

Wissenschaftlicher Beirat
beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)

„Sharing Economy“ und Wirtschaftspolitik

Stand: 23. Oktober 2017

Inhaltsverzeichnis

1	Anlass des Gutachtens	3
2	Die „Sharing Economy“	4
3	Die Verheißungen der „Sharing Economy“	6
3.1	Effiziente Nutzung von Ressourcen.....	6
3.2	Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen.....	7
3.3	Reputation in atomistischen Märkten	8
3.4	Vom Konsumenten zum Anbieter	10
4	Die Herausforderungen der „Sharing Economy“	10
4.1	Vom Eigentum zur Nutzung	10
4.2	Die Bedeutung der Plattformen.....	11
4.3	Die Bedeutung des Staates	13
5	Die Antworten auf die „Sharing Economy“	14
5.1	Kartellrechtlicher Ordnungsrahmen	14
5.2	Deregulierung	16
5.3	Regulierung	18
5.4	Reallabore	22
6	Schlussfolgerungen	24
7	Literaturverzeichnis.....	26
8	Mitglieder	29

Der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat sich in mehreren Sitzungen, zuletzt am 15. September 2017, mit dem Thema

„Sharing Economy“ und Wirtschaftspolitik

befasst und ist dabei zu der nachfolgenden Stellungnahme gelangt:

1 Anlass des Gutachtens

Der „moderne“ Mensch muss nicht mehr Taxi fahren, wenn er sich in einer fremden Stadt bewegen will. Er fährt Uber. Oder er bucht eine Mitfahrgelegenheit bei Blablacar, wenn er in eine andere Stadt fahren will. Dort muss er nicht mehr ein Hotelzimmer mieten. Er mietet eine Wohnung bei Airbnb. Oder er verschafft sich eine kostenlose Übernachtungsmöglichkeit auf einer „Couchsurfing“-Plattform. Muss der moderne Mensch ein Regal montieren, kauft er sich nicht mehr einen Schlagbohrer. Er mietet ihn von einem anderen Konsumenten bei Leihbar oder Fairleihen. Gründet der moderne Mensch ein Start-Up-Unternehmen, so muss er sich kein eigenständiges Büro mieten. Er wendet sich an eine Plattform zur Untervermietung freier Arbeitsplätze wie ShareDnC. Der moderne Mensch muss auch nicht mehr Arbeitnehmer sein. Er kann sich Arbeitsaufträge bei Anbietern wie Uber, Clickworker oder Mylittlejob besorgen und selbst den Umfang und Zeitpunkt seines Arbeitseinsatzes bestimmen.

Für einen wachsenden Teil der Bevölkerung sind die beschriebenen Szenarien schon heute Realität. Dabei zeigen sich fünf Gemeinsamkeiten: Erstens nutzen Konsumenten zunehmend Güter und Dienstleistungen, die nicht nur von Unternehmen, sondern auch von anderen Konsumenten zur Verfügung gestellt werden. Dafür hat sich der Begriff „Sharing Economy“ eingebürgert.¹ Zweitens nimmt die Bedeutung des Eigentums für den modernen Konsumenten ab. Er erwirbt zunehmend nur noch Nutzungsmöglichkeiten an Ressourcen. Drittens entstehen

¹ Teilweise werden auch die Begriffe „Ökonomie des Teilens“ oder „kollaborative Wirtschaft“ verwendet.

vermehrt Unternehmen, deren Geschäftsmodell es ist, Angebot und Nachfrage von Konsumenten in der „Sharing Economy“ zu bündeln und Transaktionen zu vermitteln. Im Rahmen ihres Geschäftsmodells sehen sich diese digitalen Vermittlungsplattformen oftmals wenig Wettbewerb durch andere Vermittlungsplattformen ausgesetzt. Ihnen kommt damit eine zentrale Funktion bei der Ausgestaltung von Märkten zu. Diese Geschäftsmodelle sind viertens nicht auf bestimmte lokale Märkte begrenzt, sondern funktionieren oftmals über alle Ländergrenzen hinweg. Fünftens entwickeln sich solche Geschäftsmodelle oftmals in Wirtschaftsbereichen, die von einem hohen Regulierungsgrad gekennzeichnet sind. Der Staat kann die Entwicklung solcher Geschäftsmodelle durch die Ausgestaltung des Regulierungsrahmens befördern oder beschränken.

Das vorliegende Gutachten beschäftigt sich mit den ordnungspolitischen Herausforderungen der „Sharing Economy“. So hat die „Sharing Economy“ die Frage aufgeworfen, ob die sektorspezifische Regulierung bestimmter Märkte heute noch notwendig ist und ob Bedarf nach neuer Regulierung besteht. Auch stellt sich die Frage, ob die „Sharing Economy“ zu neuartigen Wettbewerbsbeschränkungen führen kann und wie berechnigte Interessen von Arbeitnehmern, Verbrauchern und der Allgemeinheit geschützt werden können.

2 Die „Sharing Economy“

In einer „Sharing Economy“ vermitteln digitale Vermittlungsplattformen Güter oder Dienstleistungen zur temporären alleinigen oder gemeinsamen Nutzung. Bei manchen Plattformen stellt der Betreiber eigene Güter oder Dienstleistungen bereit, während viele Plattformen fremde Güter oder Dienstleistungen vermitteln. Die Güter und Dienstleistungen können sowohl von Unternehmen als auch von privaten Verbrauchern angeboten und nachgefragt werden (Peitz/Schwalbe 2016, 233; Monopolkommission 2016, 367; Europäische Kommission 2016, 3).² Digitale Vermittlungsplattformen in der „Sharing Economy“ betreiben einen zweiseitigen Markt: Sie vermitteln zwischen Produzenten und Konsumenten, die sich davor nicht kennen müssen und nur über die Plattform miteinander in Kontakt treten

² Da es um die temporäre Nutzung von Gütern und Dienstleistungen geht, streift das Gutachten Plattformen wie Amazon, eBay oder traditionelle Arbeitsvermittlungen lediglich. Sowohl die öffentliche Diskussion als auch dieses Gutachten fokussieren auf Fälle, in denen die Güter und Dienstleistungen von privaten Verbrauchern angeboten werden.

(Rochet/Tirole 2003). In der Organisation der externen Ressourcen ihrer Nutzer liegt der echte Mehrwert dieser Plattformen (Parker u.a. 2017).

Digitale Vermittlungsplattformen suchen Gewinnmöglichkeiten durch die Lösung eines altbekannten Problems: Wie lassen sich freie Kapazitäten von Gütern und Dienstleistungen effizient nutzen? Wenn beispielsweise ein privater Computer nicht ausgelastet ist, stellt sich die Frage, mit welcher Methode die Rechenleistung einer anderen Person zur Verfügung gestellt werden kann, die gerade Rechenkapazität benötigt.³ Dafür müssen die Vermittlungsplattformen passende Partner für eine Transaktion finden und miteinander in Kontakt bringen. Um mögliche Unsicherheiten bezüglich der Vertragspartner zu überwinden, setzen die Plattformen Reputations- und Bewertungssysteme ein.

Digitale Vermittlungsplattformen bedrohen manches etablierte Unternehmen. Unternehmen wie Uber, Lyft oder Gett bedrängen das herkömmliche Taxiwesen, indem sie Fahrdienstleistungen zwischen professionellen oder privaten Fahrern und Fahrgästen vermitteln. Anbieter wie Drivy und Snappcar ermöglichen die Autovermietung zwischen Privatpersonen. Automobilhersteller beobachten mit Sorge, dass viele jüngere Konsumenten wenig Wert darauf legen, selbst ein Auto zu besitzen. Die Hersteller experimentieren mit neuartigen Systemen zur gemeinsamen Nutzung von Autos („Car Sharing“, beispielsweise Car2Go von Daimler und Europcar, DriveNow von BMW und Sixt, Free2Move von Peugeot oder Multicity von Citroën). Auch erforschen sie Mobilitätssysteme, in denen Kraftfahrzeuge von autonomen Fahrsystemen gesteuert werden und Autofahrer nicht mehr Eigentümer eines Autos sind, sondern Zugang zu diesem Mobilitätssystem erwerben.⁴ So erprobt BMW derzeit mit den Schweizerischen Bundesbahnen ein Mobilitätsnetzwerk, in dem Abonnenten gleichzeitig Zugriff auf ein General-Abonnement des Schweizer Bahnnetzes (vergleichbar mit der deutschen Bahncard 100) und einen elektrischen BMW i3 erhalten.

Das Hotelgewerbe beobachtet mit Sorge, dass Unternehmen wie Airbnb, 9flat oder Wimdu Privatpersonen ermöglichen, ihre Wohnungen für kurzfristige Aufenthalte an

³ Dies ist die Idee von Projekten verteilten Rechnens („distributed computing“) wie SETI@home (Suche nach Signalen außerirdischer Intelligenz), Folding@home (Proteinstrukturvorhersage) oder LHC@home (Optimierung des LHC-Teilchenbeschleunigers am CERN in Genf).

