴ und schließlich mobile und echtzeitbasierte Technologien Nachfrage und Angebot auf immer effizientere Weise zusammenbringen⁵⁵.

2.2.3 Zugangsdiskurs

Um die Diskussion, ob zugangsbasierte Austauschprozesse die digital-kollaborative Wirtschaft charakterisieren oder eine Teilmenge derer bilden, nachvollziehen zu können, sei zunächst der Unterschied zwischen Eigentum und Besitz erläutert. Beide Begriffe werden im alltäglichen Sprachgebrauch häufig synonym verwendet. Dabei

⁴⁹ Vgl. PELZER/BURGARD (2014): *Co-Economy*, a.a.O., S.24

⁵⁰ Vgl. STOKES et al. (2014): *Making Sense*, a.a.O., S.8; BALCK/CRACAU (2015): *Motives shareconomy*, a.a.O., S.1

⁵¹ Vgl. BOTSMAN (2013): *Lacks Definition*, a.a.O.

⁵² Vgl. STAMPFL, N. S. (2011): *Generation Nutzwert – Carsharing war erst der Anfang – die Wirtschaft ändert die Spielregeln aller Branchen*. Zugriff am 10.11.2015 unter http://www.changex.de/Article/essay_stampfl_generation_nutzwert/BtbVKF6yYCX81T69zOeJ9DI1Sx7TJm.

⁵³ Vgl. STOKES et al. (2014): *Making Sense*, a.a.O., S.8

⁵⁴ Vgl. THE ECONOMIST NEWSPAPER LIMITED (2013): *Peer-to-peer rental – The rise of the sharing economy – On the internet, everything is for hire*. Zugriff am 10.11.2015 unter <http://www.economist.com/news/leaders/21573104-internet-everything-hire-rise-sharing-economy>.

⁵⁵ Vgl. STAMPFL (2011): *Generation Nutzwert*, a.a.O.

sind beide im Rechtswesen unterschiedlich definiert.⁵⁶ So drückt der Begriff *Besitz* aus, dass jemand lediglich über die tatsächliche Sachherrschaft verfügt und die Sache nutzen kann. Im Gegensatz zum Eigentümer der Sache kann der Besitzer die Sache weder verkaufen, verpfänden noch als Kreditsicherung belasten. Diese sogenannten rechtsgeschäftlichen Verfügungen stehen nur demjenigen zu, der Eigentum an der Sache hat.⁵⁷ Oftmals sind Eigentümer und Besitzer jedoch in Personalunion. So ist der Eigentümer von Schuhen beispielsweise meist auch deren Besitzer. Doch hat er prinzipiell die Möglichkeit den Besitz an diesem Eigentumsgut jemand anderem zur Nutzung zeitweilig zu übertragen. Durch Vermietung, Verpachtung, Verleih oder Leasing erwirbt der neue Besitzer dann temporär die Nutzungsrechte an der Sache, nicht aber die Eigentumsrechte⁵⁸ und die damit verbundenen rechtsgeschäftlichen Verfügungen.⁵⁹

RICHTER/KRAUS/SYRJÄ betonen in ihrer Definition zugangsbasierte Austauschprozesse und betrachten die Übertragung von Nutzungsrechten im Sinne eines temporären Zuganges zu Ressourcen als Kern der digital-kollaborativen Wirtschaft. STOKES et al. entgegnen an dieser Stelle, dass diese Zugangsökonomie nur eine Teilmenge der digital-kollaborativen Wirtschaft sei.⁶⁰ Ihre sehr allgemeine Formulierung *bessere Nutzung*, als auch die Breite der im Kontext genannten Beispiele, deuten darauf hin, dass der Austausch der ungenutzten Kapazitäten ihrer Definition gemäß sowohl temporärer als auch dauerhafter Natur sein könne. So würden laut STOKES et al. sowohl Online-Marktplätze, über welche Privatpersonen ihre ungenutzten Gegenstände verkaufen können (z.B. *eBay*)⁶¹, Online-Schenkungsplattformen (z.B. *Freegle*)⁶² als auch Online-Plattformen, über die der

⁵⁶ Vgl. WACHE, M. (2013): *Content ohne Eigentum – Das Absterben von Eigentumsbeziehungen im Onlinezeitalter*. o.O.: epubli. S.30