⁴ Auf die Auswirkungen der Automatisierung für den Arbeitsmarkt geht das Gutachten nicht ein, s. dazu Frey/Osborne 2017; Bonin u.a. 2015; Dengler/Matthes 2015; Acemoglu/Restrepo 2017.

andere Konsumenten zu vermitteln. Und manche Privatperson verschafft sich über Vermittlungsplattformen wie Amazon Mechanical Turk, Clickworker, Helpling, Mylittlejob, Topcoder oder Upwork ein Zusatzeinkommen, indem sie ihre Arbeitskraft in zeitlich begrenztem Umfang über solche Plattformen zur Verfügung stellt (zum so genannten „crowdworking“ s. Schmidt 2016; Ohnemus u.a. 2016; Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2016, 59). Damit ermöglicht die „Sharing Economy“ neuartige Geschäftsmodelle. Zum Teil kann sie auch bisherige Geschäftsmodelle ersetzen.

3 Die Verheißungen der „Sharing Economy“

Das Potential der „Sharing Economy“ wird als groß, teilweise sogar als revolutionär empfunden. Von manchen wird die „Sharing Economy“ gar als Alternative zur Marktwirtschaft gesehen (Rifkin 2014; Sundararajan 2016). Dafür gibt es jedoch weder theoretisch noch empirisch hinreichende Anzeichen (von Weizsäcker 2014). Auch in der „Sharing Economy“ teilen Konsumenten Güter in der Regel nicht aus altruistischen Gründen. Uber-Fahrer und Airbnb-Vermieter wollen Geld verdienen (Bardhi/Eckhardt 2012).

Auch wenn die „Sharing Economy“ in den betroffenen Branchen die Marktwirtschaft nicht ersetzen wird, wird sie die Wirtschaft doch verändern (Edelman/Geradin 2016, 297 ff.). Es geht um Fragen der Ressourcenallokation, des Wachstums, der Marktorganisation und die Rolle des Konsumenten.

3.1 Effiziente Nutzung von Ressourcen

Die „Sharing Economy“ trägt zu einer effizienteren Nutzung von Ressourcen und zur Senkung von Transaktionskosten bei (Monopolkommission 2016, 370; Fraiberger/Sundararajan 2015; Einav u.a. 2016; Wissenschaftlicher Beirat 2001). Benötigt ein Wohnungseigentümer seine Wohnung für eine begrenzte Zeit nicht, so ermöglichen digitale Vermittlungsplattformen Dritten, die Wohnung zu nutzen. Dadurch können die Wohnung besser genutzt und kurzzeitige Leerstände vermieden werden. Für die Konsumenten kann sich die bessere Nutzung von Ressourcen positiv auswirken. So kann die bessere Auslastung von Uber-Fahrzeugen zu günstigeren Fahrpreisen beitragen (Haucap et al. 2017; Cohen u.a. 2016).

3.2 Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen

Umfassende Schätzungen zum Beitrag der „Sharing Economy“ zur gesamtwirtschaftlichen Produktion existieren nicht. In jedem Fall ist eine Reihe gesamtwirtschaftlicher Auswirkungen zu erwarten. Prognosen schreiben der „Sharing Economy“ beträchtliche Wachstumseffekte zu. Durch die Digitalisierung erhalten Unternehmen die Möglichkeit, mit neuen Geschäftsmodellen zu experimentieren und deren Erfolg auf unmittelbare und einfache Weise zu messen. Damit könnte es zu fortwährenden Qualitätsverbesserungen bei Dienstleistungen kommen. Auch können sich Innovationszyklen beschleunigen. Ob die „Sharing Economy“ allerdings zu fortwährenden Produktivitätsfortschritten – insbesondere bei der Arbeitsproduktivität – und dadurch zu Wachstumsprozessen führen wird, kann bis jetzt durch empirische Evidenz nicht belegt werden (zum allgemeinen Verhältnis zwischen Digitalisierung und Produktivitätswachstum und eventuellen Messproblemen s. OECD 2015, 28; Syverson 2017).

Die erhöhte Effizienz der Ressourcenallokation durch die „Sharing Economy“ (s. oben 3.1) bedeutet nicht notwendigerweise, dass Ressourcenverbrauch und -bedarf zurückgehen (Peitz/Schwalbe 2016, 236). Zwar wird die „Sharing Economy“ dazu führen, dass insgesamt weniger Ressourcen für eine bestimmte Nachfrage benötigt werden, weil die vorhandenen Ressourcen intensiver genutzt werden. Jedoch kann die „Sharing Economy“ auch anderweitig Angebot und Nachfrage beeinflussen.

Auf der Nachfrageseite können Konsumentengruppen auf einmal Güter auf Märkten nachfragen, auf denen sie früher nicht präsent waren. So mag es für arme Bevölkerungsschichten bisher unerschwinglich gewesen sein, ein Auto zu besitzen. Nun können sie die Kosten von „Car-Sharing“-Diensten schultern (dazu empirisch Fraiberger/Sundararajan 2015). Auch mögen digitale Plattformen zur Wohnraumvermittlung Städtereisen für größere Bevölkerungsschichten erschwinglich machen (Monopolkommission 2016, Rz. 1300).

Auf der Angebotsseite können die neuen Einnahmequellen, die sich in der „Sharing Economy“ durch bessere Auslastung der Kapazitäten ergeben, dazu führen, dass insgesamt mehr Güter bereitgestellt werden (Horton/Zeckhauser 2016). So könnte sich ein Konsument entscheiden, eine Zweitwohnung zu erwerben, weil er durch die

kurzfristige Vermietung zusätzliche Einnahmen erzielen kann (Peitz/Schwalbe 2016, 241).

Es kann derzeit nicht abgeschätzt werden, welche gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen die Kombination der dargestellten Effekte haben wird. Selbst wenn die „Sharing Economy“ gesamtwirtschaftlich positive Auswirkungen hat, werden die strukturellen Änderungen, die durch sie hervorgerufen werden, einzelne Marktteilnehmer negativ belasten. So mag sich die Ertragslage etablierter Anbieter (beispielsweise Taxifahrer oder Hotels) gegenüber dem heutigen Zustand verschlechtern.⁵ Auch mögen sich bestimmte Investitionen in etablierte Geschäftsmodelle nachträglich als unrentabel erweisen (man denke etwa an Investitionen von Taxiunternehmen in Taxilizenzen). Schließlich wird es Konsumenten geben, die aus unterschiedlichen Gründen nicht auf digitale Vermittlungsplattformen zugreifen können oder wollen und die damit nicht an den positiven Auswirkungen der „Sharing Economy“ teilhaben können.

Übergangsprobleme dürfen die Wirtschaftspolitik jedoch nicht davon abhalten, die „Sharing Economy“ als Chance zu begreifen und einen zeitgemäßen ordnungspolitischen Rahmen für digitale Vermittlungsplattformen zu schaffen.

3.3 Reputation in atomistischen Märkten

Das Internet hat die gemeinsame Nutzung von Ressourcen in zweierlei Hinsicht beflügelt. Einerseits hat das Internet durch eine dramatische Senkung von Transaktionskosten dazu beigetragen, dass Dienstleistungen der „Sharing Economy“ auch über weite Distanzen hinweg in großem Umfang angeboten werden können (Cairncross 2001). So können Touristen Uber in über 90 Ländern und Airbnb in über 190 Ländern verwenden.⁶ Beim SETI@Home-Projekt steuern über 100.000 Nutzer zu einem verteilten Rechnersystem bei, das über eine Rechenkapazität verfügt, die zehn Mal größer ist als der leistungsfähigste Supercomputer der Welt.⁷

⁵ Empirische Studien in Austin, Texas, haben gezeigt, dass der Markteintritt von Airbnb zu einem Rückgang der Hotelerelöse in Höhe von acht bis zehn Prozent geführt hat (Zervas u.a. 2017).

⁶ <https://www.uber.com/en-DE/country-list> und <https://www.airbnb.com/about/about-us>.

⁷ Im Juni 2017 verfügte Seti@Home über eine Rechenkapazität von 989 TeraFLOPS (1 TeraFLOPS entspricht 10^{12} Gleitkommaoperationen pro Sekunde). Der schnellste Supercomputer der Welt (der chinesische Sunway Taihu Light) verfügte über 93 TeraFLOPS, s. <https://boincstats.com/en/stats/0/project/detail> und <https://www.top500.org/lists/2017/06>. Die

Andererseits müssen sich digitale Vermittlungsplattformen nicht mehr auf die Vermittlung von Geschäften unter Freunden und Bekannten beschränken. Sie konnten das Vertrauensproblem zwischen einander unbekanntem Vertragspartnern in einem atomistischen Markt elegant lösen.⁸ Will sich ein Tourist in einer fremden Stadt von einem unbekanntem Fahrer in einem unbekanntem Auto zu einer Sehenswürdigkeit fahren lassen, hat er vor Antritt der Fahrt keine Informationen über die Sicherheit des Autos und die Zuverlässigkeit des Fahrers (Problem der adversen Selektion). Nach Antritt der Fahrt muss der Tourist fürchten, dass sein Fahrer ihn bei der Berechnung des Fahrpreises übervorteilen will (Problem des moralischen Risikos). Diese Informationsasymmetrien zwischen Fahrer und Tourist können dazu führen, dass weniger Fahrdienstleistungen nachgefragt werden.