⁵⁷ Vgl. THEIL, W. (2001): *Eigentum und Verpflichtung. Einige juristische Aspekte*. In: Stadermann, H. J./Steiger, O. [Hrsg.], *Verpflichtungsökonomik – Eigentum, Freiheit und Haftung in der Geldwirtschaft*. Marburg: Metropolis. S. 175-200. S.178

⁵⁸ Der Sonderfall des so genannten *wirtschaftlichen Eigentums* ist hier ausgelassen, da er in der weiterführenden Diskussion nicht hilfreich ist

⁵⁹ Vgl. WACHE (2013): *Content ohne Eigentum*, a.a.O., S.31

⁶⁰ Vgl. STOKES et al. (2014): *Making Sense*, a.a.O., S.11

⁶¹ Durch den Verkauf werden die Eigentumsrechte am Gegenstand übertragen.

⁶² Durch die Schenkung eines Gegenstandes werden die Eigentumsrechte an den Beschenkten übertragen.

Besitz von Ressourcen und damit deren Nutzung temporär koordiniert wird (z.B. die Bike Sharing-Plattform *Vélib'*)⁶³ zu der digital-kollaborativen Wirtschaft gehören.⁶⁴

Ebenso für BOTSMAN zählen auch eigentumsbasierte Austauschprozesse zur digital-kollaborativen Wirtschaft. Sie bezeichnet diese als Redistributionsmärkte und ordnet sie dem kollaborativen Konsum zu, welcher wiederum eine Unterkategorie der digital-kollaborativen Wirtschaft darstellt.⁶⁵ Des Weiteren zeigt ebenso die Website *Collaborativeconsumption.com*, welche das Buch von BOTSMAN/ROGERS begleitet, dass für die Autorin sowohl eigentums- als auch zugangsbasierte Austauschformen zum kollaborativen Konsum zählen. Das dortige Online-Verzeichnis listet Websites bzw. Unternehmen auf, die dem kollaborativen Konsum zugeordnet werden. Diese wurden wiederum von HAMARI/SJÖKLINT/UKKONEN systematisch untersucht. Die daraus resultierende Aufstellung der zum entsprechenden Zeitpunkt aufgeführten 254 Websites demonstriert die Breite der Geschäftsmodelle und Austauschformen, die unter die Definition von BOTSMAN bzw. BOTSMAN/ROGERS fallen.⁶⁶

Mode of exchange	Trading activity	Monetary transaction	Market allotment	Example
Access over ownership	Renting	Yes	131 platforms	Renttherunway.com
	Lending	No	60 platforms	Couchsurfing.com
Transfer of ownership	Swapping	No	59 platforms	Swapstyle.com
	Donating	No	59 platforms	Freegive.co.uk
	Purchasing used goods	Yes	51 platforms	TheDup.com

Abbildung 4: Auflistung der Websites auf Collaborativeconsumption.org⁶⁷

Insbesondere die Vermischung von eigentums- und zugangsbasierten Austauschformen wird von BELK – Professor für Marketing an der Schulich School

⁶³ Das Fahrrad geht temporär in den Besitz des Mietenden über gegen eine monetäre Kompensation (Miete). Die Eigentumsrechte werden nicht übertragen.

⁶⁴ Vgl. STOKES et al. (2014): *Making Sense*, a.a.O., S.7

⁶⁵ Vgl. BOTSMAN (2013): *Lacks Definition*, a.a.O.; u.v.m. BOTSMAN, R./ROGERS, R. (2010): *What's Mine Is Yours – The Rise of Collaborative Consumption*. New York: HarperCollins. S.72f

⁶⁶ Vgl. HAMARI/SJÖKLINT/UKKONEN (2015): *Why People Participate*, a.a.O., S.6

⁶⁷ In Anlehnung an: ebd.