Im Taxigewerbe hat der Staat dieses Informationsproblem durch eine umfassende Regulierung gelöst. Zur Bewältigung des Problems adverser Selektion erlaubt das Personenbeförderungsgesetz die entgeltliche Personenbeförderung grundsätzlich nur Personen und ihren Fahrzeugen, die eine entsprechende Genehmigung besitzen. Die Genehmigung wird nur erteilt, wenn der Fahrunternehmer persönlich zuverlässig, fachlich geeignet und finanziell leistungsfähig ist. Zum Nachweis der fachlichen Eignung muss eine Prüfung absolviert werden. Sie umfasst juristische, kaufmännische, technische, sicherheitsrelevante und internationale Aspekte. Auch muss der einzelne Taxifahrer eine nach der Fahrerlaubnis-Verordnung erforderliche Ortskundeprüfung ablegen. Schließlich müssen nach der Verordnung über den Betrieb von Kraftfahrunternehmen im Personenverkehr Taxis einen hell-elfenbeinfarbenen Anstrich wählen.⁹ Zur Bewältigung des Problems moralischer Risiken existieren nach dem Personenbeförderungsgesetz in Deutschland über 800 Taxitarife. Sie werden in der Regel von den Landkreisen und kreisfreien Städten festgelegt und dürfen von Taxifahrern weder über- noch unterschritten werden.¹⁰

Rechnerkapazität des verteilten Bitcoin-Systems lag noch einmal um den Faktor 63 Millionen höher (63.000.000.000 TeraFLOPS), s. <http://www.bitcoinwatch.com>.

⁸ Für historische Beispiele von Plattformen zur Lösung von Anreizproblemen im anonymen Tausch (Netzwerken und Gilden im Fernhandel des Mittelalters) s. Greif (1993, 2006).

⁹ In sechs Bundesländern bestehen landesspezifische Ausnahmebestimmungen.

¹⁰ Deutscher Taxi- und Mietwagenverband e.V. (2017): „Rund ums TAXI“, http://www.bzp.org/Content/RUND_UMS_TAXI/index.php.

Während der Staat das Taxigewerbe zur Überwindung von Problemen adverser Selektion und des moralischen Risikos umfassend reguliert hat, haben digitale Vermittlungsplattformen für ihre Märkte andere – technische – Lösungen gefunden. So können zum Beispiel Mobilitätsplattformen wie Uber jederzeit den Standort aller Fahrzeuge bestimmen. Auch werden verteilte Bewertungs- und Reputationssysteme eingesetzt. Solche Systeme sind von Amazon, eBay, Tripadvisor oder Holidaycheck vertraut. In diesen Systemen bewerten sich – ganz im Sinne einer „Sharing Economy“ – Anbieter und Konsumenten gegenseitig. Die digitale Vermittlungsplattform aggregiert diese Bewertungen und stellt sie der jeweiligen Marktgegenseite zur Verfügung. Erst diese Innovation hat die „Sharing Economy“ ermöglicht (Bolton u.a. 2013; Diekmann u.a. 2014; Wambach 2017; Tadelis 2016; Einav u.a. 2016; zu den Grenzen s. Bolton u.a. 2017; Edelman/Geradin 2016, 315 ff.; Tadelis 2016, 333 ff.; Monopolkommission 2016, Rz. 1203 ff.).

3.4 Vom Konsumenten zum Anbieter

Die „Sharing Economy“ verändert das gemeine Verständnis vom Konsumenten. Auf digitalen Vermittlungsplattformen können Konsumenten nicht nur Produkte oder Dienstleistungen nachfragen, sondern sie auch – in einem Umfang, den sie selbst bestimmen – selbst anbieten. Auf Airbnb kann man gleichzeitig eine Wohnung mieten und selbst seine Wohnung anbieten. Dies ist in herkömmlichen Märkten viel schwieriger. Dort beruht die Grenze zwischen Anbietern und Konsumenten auf einem hohen Transaktionskostengefälle. Die technische Entwicklung ermöglicht es digitalen Vermittlungsplattformen, diese Grenze so weit abzusenken, dass die Rollen zwischen Anbieter und Konsument verschwimmen („prosumer“) (Wissenschaftlicher Beirat 2001).

4 Die Herausforderungen der „Sharing Economy“

Die „Sharing Economy“ stellt die Ordnungspolitik vor neue Herausforderungen. Es geht um die Stellung von Konsumenten und Plattformbetreibern sowie die Aufgaben des Staates.

4.1 Vom Eigentum zur Nutzung

In der „Sharing Economy“ verliert Eigentum an Bedeutung, weil es zunehmend durch ein bloßes Nutzungsrecht an der Ressource verdrängt wird (Rifkin 2007). So ist der Nutzer eines „Car sharing“-Angebots nicht mehr Eigentümer eines Fahrzeugs. Er

erhält in Allgemeinen Geschäftsbedingungen ein vertragliches Nutzungsrecht eingeräumt.¹¹

Der Übergang vom Eigentumsrecht zum Nutzungsrecht und die umfangreichen Daten, die dem Betreiber einer digitalen Vermittlungsplattform zur Verfügung stehen, ermöglichen dem Betreiber vielfältige neue Preis- und Nutzungsdifferenzierungen. So kann sich der Betreiber einer „Car sharing“-Plattform in Echtzeit darüber informieren, wo und wie ein bestimmter Nutzer ein Auto nutzt. Bei entsprechend hoher Nachfrage kann der Betreiber die Preise für die Nutzung erhöhen.¹² Entsprechende Entwicklungen lassen sich auch bei Computer-Software beobachten. Noch vor wenigen Jahren kaufte der typische Konsument Software auf einem Datenträger (zum Beispiel CD-ROM) und erwarb gleichzeitig einmalig eine Nutzungslizenz. Auf welchem Computer er die Software benutzte, zu welchen Zwecken er sie verwendete, wie lang und wie intensiv er sie benutzte, war seine Entscheidung. Heute gestatten die Anbieter ambitionierter Software zunehmend nur noch die Nutzung eines Produkts, das technisch auf ihren Servern („in the cloud“) liegt. Der Anbieter ist perfekt und in Echtzeit darüber informiert, in welcher Weise jeder einzelne Nutzer die Software einsetzt. Der Anbieter kann die Nutzungsbedingungen jederzeit anpassen und zum Beispiel Aufschläge für besonders ertragreiche Nutzungen erheben (Perzanowski/Schultz 2016).

Geschäftsmodelle in der „Sharing Economy“ bauen nicht mehr auf dem Erwerb von Eigentumspositionen auf. Sie bieten für die Konsumenten neue und schnellere Nutzungsmöglichkeiten, die allerdings mit stärkeren Preisdifferenzierungen und damit größeren Kostenrisiken für bestimmte Nutzungen verbunden sind.

4.2 Die Bedeutung der Plattformen

Wie in anderen Bereichen der Internet-Ökonomie (dazu schon Wissenschaftlicher Beirat 2001) ist der Wettbewerb zwischen digitalen Vermittlungsplattformen im Bereich der „Sharing Economy“ von Netzwerkeffekten und positiven Skalenerträgen geprägt.

¹¹ Diese Entwicklung lässt sich auch außerhalb der „Sharing Economy“ beobachten. Der Nutzer eines Streaming-Dienstes für Musik oder Filme (wie Spotify, Netflix oder Maxdome) erwirbt nicht mehr eine physische CD oder DVD, sondern erhält nur noch über das Internet einen vertraglichen Zugang zu einem Datenstrom.

¹² Diese dynamische Preissetzung führt bei Uber regelmäßig zur Diskussion, ob kurzzeitig erhöhte Preise eine legitime Antwort von Uber auf eine erhöhte Nachfrage sind.

In einem Netzwerk hängt der individuelle Nutzen des Netzteilnehmers davon ab, welche und wie viele andere Nutzer ebenfalls an das Netz angeschlossen sind. Das Netzwerk wird für jeden bereits angeschlossenen Nutzer umso wertvoller, je mehr weitere Nutzer hinzutreten. Netzwerkeffekte kann man auch als Größenvorteile auf der Nachfrageseite begreifen. Dies kann auf die Angebotsseite durchschlagen. Je stärker Netzwerkeffekte sind, desto eher kann sich nur ein einziger Anbieter am Markt halten. Will ein Wettbewerber diese Marktstellung angreifen, benötigt er eine erhebliche Verbesserung der Qualität oder eine überlegene Preisstrategie.

Gleichzeitig ist der Wettbewerb zwischen digitalen Vermittlungsplattformen in der „Sharing Economy“ von Größenvorteilen auf der Angebotsseite geprägt. Zwar können die Anfangsinvestitionen erheblich sein, die eine Plattform aufbringen muss, um ihr Geschäftsmodell zu entwickeln und zu implementieren. Sobald das Angebot steht, sind die variablen Kosten, die durch einen zusätzlichen Konsumenten entstehen, aber gering (Wissenschaftlicher Beirat 2001).

Aus dem Zusammenspiel von Netzwerkeffekten und positiven Skalenerträgen entsteht eine Dynamik, in der Unternehmen versuchen müssen, zu einem frühen Zeitpunkt der Marktentwicklung möglichst viele Kunden an sich zu binden. Wer das Produkt als Erster herausbringt, bekommt eventuell den ganzen Markt. An die Stelle des Wettbewerbs im Markt tritt der Wettbewerb um den Markt.

Aus diesem Grund nehmen digitale Vermittlungsplattformen in der „Sharing Economy“ eine zentrale Rolle ein. Konsumenten können in die Abhängigkeit von einzelnen Plattformbetreibern gelangen. Hat ein Konsument auf einer digitalen Plattform ein spezialisiertes Profil angelegt und profitiert er dadurch von personalisierten Angeboten des Plattformbetreibers, kann ein Wechsel zu einer konkurrierenden Plattform unattraktiv sein. Aufgrund hoher Wechselkosten ist der Konsument faktisch an das Angebot des Plattformbetreibers gebunden.

Dies kann problematisch sein, da der Plattformbetreiber zu einem beträchtlichen Teil darüber entscheidet, welche Dienstleistungen auf seinem Markt überhaupt angeboten werden. Anbieter und Nachfrager können auf der Plattform zur Durchsetzung ihrer Rechtspositionen nicht auf Eigentumsrechte zurückgreifen, sondern müssen sich auf die Verträge berufen, die sie mit dem Plattformbetreiber abgeschlossen haben. Dies gibt Plattformbetreibern einen erheblichen Einfluss, da

sie den Ordnungsrahmen ihrer Plattform durch die Erstellung des Vertragsnetzwerks weitgehend selbst bestimmen können.

4.3 Die Bedeutung des Staates

Da die Märkte der „Sharing Economy“ von Betreibern digitaler Vermittlungsplattformen entworfen und betrieben werden, bestimmen die Betreiber wichtige Rahmenbedingungen der Transaktionen auf ihren Märkten, darunter auch solche Bedingungen, die in den entsprechenden traditionellen Märkten vom Staat gesetzt werden.

Ein Beispiel mag dies veranschaulichen. In der Welt des traditionellen Taxigewerbes ist es der Staat – konkret der Gesetzgeber auf Bundes-, Länder- und kommunaler Ebene –, der Rahmenbedingungen des Taximarkts bestimmt. Dazu gehören nicht nur Regeln zur Haftung und Versicherungspflicht, sondern auch zu Marktzutrittsbedingungen, Qualität und Preis. In der Welt von Uber ist es nicht der Staat, sondern ein privates Unternehmen, das die Rahmenbedingungen der Transportdienstleistungen zunächst einmal bestimmt.

Dennoch sind Plattformbetreiber oft auf staatliche Rahmgestaltung angewiesen. Ob ein Geschäftsmodell wie jenes von Uber oder Airbnb erfolgreich sein wird, hängt maßgeblich von den juristischen, steuerlichen und ökonomischen Rahmenbedingungen ab, die der Staat setzt. Um die unerwünschte Umwandlung von Wohnraum in Ferienwohnungen zu verhindern, kann der Staat beispielsweise entscheiden, dass privater Wohnraum nur mit Genehmigung entgeltlich zur Fremdbeherbergung weitervermietet werden kann (so beispielsweise das Berliner Zweckentfremdungsgesetz). Der Staat kann auch eine Höchstgrenze festsetzen und bestimmen, dass privater Wohnraum nur bis zu vier Monaten pro Jahr entsprechend weitervermietet werden kann (so die Pariser Regelung).¹³

Allerdings werden die Handlungsmöglichkeiten des Nationalstaats eingeschränkt, da digitale Plattformbetreiber regelmäßig grenzüberschreitend agieren und unternehmerische Entscheidungen oftmals außerhalb Deutschlands – sei es in einem anderen EU-Land, sei es im kalifornischen Silicon Valley – getroffen werden. Will der Staat beispielsweise Regeln zur Haftung und Versicherungspflicht in der

¹³ <https://www.airbnb.fr/help/article/1383/h-bergement-responsable-en-france--mise---jour-mai-2017>.

„Sharing Economy“ setzen, kann er an Grenzen des EU-Rechts – beispielsweise die Dienstleistungsrichtlinie – stoßen. Dann ist der Staat auf eine zumindest europäische Kooperation angewiesen.

Zwar kann der Staat auch nicht-europäische Plattformbetreiber zwingen, sich an lokale Gesetze zu halten. Die Verpflichtung sozialer Netzwerke, in Deutschland einen inländischen Zustellungsbevollmächtigten zu benennen (§5 Netzwerkdurchsetzungsgesetz), ist ein solches Beispiel. Die Handlungsmöglichkeiten des Staats sind jedoch beschränkt, wenn für Konsumenten Ausweichmöglichkeiten bestehen: Wenn es für Konsumenten kostengünstig und attraktiv ist, auf eine ausländische Version einer digitalen Vermittlungsplattform auszuweichen, weil sie eine größere Funktionalität bietet als die inländisch regulierte Version der Plattform, werden die Konsumenten von der inländischen staatlichen Regulierung nicht erfasst.

5 Die Antworten auf die „Sharing Economy“

Die „Sharing Economy“ ist ein Oberbegriff für eine Vielzahl unterschiedlicher Internet-basierter Geschäftsmodelle in verschiedenen Branchen. Es ist kaum möglich, detaillierte ordnungspolitische Handlungsempfehlungen zu geben, die für alle Bereiche der „Sharing Economy“ gleichermaßen gelten. Dennoch zeigt sich, dass manche Gebiete der Ordnungspolitik für die „Sharing Economy“ gut gerüstet sind, während in anderen Gebieten Reformbedarf besteht.

5.1 Kartellrechtlicher Ordnungsrahmen

Wie in anderen Bereichen der Internet-Ökonomie können erfolgreiche digitale Vermittlungsplattformen in der „Sharing Economy“ vergleichsweise schnell hohe Marktanteile erreichen. Angesichts der Netzwerkeffekte und positiven Skalenerträge, die die „Sharing Economy“ prägen, ist dies weder erstaunlich noch grundsätzlich besorgniserregend.

Je stärker sich der Wettbewerb im Markt zum Wettbewerb um den Markt wandelt, desto wichtiger werden die kartellrechtlichen Instrumente der Marktverhaltensaufsicht. Ob eine Marktkonzentration wirklich zu einem wettbewerblichen und kartellrechtlichen Problem wird, hängt von vielen Einzelfaktoren ab (Monopolkommission 2016, Rz. 1232). So mögen sich andere digitale Vermittlungsplattformen durch ein differenziertes Angebot abgrenzen, oder Konsumenten mögen mehrere Plattformen parallel nutzen (so genanntes

„multihoming“; zu den Grenzen s. Peitz/Schwalbe 2016, 249). Dann besteht hinreichender tatsächlicher oder potentieller Wettbewerb, der den erfolgreichen Plattformbetreiber diszipliniert. Falls eine Marktkonzentration in der „Sharing Economy“ tatsächlich zu einem wettbewerblichen Problem werden sollte, ist das geltende Kartellrecht dieser Herausforderung gut gewachsen (Monopolkommission 2016, Rz. 1236; Wissenschaftlicher Beirat 2001, S. 23 ff.).

Kasten: Kartellrecht und 9. GWB-Novelle

Im Rahmen der 9. Novelle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen wurde das Kartellrecht an die neuen Herausforderungen der „Sharing Economy“ angepasst. So wurde klargestellt, dass digitale Plattformen, die auf einer Marktseite ihre Leistung unentgeltlich erbringen, dennoch den kartellrechtlichen Regelungen unterliegen (§ 18 Abs. 2a GWB). Auch sollen wichtige Effekte der digitalen Ökonomie wie Netzwerkeffekte, Wechselkosten und Datenzugang bei der kartellrechtlichen Beurteilung marktbeherrschender Unternehmen Berücksichtigung finden (§ 18 Abs. 3a GWB).

In der „Sharing Economy“ mag die vertragliche Kontrolle von Wertschöpfungsketten durch Plattformbetreiber zunehmen. Wenn digitale Vermittlungsplattformen Dienstleistungen auf ihrer Plattform nicht von ihren unselbständigen Arbeitnehmern, sondern von selbständigen Unternehmern anbieten lassen, können vertragliche Vereinbarungen zwischen Plattform und Unternehmern kartellrechtlich verbotene Vertikalabsprachen über Preise und andere Wettbewerbsparameter enthalten. Auch hierfür bietet das Kartellrecht ein erprobtes Instrumentarium (Monopolkommission 2016, Rz. 1279).