of Business in New York⁶⁸ – kritisiert, welcher inhaltlich die zugangsbasierte Definition unterstützt. Er kritisiert hier insbesondere die Konfusion von Teilen, Schenken und marktbasiertem Austausch.⁶⁹ Seine Kritik wird besser verständlich bei Betrachtung seiner früheren Veröffentlichungen. Als BELK im Jahr 2007 über das Teilen schrieb, beschrieb er die Idee des Teilens als eine Art der Distribution, unter die sowohl freiwilliges Verleihen, Bündeln und Zuteilen von Ressourcen als auch die autorisierte Nutzung von öffentlichen Gütern fallen. Vertragsbasierte Vermietungen, Leasing oder unautorisierte Formen, wie Diebstahl oder unbefugte Nutzung, schloss er aus seiner Definition aus. Teilen sei damit eine nicht mehr auf privatem Eigentum gründende, alternative Form zu Schenkung und marktbasiertem Austausch. Während beide letztere das Eigentum und dessen Transfer in den Mittelpunkt stellen würden, so transformiere Teilen materielle und immaterielle Dinge in etwas Gemeinsames, wovon zwei oder mehr Personen profitieren würden – entweder durch das Teilen des Werts oder das Teilen der Kosten.⁷⁰ In 2014 wurde BELK dann mit dem neuen Begriff des kollaborativen Konsums konfrontiert. Positioniert zwischen marktbasiertem Austausch und Teilen, definierte er den kollaborativen Konsum als die Gewährung von Zugang zu Gütern oder Dienstleistungen anstelle der Übertragung von Eigentum aufbauend auf Internettechnologien.⁷¹

BELKs als auch RICHTER/KRAUS/SYRJÄs zugangsbasierte Definitionen der digital-kollaborativen Wirtschaft stehen damit im Einklang mit jenen, die dafür plädieren den Begriff *Zugangsökonomie* (engl. Access Economy) zu verwenden. Befürworter dieses Begriffs argumentieren, dass es bei der heutigen digital-kollaborativen Wirtschaft nicht darum gehe, ungenutztes Eigentum zu übertragen, sondern einen temporären Zugang zu Gütern und Dienstleistungen zu ermöglichen als Gegenmodell zum Eigentum.⁷²

⁶⁸ Vgl. THE SCHULICH SCHOOL OF BUSINESS (2015): *Russell W. Belk*. Zugriff am 08.11.2015 unter <http://research.schulich.yorku.ca/client/schulich/FacultyProfile.nsf/webpagekey/russell+belk?OpenDocument>.

⁶⁹ Vgl. BELK, R. (2014): *You are what you can access – Sharing and collaborative consumption online*. In: Journal of Business Research, 67 (8), S.1595-1600. S.1597

⁷⁰ Vgl. BELK, R. (2007): *Why Not Share Rather Than Own?* In: The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science, 611 (1), S.126-140. S.126f

⁷¹ Vgl. BELK (2014): *Sharing online*, a.a.O., S.1595ff

⁷² Vgl. ECKHARDT, G. M./BARDHI, F. (2015): *The Sharing Economy Isn't About Sharing at All*. Zugriff am 08.11.2015 unter <https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all>;

Der Kern des Diskurses liegt somit zusammenfassend darin, ob die digital-kollaborative Wirtschaft im Sinne einer reinen Zugangsökonomie definiert wird oder ein übergeordnetes Konzept darstellt, in welches sowohl zugangsbasierte als auch eigentumsbasierte Austauschprozesse fallen, die eine Nutzungsintensitätserhöhung ungenutzter Ressourcen bewirken.

2.2.4 Kompensationsdiskurs

Bereits HAMARI/SJOKLINT/UKKONEN stellten fest, dass die Definitionen bei der Frage nach dem kompensatorischen Moment in der digital-kollaborativen Wirtschaft auseinander gehen.⁷³ So beinhaltet die Definition von RICHTER/KRAUS/SYRJÄ eine Gegenleistung für den Zugang in monetärer als auch nicht-monetärer Art. Ebenso betont auch BELK, dass in der digital-kollaborativen Wirtschaft⁷⁴ per Definition eine Kompensation für den Zugang stattfindet, die auch ihm zufolge monetärer Art in Form einer Gebühr oder nicht-monetärer Art sein könne. Teilen als ein nicht-kompensatorischer Austauschprozess ist, wie im vorigen Kapitel bereits dargestellt, nicht Teil seiner Definition der digital-kollaborativen Wirtschaft.⁷⁵