Allerdings stellt sich die Frage, ob der Wettbewerb zwischen verschiedenen digitalen Plattformen nicht behindert wird, weil die Kosten für Konsumenten, von einer Plattform zu einer anderen zu wechseln (Wechselkosten), zu hoch sind. In anderen Bereichen des Wirtschaftsrechts hat der Gesetzgeber Vorschriften zur Portabilität geschaffen. Dadurch soll sichergestellt werden, dass Marktteilnehmer ihre finanziellen Investitionen und Daten ohne großen Aufwand zu konkurrierenden Anbietern transferieren können. Solche Regelungen haben der deutsche und europäische Gesetzgeber im Bereich der Krankenversicherungen (Portabilität von

Alterungsrückstellungen nach § 204 Abs. 1 Nr. 2 Versicherungsvertragsgesetz), des Telekommunikationswesens (Rufnummernportabilität nach § 46 Abs. 3 TKG) und des Datenschutzrechts (Datenübertragbarkeit nach Art. 20 Datenschutz-Grundverordnung) getroffen. Die Wettbewerbspolitik sollte Erfahrungen mit der praktischen Wirksamkeit dieser Vorschriften sammeln, bevor die Schaffung weiterer, spezifischer Vorschriften für die „Sharing Economy“ erwogen werden kann (ebenso Monopolkommission 2016, Rz. 1236).

Schließlich stellt sich die Frage, ob in der Zukunft digitale Vermittlungsplattformen eine so hohe Marktdurchdringung und -bedeutung erlangen könnten, dass ein Zusammenbruch der Plattform derart unkontrollierbare Auswirkungen haben könnte, dass er staatlich verhindert werden sollte. Es ist schwer zu prognostizieren, ob in der „Sharing Economy“ einmal ein ähnliches „too big to fail“-Problem wie bei der Bankenregulierung entstehen könnte. Jedenfalls derzeit ist kein Handlungsbedarf ersichtlich.

Insgesamt zeigt sich, dass Wettbewerbsbehörden die Aktivitäten digitaler Vermittlungsplattformen in der „Sharing Economy“ genau begleiten sollten. Derzeit ist aber kein darüber hinausgehender Handlungsbedarf von Politik oder Gesetzgebung zur Reform des kartellrechtlichen Ordnungsrahmens erkennbar.

5.2 Deregulierung

Auch wenn das kartellrechtliche Instrumentarium zur Disziplinierung der „Sharing Economy“ ausreichend scheint, besteht doch ordnungspolitischer Handlungsbedarf. In manchen Bereichen der „Sharing Economy“ sollte dereguliert, in anderen reguliert werden.

Das Ziel einer staatlichen Regulierung der „Sharing Economy“ muss sein, ihren ökonomischen Vorteilen zum Durchbruch zu verhelfen, ohne negative externe Effekte zu schaffen oder andere berechnigte Interessen zu vernachlässigen. Grundsätzlich sollte die Ordnungspolitik hinterfragen, ob bestehende Vorschriften unter den heutigen ökonomischen und technischen Rahmenbedingungen der „Sharing Economy“ noch angemessen sind. Insbesondere muss vermieden werden, dass bestehende Vorschriften dazu genutzt werden, althergebrachte Geschäftsmodelle vor neuartiger Konkurrenz zu schützen.

Der Beirat sieht den größten Deregulierungsbedarf beim Taxigewerbe. Wie schon dargestellt, steckt das deutsche Taxigewerbe in einem strengen Regulierungskorsett, das zahlreiche Marktzutrittsschranken schafft und den Wettbewerb in qualitativer, quantitativer und preislicher Hinsicht beschränkt. Auf dieser Grundlage haben Gerichte das UberPop-Angebot in Deutschland für unzulässig erklärt. In der Regel verfügen weder UberPop-Fahrer noch Uber über die gesetzlich vorgeschriebene Personenbeförderungsgenehmigung.¹⁴

Ein solches Regulierungskorsett kann sinnvoll sein, wenn dadurch Marktversagen verhindert sowie negative externe Effekte und asymmetrische Informationsverteilungen minimiert werden. Im Taxigewerbe ist dies bei nicht-beobachtbaren Qualitätsmerkmalen wie der Verkehrssicherheit der eingesetzten Taxis oder bei einer Versicherungspflicht von Taxiunternehmen der Fall (Monopolkommission 2014, Rz. 236; Peitz/Schwalbe 2016, 246; Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur 2017). Hier ist es in der Tat sinnvoll, dem Taxigewerbe Sicherheitsstandards und Versicherungspflichten gesetzlich vorzuschreiben. Ähnliches gilt im Hotelgewerbe bei bau- und polizeirechtlichen Vorschriften. Nach der Beherbergungsstätten-Verordnung müssen Hotelzimmer Rettungswegpläne und Hinweise über das Verhalten im Brandfall vorweisen. Rettungswege müssen ausgeschildert und Räume mit Rauchmeldern ausgestattet sein. Die kommerzielle Bereitstellung von Hotelzimmern muss baurechtlichen Vorschriften, zum Beispiel dem jeweiligen Bebauungsplan, entsprechen.

Nicht alle Regulierungen des Taxigewerbes erscheinen aber auf dieser Grundlage noch angemessen. Sie haben ihre ursprüngliche Berechtigung verloren und haben nur noch wettbewerbsbeschränkende Wirkung (Peitz/Schwalbe 2016, 245). Dies betrifft insbesondere Mengenbeschränkungen und Preisregulierungen. Quantitative Beschränkungen von Taxikonzessionen erscheinen überflüssig, da sich ein Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage auch in einem wettbewerblich organisierten Taximarkt herausbilden würde. Das herkömmliche Taxigewerbe wurde Preisregulierungen unterworfen, damit Taxikunden am Ende einer Taxifahrt nicht von übermäßigen Preisforderungen überrascht werden. In einer Welt, in der Fahrdienste

¹⁴ OLG Frankfurt, Urteil vom 9.6.2016, 6 U 73/15, GRUR-RR 2017, 17; OVG Hamburg, Beschluss vom 24.9.2014, 3 Bs 175/14, NVwZ 2014, 1528.

über Apps auf dem Smartphone bestellt werden, bei denen jederzeit volle Transparenz über die Kosten der Dienstleistung besteht und Preisvergleiche einfach angestellt werden können, entfällt die Begründung für eine solche Regulierung (Monopolkommission 2014, Rz. 231 ff., 238 ff.; Monopolkommission 2016, Rz. 1278; Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur 2017).

Auch Vorschriften zur Qualitätssicherung bei Taxifahrern wie die Ortskundeprüfung scheinen überholt. Da sich Taxifahrer zunehmend auf Navigationssysteme ihres Autos oder Mobiltelefons verlassen können, verringert sich die Notwendigkeit einer Ortskundeprüfung. Sind Konsumenten mit der Leistung eines Taxifahrers nicht zufrieden, bieten Bewertungs- und Reputationssysteme vielfältige Möglichkeiten, sich zu beschweren und anderen Konsumenten die Qualität des Taxifahrers zu signalisieren (Monopolkommission 2014, Rz. 235; Monopolkommission 2016, Rz. 1269; Peitz/Schwalbe 2016, 246).

Damit entfällt nicht die allgemeine Notwendigkeit, das Taxigewerbe zu regulieren. Allerdings sollte die Wirtschaftspolitik für jedes einzelne Regulierungsanliegen untersuchen, ob eine gesetzliche Regulierung unter den veränderten ökonomischen und technischen Rahmenbedingungen noch angezeigt ist.

5.3 Regulierung

Auch wenn der Gesetzgeber den Mut zur Deregulierung haben sollte, heißt das nicht, dass die „Sharing Economy“ ohne einen gesetzlichen Regulierungsrahmen auskommt. Die Ordnungspolitik muss sicherstellen, dass ein funktionsfähiger Wettbewerb zwischen herkömmlichen und neuen Geschäftsmodellen besteht. Auch muss sie flankierende Maßnahmen ergreifen, um den spezifischen Schutz bestimmter Anbieter- und Konsumentengruppen auf digitalen Vermittlungsplattformen sicherzustellen.

Die Ordnungspolitik muss vermeiden, die Betreiber digitaler Vermittlungsplattformen in der „Sharing Economy“ gegenüber herkömmlichen Anbietern zu bevorzugen. Nur so kann funktionsfähiger Wettbewerb zwischen herkömmlichen und neuen Geschäftsmodellen entstehen. Im Bereich der Mobilität erscheint es beispielsweise angemessen, dass Betreiber von Mobilitätsplattformen die Pflicht trifft, bestimmte qualitative Mindestanforderungen hinsichtlich der Fahrzeuge und ihrer Versicherung

einzuhalten, auch wenn die Fahrdienstleistung von unabhängigen Fahrern angeboten wird. Wie das Taxigewerbe sollten Vermittlungsdienste verpflichtet werden zu überprüfen, ob ihre Fahrer und Fahrzeuge gesetzlich definierte Mindestanforderungen erfüllen. Auch erscheint es angemessen, dass die Fahrer eine Fahrerlaubnis zur Fahrgastbeförderung besitzen und dass die Fahrzeuge entsprechenden Verkehrssicherheits-Überprüfungen unterzogen werden (Monopolkommission 2016, Rz. 1268 f., 1272, 1276 f.). Im Übernachtungsgewerbe kann es unter gewissen Voraussetzungen erforderlich sein, branchenspezifische Sicherheitsvorschriften auch in der „Sharing Economy“ durchzusetzen.

Ordnungspolitische Leitlinie muss sein, dass Geschäftsmodelle innerhalb und außerhalb der „Sharing Economy“, die vergleichbare Dienstleistungen anbieten, nicht unterschiedlichen regulatorischen Anforderungen unterliegen. Nur so kann eine Wettbewerbsverzerrung durch unerwünschte Arbitrage zwischen unterschiedlichen Regulierungssystemen verhindert werden. So ist beispielsweise fraglich, ob die Wohnungsvermittlung über Airbnb mit einer professionellen Vermietung von Hotelzimmern oder der Vermietung von Privatwohnungen zu touristischen Zwecken vergleichbar ist. Davon hängt ab, ob die Wohnungsvermittlung über Airbnb einem gesetzlichen Zwang zum Abschluss einer Vermieterhaftpflichtversicherung unterliegen sollte (dazu Monopolkommission 2016, Rz. 1325).

Eine Regulierung der „Sharing Economy“ kann nicht nur angezeigt sein, um gleiche Rahmenbedingungen für Plattformbetreiber sicherzustellen. Sie kann auch erforderlich sein, um Marktteilnehmer vor den Auswirkungen von Marktversagen zu schützen (dazu Edelman/Geradin 2016, 309 ff.). So kann mit einer Regulierung bezweckt werden, Angebote bereitzustellen, die zwar gesellschaftlich gewünscht sind, aber nicht vom Markt selbst bereitgestellt werden (Edelman/Geradin 2016, 318 ff.). Im Bereich der Transportdienstleistungen können dies zum Beispiel der Transport behinderter Personen oder der Transport in entlegene Gebiete sein. Solche politisch definierten Ziele sollten alle Anbieter von Transportdienstleistungen treffen, die entweder zum Transport verpflichtet wären oder zur Finanzierung solcher Transporte beitragen würden (Monopolkommission 2016, Rz. 1208). Im Bereich des Wohnungsmarkts kann dies zum Beispiel das Ziel sein, dass Wohnungen in Großstädten nicht durch regelmäßige kurzfristige Vermietungen dem normalen Mietmarkt entzogen werden. Um dieser Gefahr zu begegnen, könnte eine Höchstzahl

an Tagen festgelegt werden, an denen ein Wohnungseigentümer seine Wohnung kurzfristig untervermieten kann (so die erwähnte Regelung in Paris; Monopolkommission 2016, Rz. 1336). Umfassende Vermietungsverbote sind auf dieser Grundlage allerdings nicht zu rechtfertigen. Etwaige Kontroll- und Durchsetzungsprobleme einer Höchstzahl-Regelung könnten durch staatliche Register oder durch Datenbanken der digitalen Plattformbetreiber gelöst werden.

Damit deutet sich ein weiteres Aufgabenfeld digitaler Vermittlungsplattformen an. Der Staat kann private Plattformbetreiber auch zur Erfüllung seiner Aufgaben heranziehen. So zieht Airbnb unter anderem in Frankreich, Indien, Italien, der Schweiz und den USA im Namen der Gastgeber Beherbergungssteuern bei Gästen ein und leitet diese an Steuerbehörden weiter.¹⁵ Uber hat vergleichbare Pilotprojekte unter anderem in Estland durchgeführt (Taylor 2017, S. 80). Allgemein könnte der Staat zur Erhebung von Steuern bei Anbietern und Konsumenten auf die Unterstützung digitaler Plattformbetreiber setzen. Dies mag schon auf freiwilliger Kooperationsbasis geschehen (Aslam/Shah, 2017, S. 19 ff., 26 ff.; Monopolkommission, 2016, Rz. 1326 ff.). Dabei sind allerdings die Grenzen des Datenschutzes zu beachten.

Regulierung kann nicht nur erreichen, dass bestimmte gesellschaftlich gewünschte Angebote in der „Sharing Economy“ existieren. Sie kann auch bestimmte Marktteilnehmer spezifisch schützen. Auf manchen digitalen Vermittlungsplattformen lässt sich beobachten, dass Aufträge nicht mehr von Personen in abhängigen Beschäftigungsverhältnissen, sondern in selbständigen Arbeitsverhältnissen erledigt werden. Auch ist bei Angeboten auf solchen Plattformen oftmals unklar, ob der Anbieter gewerblich auftritt oder nicht. So können Personen auf digitalen Vermittlungsplattformen Ressourcen zur Verfügung stellen, die sie bisher nur privat genutzt haben (beispielsweise das eigene Auto oder die eigene Freizeit).

Die Einordnung der „Sharing Economy“ in abhängige Beschäftigung oder Selbständigkeit sowie in private oder gewerbliche Tätigkeit hat vielfältige Auswirkungen. Treten Anbieter auf digitalen Vermittlungsplattformen als Selbständige auf, muss der Plattformbetreiber keine Arbeitgeberbeiträge zur

¹⁵ S. dazu <https://www.airbnb.de/help/article/653/in-what-areas-is-occupancy-tax-collection-and-remittance-by-airbnb-available>.

Sozialversicherung abführen. Auch greifen spezifische arbeitsrechtliche Regelungen – beispielsweise der gesetzliche Mindestlohn oder Kündigungsschutzvorschriften – nicht. Treten Anbieter in der „Sharing Economy“ nicht als gewerbliche Anbieter auf, unterliegen sie weniger zwingenden verbraucherrechtlichen Vorschriften und können auch von steuerlichen Privilegien profitieren.

In der „Sharing Economy“ wird die Abgrenzung zwischen abhängiger und selbständiger Beschäftigung sowie zwischen privater und gewerblicher Tätigkeit dadurch erschwert, dass beide Grenzen allgemein zunehmend verschwimmen (Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2016, 176). Kurzfristig sind die Auswirkungen dieser Veränderungen zu diffus, als dass sich klare Handlungsempfehlungen ableiten ließen. So ist bei den möglicherweise negativen Auswirkungen der „Sharing Economy“ auf Arbeitnehmer zu beachten, dass die „Sharing Economy“ eine flexible Arbeitsgestaltung ermöglicht und oftmals nur zur Generierung eines Zusatzeinkommens verwendet wird: Der typische Uber-Fahrer fährt nicht den ganzen Tag für Uber (Monopolkommission 2016, 378; Hall/Krueger 2016; Bertschek u.a. 2016). Bei Vermietungsplattformen mag der empirische Befund teilweise anders aussehen.¹⁶

Mittelfristig mag man in der „Sharing Economy“ die Abgrenzung zwischen privater und gewerblicher Tätigkeit durch die Einführung von Schwellenwerten erleichtern (Europäische Kommission 2016, 5 f.; Monopolkommission 2016, 375). Langfristig mag die Verlagerung zu selbständiger Arbeit und zu privaten Anbietern in der „Sharing Economy“ zu weitergehendem ordnungspolitischen Handlungsbedarf führen. Falls in der „Sharing Economy“ abhängige durch selbständige Beschäftigungsverhältnisse abgelöst werden, würde sich die Frage stellen, wie die Beziehung zwischen Selbständigkeit und gesetzlicher Rentenversicherung definiert werden sollte (s.a. Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2017, 167 ff.; Wissenschaftlicher Beirat 2016, 14).

Die Ordnungspolitik kann in der „Sharing Economy“ schließlich spezifische Marktteilnehmer schützen, um Übergangsprobleme abzufedern, die sich aus den strukturellen Änderungen ergeben, die die „Sharing Economy“ hervorruft. Dabei geht

¹⁶ Zur Vermieterstruktur bei Airbnb s. Katharina Brunner und Christian Endt, Airbnb wird von Profis überrannt, Süddeutsche Zeitung vom 4.8.2017, S. 15.

es insbesondere um Gruppen, die nicht von den positiven Auswirkungen der „Sharing Economy“ profitieren können (s. oben 3.2).