STOKES et al. hingegen beziehen in ihrer Definition der digital-kollaborativen Wirtschaft keine Stellung zum kompensatorischen Moment. Allerdings zeigen die einzelnen Definitionen der in der gleichen Veröffentlichung vorgestellten Subgruppen der digital-kollaborativen Wirtschaft, dass sie sowohl auf keiner Gegenleistung beruhende Austauschprozesse als auch kompensatorische Austauschprozesse monetärer und nicht-monetärer Art einbeziehen.⁷⁶ Vor dem Hintergrund, dass STOKES et al. bei der Untergruppe des kollaborativen Konsums Bezug nehmen zu BOTSMAN/ROGERS, liegt es auf der Hand, dass auch diese hier keine Einschränkung vornehmen. So würden BOTSMAN/ROGERS zufolge im kollaborativen Konsum – und damit in der digital-kollaborativen Wirtschaft – einerseits kompensatorische Austauschprozesse wie Tauschen (nicht monetär) oder

u.v.m. RIFKIN, J. (2000): *The Age of Access – The New Culture of Hypercapitalism, where All of Life is a Paid-for Experience*. New York: Tacher/Putnam.

⁷³ Vgl. HAMARI/SJOKLINT/UKKONEN (2015): *Why People Participate*, a.a.O., S.7

⁷⁴ Genauer gesagt im kollaborativen Konsum als Teil der digital-kollaborativen Wirtschaft

⁷⁵ Vgl. BELK (2014): *Sharing online*, a.a.O., S.1597; u.v.m. BELK (2007): *Why Not Share*, a.a.O., S.127

⁷⁶ Vgl. STOKES et al. (2014): *Making Sense*, a.a.O., S.12

Vermieten (monetär) und andererseits nicht-kompensatorische Austauschprozesse wie Leihen oder Schenken existieren.⁷⁷

2.2.5 Interpretationsraum des Begriffs *Teilen*

Der womöglich offensichtlichste Unterschied liegt in der Bezeichnung. STOKES et al. sprechen von der *kollaborativen Wirtschaft*, RICHTER/KRAUS/SYRJÄ von der *Shareconomy*⁷⁸ bzw. der Ökonomie des Teilens. Insbesondere die englischsprachige Bezeichnung *Shareconomy* erfuhr in den vergangenen Jahren große Popularität. STOKES et al. weisen jedoch darauf hin, dass diese Bezeichnung zu großen Missverständnissen führen könne. So sei die Verwendung des Wortes *Teilen* insbesondere irreführend, da in ihrem Verständnis auch Geld als Austauschmittel in der kollaborativen Wirtschaft möglich sei, was durch das Wort *Teilen* ihrer Argumentation folgend ausgeschlossen würde.⁷⁹ Sie sehen damit *Teilen* als einen nicht-kompensatorischen Austauschprozess gleich BELK, wie bereits im vorigen Kapitel dargelegt. Auch BOTSCHAN stimmt dieser Auffassung zu. Sie glaubt, dass die Beliebtheit des Begriffs auf die Medienlandschaft zurückzuführen sei, die unter der digital-kollaborativen Wirtschaft nicht nur neue Geschäftsmodelle, sondern gar eine neue Ideologie subsumieren wolle. Doch BOTSCHAN betont, dass das Verhalten in der digital-kollaborativen Wirtschaft entgegen dem vielerseits assoziierten Altruismus stehe.⁸⁰ Sie nennt folgendes Beispiel:

„In many marketplaces the asset maybe shared, but the behaviour is rarely ‘sharing’.
*My house is an asset being shared on Airbnb but the transaction I am using to
 charge the guests for money is renting. Even when I am in the house and a
 guest is staying, yes I am sharing my home, but it is still renting.*“⁸¹

Zusammengefasst sehen STOKES et al. als auch BOTSCHAN im *Teilen* einen nicht-kompensatorischen Austauschprozess. Dieser sei einer von vielen möglichen Austauschprozessen, welche in der digital-kollaborativen Wirtschaft stattfinden

⁷⁷ Vgl. BOTSCHAN/ROGERS (2010): *Mine Is Yours*, a.a.O., XV

⁷⁸ Neologismus; zusammengesetzt aus den englischen Wörtern *Sharing* (Teilen) und *Economy* (Ökonomie)

⁷⁹ Vgl. STOKES et al. (2014): *Making Sense*, a.a.O., S.11

⁸⁰ Vgl. BOTSCHAN (2014): *Collaborative Economy*, a.a.O.

⁸¹ Ebd.

können.⁸² Konsequenterweise, lehnen sie es ab *Shareconomy* als übergeordnete Bezeichnung zu verwenden. RICHTER/KRAUS/SYRJÄ haben den populären Begriff des Teilens übernommen, interpretieren ihn aber in einer anderen Art. So fassen sie unter *Teilen* alle Austauschformen zusammen, die einen Zugang zu Gütern ermöglichen.⁸³ Andere Autoren wie FREMSTAD gehen noch weiter und subsumieren sowohl zugangs- als auch eigentumsbasierte Austauschformen unter dem Begriff, der damit ein Set an Methoden bzw. Austauschprozessen umfasst.⁸⁴

	Transferring ownership		Borrowing and lending	
	Centralized	Decentralized	Centralized	Decentralized
Market	thrift stores, pawn shops	high-end garage sales, Craigslist, eBay, Amazon	tool rental stores, Zipcar, Netflix, Renterunway	RelayRides, Airbnb, Blablacar
Non-market	free stores, clothing swaps, homemade stuff swaps?	low-end garage sales, passing on clothing, Freecycle, “borrowing a cup of sugar	public libraries, households, communes	sharing with friends and neighbors, slugging, SETI@home, Couchsurfing, NeighborGoods

Abbildung 5: Methoden des Teilens nach FREMSTAD⁸⁵

All diese Autoren interpretieren den Begriff *Teilen* unterschiedlich und tatsächlich hat dieser viele Bedeutungen. Gibt ein Kind ein Stück seiner Schokoladentafel an ein anderes ab, so teilt es die Schokolade. Nutzen zwei Studenten einen Schlafsaal gemeinsam, so teilen sie sich den Raum. Erzählt man Freunden von seinen Gefühlen, so teilt man sein Innerstes mit ihnen. *Teilen* tritt hier in zweierlei Funktionen auf.

⁸² Vgl. BOTSCHAN (2014): *Collaborative Economy*, a.a.O.; STOKES et al. (2014): *Making Sense*, a.a.O., S.12

⁸³ Vgl. RICHTER/KRAUS/SYRJÄ (2015): *Precursor*, a.a.O., S.22

⁸⁴ Vgl. FREMSTAD, A. (2014): *Gains from Sharing – Sticky Norms, Endogenous Preferences, and the Economics of Shareable Goods*. In: UMass Amherst Economics Department Working Paper Series, 168. S.10

⁸⁵ In Anlehnung an: ebd.

Während das letzte Beispiel *Teilen* als eine Kommunikationsform zeigt, ist in den ersten zwei Beispielen *Teilen* eine Form der Distribution.⁸⁶

Die vorgestellten Verwendungen des Begriffs *Teilen* im Kontext der digital-kollaborativen Wirtschaft haben allerdings alle gemein, dass sie sich auf die Distributionsfunktion beziehen. Doch wird *Teilen* entweder im engeren Sinn als ein bestimmter Austauschprozess interpretiert oder als übergeordneter Begriff für verschiedene Austauschprozesse verwendet.

2.3 Auslöser und Neuheit

Als Auslöser der digital-kollaborativen Wirtschaft kommen mehrere Entwicklungen in Betracht. Unter anderem wird in diesem Zusammenhang auf die Knappheit von Rohstoffen, veränderte und damit in neuen Verhaltensweisen mündende Wertvorstellungen oder neue technische Möglichkeiten verwiesen.⁸⁷

LAHTI/SELOSMÄÄ sehen in der Existenz der digital-kollaborativen Wirtschaft eher das Ergebnis des Zusammenspiels diverser Faktoren. So finde ein kulturelles Umdenken statt, bei dem Zugang wichtiger werde als permanenter Besitz und damit Eigentum. Zudem würden der technologische Fortschritt seit den 90er Jahren und die immer besser werdenden Internetinfrastrukturen soziale Netzwerke und C2C-Online-Marktplätze ermöglichen. Auch seien Konsumenten zunehmend sensibilisiert für ökologische Nachhaltigkeit und durch die Wirtschaftskrise mit einem neuen Bewusstsein für Wiederverwertung und Konsum ausgestattet. Abschließend habe die neue Generation der Unternehmer und Finanziers das Potenzial in den neuen Wegen des Teilens erkannt, die durch das Internet ermöglicht werden.⁸⁸

Häufig wird diese Idee des Teilens in derzeitigen Kommentaren und im Marketing als etwas noch nie Dagewesenes konstruiert, was durch die digitale Revolution, das Web

⁸⁶ Vgl. JOHN, N. (2013): *Web 2.0*, a.a.O., S.45f; im Übrigen handelt es sich im Schokoladenbeispiel um ein Zero-Sum Game. Der Verlust des einen ist der Gewinn des anderen. Im Fall der Raumteilung, verändert sich die geteilte Ressource (Raum) jedoch nicht.