Bei allem Regulierungsbedarf muss der Staat immer abwägen, ob er auf nationaler oder internationaler Ebene regulierend tätig werden will. Unabhängig von den allgemeinen Herausforderungen staatlicher Regulierung in der „Sharing Economy“ (dazu oben 4.3) sollten Bundesregierung und Gesetzgeber den Schulterschluss mit ihren europäischen Partnern suchen, soweit Bereiche der „Sharing Economy“ durch EU-Recht bestimmt werden (beispielsweise im Kartell-, Verbraucherschutz-, Arbeits- und Sozialrecht). Für eine darüber hinausgehende Harmonisierung der Regelungen zur „Sharing Economy“ auf europäischer oder gar internationaler Ebene fehlen dagegen noch hinreichende Erfahrungen. Technologie und Geschäftsmodelle der „Sharing Economy“ sind noch zu sehr im Fluss. In einem solchen Umfeld kann es hilfreich sein, wenn unterschiedliche Staaten verschiedene Regulierungsansätze hinsichtlich der „Sharing Economy“ entwickeln und umsetzen. Die unterschiedlichen Ansätze europäischer Städte bei der Regulierung von Airbnb sind dafür ein gutes Beispiel. Nur dadurch gewinnt man Erfahrung über die Effektivität und Kosten unterschiedlicher Regulierungsansätze.

5.4 Reallabore

Die Diskussion um die Regulierung der „Sharing Economy“ zeigt, dass der Ordnungspolitik oftmals die Erfahrung und auch die empirischen Daten fehlen, um zu entscheiden, wie ein optimaler Regulierungsrahmen aussehen sollte. In Märkten mit einer solchen technischen Dynamik und Innovationskraft sind die Auswirkungen regulatorischer Interventionen oftmals schwer abzuschätzen.

Dies sollte die Ordnungspolitik nicht zur Passivität verleiten. Vielmehr sollte sie mit neuen Regelungen experimentieren. So kann die Ordnungspolitik für einzelne Unternehmen oder Wirtschaftszweige und für einen begrenzten Zeitraum bestimmte regulatorische Hürden absenken oder sie einem alternativen Regulierungssystem unterwerfen. Dadurch können Erfahrungen gesammelt werden, welche Auswirkungen diese Regeländerung tatsächlich auf das Verhalten von Unternehmen und den Wettbewerb hat. Die Schaffung regulatorischer Reallabore – auch Experimentierräume genannt – kann für Unternehmen attraktiv sein, kann sie doch

regulatorische Hürden und Kosten zumindest zeitweise abbauen und zu einer langfristigen Flexibilisierung von Regulierungsvorgaben führen.

Kasten: Reallabore

Im November 2015 kündigte die britische „Financial Conduct Authority“ eine „Regulatory Sandbox“ an, in der sie Unternehmen aus dem Fintech-Bereich bestimmte Anforderungen aus der Bankenregulierung – beispielsweise hinsichtlich Informationspflichten, Kapitalausstattung oder Risikominimierung – erlässt und dann beobachtet, wie sich die Produkte und Dienstleistungen der Unternehmen am Markt entwickeln. In der ersten Runde genehmigte die Behörde 24 Anträge auf „Regulatory Sandboxes“. Inzwischen haben andere Finanzmarktaufsichtsbehörden – unter anderem in Singapur, der Schweiz, Australien und Malaysia – ähnliche Projekte angestoßen.

In Deutschland hat das Bundesministerium für Arbeit und Soziales Reallabore vorgeschlagen, in deren Rahmen Arbeitgeber unter anderem mit neuartigen Zugängen zu Arbeitszeit und -ort experimentieren können (Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2016, 155, 193). Auch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie denkt über die Einrichtung von Reallaboren nach (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2017, 79 f.). Im Bereich der Energierechts wird die Einrichtung regulatorischer Innovationszonen diskutiert, und Drohnen-Tests („Paketkopter“ von DHL und „Hermes Delivery Robot“ in Hamburg) werden oftmals durch regulatorische Ausnahmen oder Auflagen ermöglicht.

Der Staat sollte solche Reallabore nur eröffnen, wenn Unternehmen ihm im Gegenzug hinreichende Informationen über die Auswirkungen des veränderten Regulierungsrahmens zur Verfügung stellen. Digitale Vermittlungsplattformen sammeln eine Vielzahl von Daten über das Verhalten von Anbietern und Verbrauchern auf ihrer Plattform, um sie funktionsfähig und sicher zu halten. Die Auswertung solcher Daten ist für die Ordnungspolitik unabdingbar, um die Auswirkungen alternativer Regelungssysteme abzuschätzen. Dabei ist besonders wichtig, dass Daten für die Zeit vor und nach der Einführung eines Reallabors zur Verfügung stehen und ausgewertet werden können (Wissenschaftlicher Beirat 2013). Die Schaffung von Reallaboren sollte datenbasiert und anpassungsfähig sein sowie auf empirischen Erkenntnissen beruhen. Die so gewonnenen Erkenntnisse könnten

mittelfristig zu einem neuen datengestützten und adaptiven Regulierungsrahmen für eine digitale Wirtschaft werden.

6 Schlussfolgerungen

Wie in anderen Bereichen der digitalen Ökonomie ändert sich in der „Sharing Economy“ die Rollenverteilung zwischen Unternehmen und Staat. In der „Sharing Economy“ schaffen Betreiber digitaler Vermittlungsplattformen Märkte, auf denen Dritte Produkte und Dienstleistungen anbieten und nachfragen. Diese Märkte werden durch ein weltweites Netzwerk von Verträgen reguliert, das die Plattformbetreiber erstellen und kontrollieren. Der Staat wird zum Mitgestalter von Märkten, weil er durch eine vorausschauende Regulierung Diensten der „Sharing Economy“ zum Durchbruch verhelfen oder sie in seinem Staatsgebiet verhindern kann.

Vor diesem Hintergrund sollte die Gestaltung des ordnungspolitischen Rahmens der „Sharing Economy“ von folgenden Grundsätzen geleitet sein:

1. *„Sharing Economy“ als Chance.* Die „Sharing Economy“ bietet ungeahnte Möglichkeiten, die effiziente Nutzung wirtschaftlicher Ressourcen zu erhöhen und neuartige Geschäftsmodelle zu entwickeln. Die Ordnungspolitik sollte diese Entwicklung als Chance begreifen. Soweit Dienste der „Sharing Economy“ in Konkurrenz zu bestehenden Dienstleistungen treten, sollte ein fairer Wettbewerb zwischen den verschiedenen Dienstleistungen ermöglicht werden. Der Staat sollte sich nicht von alteingesessenen Interessengruppen dazu drängen lassen, neue Formen der „Sharing Economy“ zu behindern oder gar zu verbieten.
2. *Regulierung.* Die „Sharing Economy“ sollte zum Anlass genommen werden zu überprüfen, ob Regulierungen bestimmter Dienstleistungen noch zeitgemäß sind. Gleichzeitig sollte darauf geachtet werden, dass Dienste der „Sharing Economy“ nicht besser oder schlechter behandelt werden als vergleichbare herkömmliche Dienstleistungen. Dies kann zu neuen gesetzlichen Pflichten von digitalen Vermittlungsplattformen in der „Sharing Economy“ führen. So muss die Ordnungspolitik darauf achten, dass Betreiber digitaler Vermittlungsplattformen ihrer Verantwortung hinsichtlich Haftung, Versicherung und Produktsicherheit gerecht werden. Netzwerkeffekte und hohe Skalenerträge können in der digitalen Ökonomie zur Reduzierung von

Wettbewerb beitragen. Die bestehenden Instrumentarien des Kartellrechts zur Bewältigung marktbeherrschender Stellungen erscheinen für die „Sharing Economy“ derzeit aber als ausreichend.

3. *Reallabore und Datenzugang.* Gesetzgebung und Verwaltung sollten Reallabore schaffen, in denen Unternehmen unter erleichterten oder andersartigen Regulierungssystemen operieren können. Dadurch können wertvolle Erfahrungen über Politikalternativen gewonnen werden. Es ist unabdingbar, dass Unternehmen in Reallaboren geeignete Daten zur Verfügung stellen, die es Behörden und unabhängigen Wissenschaftlern ermöglichen, die Auswirkungen alternativer Regelwerke zu analysieren. Dabei sind der Datenschutz und der Schutz von Geschäftsgeheimnissen zu gewährleisten

Berlin, den 23. Oktober 2017

Der Vorsitzende des Wissenschaftlichen Beirats
beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Prof. Dr. Hans Gersbach