⁸⁷ Vgl. OPPERMAN, A. (2013): *Shareconomy – Shareconomy als Teil einer Organisationsform in Unternehmen, als Geschäftsmodell und feste Größe der Gesellschaft*. Zugriff am 12.11.2015 unter <http://de.slideshare.net/fullscreen/avispador/de-shareconomy-als-teil-einer-organisationsform-in-unternehmen-als-geschftsmodell-und-feste-gre-in-der-gesellschaft-avispadorhintergrund/15>.

⁸⁸ Vgl. LAHTI, V./SELOSMÄÄ, J. (2013): *A Fair Share – Towards a New Collaborative Economy* [elektronische Ausgabe]. Helsinki: Atena. o.S.

2.0, soziale Netzwerke und die Generation der Digital Natives erst entstanden sei.⁸⁹ Allerdings ist die grundlegende Idee der besseren Ausschöpfung von ungenutzten Ressourcen und Kapazitäten nicht revolutionär.⁹⁰ Im Bekannten-, Freundes- und Nachbarschaftskreis verleihen Menschen untereinander seit jeher Gebrauchsgegenstände, wie Werkzeug, Medien, Spielzeug oder Fahrzeuge. Auch wurden bereits vor vielen Jahren professionelle Verleihe, Secondhand-Shops oder Leasing-Unternehmen organisiert. Ebenso weniger formale und geschäftsgetriebene Formen der Kollaboration existieren schon weitaus länger, wie beispielsweise Couchsurfing oder Tauschbörsen.⁹¹

Somit leben im „Internetzeitalter [...] mit dem Teilen, Tauschen, Leihen, Mieten, Schenken uralte Wirtschaftspraktiken wieder auf.“⁹² Das Neue der modernen digital-kollaborativen Wirtschaft erwächst folglich aus seiner Technologiekomponente⁹³, welche es Menschen erlaubt, sich auf eine Art zu verbinden, die niemals zuvor so einfach und weitreichend war. Dies hebt aus unternehmerischer Perspektive die einst analogen, kollaborativen Geschäftsmodelle auf einen neuen Maßstab und eröffnet weitaus höhere Potenziale.⁹⁴ Aus Sicht der Endverbraucher eröffnet sich andererseits die Möglichkeit, Ressourcen nicht mehr nur im Privatumfeld, sondern auch mit Fremden gemeinsam zu nutzen.⁹⁵

Neben der größeren Reichweite aus Unternehmens- und Endverbraucherperspektive, ermöglicht das Internet zudem nun auch das kurzweilige Teilen von geringwertigeren Ressourcen. Lohnte sich einst insbesondere der Verleih oder die Vermietung solcher

⁸⁹ Vgl. GRASSMUCK, V. (2012): *The Sharing Turn – Why we are generally nice and have a good chance to cooperate our way out of the mess we have gotten ourselves into*. In: Sützl, W. et al. [Hrsg.], *Media, Knowledge and Education – Cultures and Ethics of Sharing*. Innsbruck: innsbruck university press. S.17-34. S.17

⁹⁰ Vgl. HAUCAP, J (2015): *Ökonomie des Teilens – nachhaltig und innovativ? Die Chancen der Sharing Economy und ihre möglichen Risiken und Nebenwirkungen*. In: Wirtschaftsdienst, 95 (2). S.1; STOKES et al. (2014): *Making Sense*, a.a.O., S.8

⁹¹ Vgl. STOKES et al. (2014): *Making Sense*, a.a.O., S.8

⁹² STAMPFL (2011): *Generation Nutzwert*, a.a.O.

⁹³ Weswegen an dieser Stelle auch bewusst von digital-kollaborativen anstelle der kollaborativen Wirtschaft gesprochen wird.

⁹⁴ Vgl. STOKES et al. (2014): *Making Sense*, a.a.O., S.8

⁹⁵ Vgl. FREMSTAD (2014): *Gains from Sharing*, a.a.O., S.1

Ressourcen über kurze Dauern nicht aufgrund hoher Transaktionskosten, so ist dies mittlerweile über Online-Plattformen mit geringen Transaktionskosten möglich.⁹⁶

Schließlich bewegten sich Anbieter und Nachfrager in den Anfangsphasen des Internets auch weitgehend anonym auf Websites. Informationen über den Transaktionspartner fehlten, was Transaktionen sehr riskant machte. Für die Überlassung von Wohnraum oder die Mitnahme im eigenen Automobil fehlte es an Vertrauen, so dass eine Vielzahl an Transaktionen nicht zustande kam. Durch die zunehmende Etablierung von Bewertungs- und Reputationsmechanismen verschwindet diese Problematik jedoch zusehends. So bewerten sich beispielsweise Vermieter und Mieter heutzutage nach Transaktionen, die über Online-Plattformen abgewickelt wurden, öffentlich gegenseitig und verringern damit die einstige Anonymität. Transparente Bewertungen werden vermehrt ein zentraler Faktor für das Funktionieren kollaborativer Online-Plattformen.⁹⁷

2.4 Arbeitsdefinition

Zunächst herrscht weitgehend Konsens darüber, dass die digital-kollaborative Wirtschaft (1) ein ökonomisches Konzept ist, welches die Nutzungsintensitätserhöhung von ungenutzten Ressourcen forciert. Zudem hat sich gezeigt, dass aus technologischer Sicht (2) Online-Plattformen eine zentrale Komponente von digital-kollaborativen Geschäftsmodellen darstellen, über die dezentral verteilte Akteure den Austausch unausgelasteter Ressourcen koordinieren können.

Vor dem Hintergrund des Ziels der digital-kollaborativen Wirtschaft, die Nutzungsintensität unausgelasteter Ressourcen zu erhöhen, werden in die Arbeitsdefinition sowohl (3) eigentums- als auch nutzungsbasierte Austauschprozesse aufgenommen. Zwar mag die digital-kollaborative Wirtschaft schwerpunktmäßig auf

⁹⁶ Vgl. HAUCAP, J (2015): *Ökonomie des Teilens*, a.a.O., S.1ff

⁹⁷ Vgl. ebd.

nutzungsbasierten Austauschprozessen basieren⁹⁸, doch führen beide Austauschprozessarten letztlich zu einer Nutzungsintensitätserhöhung.⁹⁹

Zudem wird dem Verständnis gefolgt, dass zur digital-kollaborativen Wirtschaft sowohl kompensatorische als auch nicht-kompensatorische Austauschprozesse zählen. Somit ergibt sich abschließend die folgende Arbeitsdefinition:

Die digital-kollaborative Wirtschaft steht für ein ökonomisches Konzept, unter welchem alle Unternehmungen subsumiert werden können, die Online-Plattformen bereitstellen, über die dezentral verteilte Akteure mittels eigentums- oder nutzungsbasierter Austauschprozesse die Nutzungsintensität von unausgelasteten Ressourcen erhöhen können.

⁹⁸ Vgl. SCHOLL, G. et al. (2015): *Peer-to-Peer Sharing – Definition und Bestandsaufnahme* [Arbeitsbericht 1 im Projekt Peer-Sharing – Internetgestützte Geschäftsmodelle für gemeinschaftlichen Konsum als Beitrag zum nachhaltigen Wirtschaften]. Zugriff am 29.10.2015 unter http://www.peer-sharing.de/data/peersharing/user_upload/Dateien/PeerSharing_Ergebnispapier.pdf. S.10

⁹⁹ Vgl. SCHOLL, G. et al. (2013): *Vertiefungsanalyse 1 – Alternative Nutzungskonzepte – Sharing, Leasing und Wiederverwendung* [Forschungsbericht im Projekt Ressourcenpolitik: Analyse der ressourcenpolitischen Debatte und Entwicklung von Politikoptionen (PolRess)]. In: Institut für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW) [Hrsg.], *PolRess AP2 – Politikansätze und -instrumente*. S.8

Der Konsument in der digital-kollaborativen Wirtschaft
Eine empirische Untersuchung der Anbieterseite auf
C2C-Plattformen

Zimmermann, V.

2017, XVII, 219 S. 15 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-16651-9