7 Literaturverzeichnis

- Acemoglu, Daron / Restrepo, Pascual (2017): „Robots and Jobs: Evidence from US Labor Markets“, NBER Working Paper 23285.
- Aslam, Aqib / Shah, Alpa (2017): „Taxation and the Peer-to-Peer Economy“, International Monetary Fund Working Paper 17/187.
- Bardhi, Fleura / Eckhardt, Giana (2012): „Access-Based Consumption: The Case of Car Sharing“, Journal of Consumer Research 39, 881-898.
- Bertschek, Irene / Ohnemus, Jörg / Viète, Steffen (2016): „Befragung zum sozioökonomischen Hintergrund und zu den Motiven von Crowdworkern“, Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Forschungsbericht 462.
- Bolton, Gary E. / Greiner, Ben / Ockenfels, Axel (2013): „Engineering Trust: Reciprocity in the Production of Reputation Information“, Management Science 59, 265-285.
- Bolton, Gary E. / Greiner, Ben / Ockenfels, Axel (2017): „Dispute Resolution or Escalation? The Strategic Gaming of Feedback Withdrawal Options in Online Markets“, Management Science, im Erscheinen.
- Bonin, Holger / Gergory, Terry / Zierahn, Ulrich (2015): „Übertragung der Studie von Frey/Osborne (2013) auf Deutschland“, Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Forschungsbericht 455.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2017): „Weißbuch Digitale Plattformen“.
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2017): „Weißbuch Arbeiten 4.0“.
- Cairncross, Frances (2001): „The Death of Distance“, 2. Auflage, Harvard Business Review Press.
- Cohen, Peter / Hahn, Robert / Hall, Jonathan / Levitt, Steven / Metcalfe, Robert (2016): „Using Big Data to Estimate Consumer Surplus: The Case of Uber“, NBER Working Paper No. 22627.
- Dengler, Katharina / Matthes, Britta (2015): „Folgen der Digitalisierung für die Arbeitswelt“, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, IAB-Forschungsbericht 11/2015.
- Diekmann, Andrea / Jann, Ben / Przepiorka, Wojtek / Wehrli, Stefan (2014): „Reputation Formation and Evolution of Cooperation in Anonymous Online Markets“, American Sociological Review 79, 65-85.
- Edelman, Benjamin / Geradin, Damien (2016): „Efficiencies and Regulatory Shortcuts: How Should We Regulate Companies Like Airbnb and Uber?“, Stanford Technology Law Review 19, 293-328.
- Einav, Liran / Farronato, Chiara / Levin, Jonathan (2016): „Peer-to-Peer Markets“, Annual Review of Economics 8, 615-613.
- Fraiberger, Samuel / Sundararajan, Arun (2015): „Peer-to-peer Rental Markets in the Sharing Economy“, erhältlich unter <http://ssrn.com=2574337>.
- Frey, Carl Benedikt / Osborne, Michael A. (2017): „The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation?“, Technological Forecasting and Social Change 114, 254-280.

- Greif, Avner (1993): "Contract Enforcement and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition", *American Economic Review* 83, 525-548.
- Greif, Avner (2006): "The Birth of Impersonal Exchange: The Community Responsibility System and Impartial Justice", *Journal of Economic Perspectives* 20, 221-236.
- Haucap, Justus / Pavel, Ferdinand / Aigner, Rafael / Arnold, Michael / Hottenrott, Moritz / Kehder, Christiane (2017): "Chancen der Digitalisierung auf Märkten für urbane Mobilität: Das Beispiel Uber", *List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik* 43, 139-183.
- Hall, Jonathan / Krueger, Alan (2016): „An Analysis of the Labor Market for Uber’s Driver-Partners in the United States“, NBER Working Paper 22843.
- Horton, John / Zeckhauser, Richard (2016): „Owning, Using and Renting, Some Simple Economics of the Sharing Economy“, erhältlich unter <http://ssrn.com/abstract=2730850>.
- Monopolkommission (2014): „Hauptgutachten XX (2012/2013): Eine Wettbewerbsordnung für die Finanzmärkte“.
- Monopolkommission (2016): "Hauptgutachten XXI: Wettbewerb 2016".
- OECD, Organisation for Economic Co-operation and Development (2015): „The Future of Productivity“.
- Ohnemus, Jörg / Erdsiek, Daniel / Viète, Steffen (2016): „Nutzung von Crowdfunding durch Unternehmen: Ergebnisse einer ZEW-Unternehmensbefragung“, Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Forschungsbericht 473.
- Parker, Geoffrey / Van Alstyne, Marshall / Choudary, Sangeet (2017): „Die Plattform-Revolution“, MITP-Verlag.
- Peitz, Martin / Schwalbe, Ulrich (2016): „Kollaboratives Wirtschaften oder Turbokapitalismus?“, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 17, 232-252.
- Perzanowski, Aaron und Schultz, Jason (2016): „The End of Ownership: Personal Property in the Digital Economy“, MIT Press.
- Rifkin, Jeremy (2007): „Access: Das Verschwinden des Eigentums“, Campus-Verlag, 3. Auflage.
- Rifkin, Jeremy (2014): „Die Null-Grenzkosten-Gesellschaft: Das Internet der Dinge, kollaboratives Gemeingut und der Rückzug des Kapitalismus“, Campus-Verlag.
- Rochet, Charles und Tirole, Jean (2003): „Platform Competition in Two-sided Markets“, *Journal of the European Economic Association* 1, 990-1029.
- Schmidt, Florian (2016): „Arbeitsmärkte in der Plattformökonomie: Zur Funktionsweise und den Herausforderungen von Crowdwork und Gigwork“, Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Sundararajan, Arun (2016): „The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism“, MIT Press.
- Syverson, Chad (2017): "Challenges to Mismeasurement Explanations for the US Productivity Slowdown", *Journal of Economic Perspectives* 31, 165-186.
- Tadelis, Steven (2016): „Reputation and Feedback Systems in Online Platform Markets“, *Annual Review of Economics* 8, 321-342.

- Taylor, Matthew (2017): „Good Work: The Taylor Review of Modern Working Practices“, erhältlich unter <https://www.gov.uk/government/publications/good-work-the-taylor-review-of-modern-working-practices>.
- Wambach, Achim (2017): „Soziale Marktwirtschaft: Herausforderung Digitalisierung“, Wirtschaftspolitisches Zentrum der Universität St. Gallen, WPZ Analyse Nr. 14.
- Weizsäcker, Carl Christian von (2014): „Das Ende der Knappheit?“, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 10. Oktober 2014, S. 18.
- Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (2017): „Die Chancen der Digitalisierung im Taximarkt nutzen: Liberalisieren und Verbraucherschutz stärken“, List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik 43, 125-137.
- Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2001): „Wettbewerbspolitik für den Cyberspace“.
- Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2013): „Evaluierung wirtschaftspolitischer Fördermaßnahmen als Element einer evidenzbasierten Wirtschaftspolitik“.
- Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2016): „Nachhaltigkeit in der sozialen Sicherung über 2030 hinaus“.
- Zervas, Georgios / Proserpio, David / Byers, John W. (2017): „The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry“, Journal of Marketing Research 54, 687-705.

8 Mitglieder

Das Gutachten wurde vorbereitet von folgenden Mitgliedern des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Professor Dr. Stefan Bechtold (Federführung)
Professor für Immaterialgüterrecht
Departement Geistes-, Sozial- und Staatswissenschaften
an der ETH Zürich

Professor Dr. Christoph Engel
Direktor am Max-Planck-Institut zur Erforschung von Gemeinschaftsgütern
Professor für Rechtswissenschaften
an der Universität Osnabrück

Professor Christina Gathmann, Ph.D. (Stellvertretende Vorsitzende)
Lehrstuhl für Arbeitsmarktökonomie und Neue Politische Ökonomik
Alfred-Weber-Institut für Wirtschaftswissenschaften, Heidelberg

Professor Dr. Hans Gersbach (Vorsitzender)
Professor für Makroökonomie, Innovation und Politik
CER-ETH – Center of Economic Research
at ETH Zürich, Schweiz

Professor Dr. Axel Ockenfels
Professor für Wirtschaftliche Staatswissenschaften
Staatswissenschaftliches Seminar
an der Universität zu Köln

Verzeichnis der Mitglieder

Professor Dr. Hermann Albeck
Em. Professor für Volkswirtschaftslehre
an der Universität Saarbrücken

Professor Dr. Dr. h.c. Peter Bernholz
Em. Professor für Nationalökonomie, insbesondere Geld- und Außenwirtschaft,
an der Universität Basel

Professor Dr. Norbert Berthold
Professor für Volkswirtschaftslehre an der
Bayerischen Julius-Maximilians-Universität in Würzburg

Professor Dr. Charles B. Blankart
Em. Professor für Wirtschaftswissenschaften
an der Humboldt-Universität zu Berlin

Professor Dr. Dres. h.c. Knut Borchardt
Em. Professor für Wirtschaftsgeschichte und Volkswirtschaftslehre
an der Universität München

Professor Axel Börsch-Supan, Ph.D.
Direktor des Munich Center for the Economics of Aging (MEA)
am Max-Planck-Institut für Sozialrecht und Sozialpolitik, München

Professor Dr. Friedrich Breyer
Professor für Volkswirtschaftslehre
an der Universität Konstanz

Professor Dr. Armin Falk
briq - Behavior and Inequality Research Institute GmbH
Professor für Volkswirtschaftslehre
Lehrstuhl für Rechts- und Staatswissenschaften
an der Universität Bonn

Professor Gabriel Felbermayr, Ph.D.
Professor für Volkswirtschaftslehre, insb. reale und monetäre Außenwirtschaft
Leiter des ifo-Zentrums für Außenwirtschaft, München

Professor Dr. Dr. h.c. mult. Wolfgang Franz
Präsident des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung Mannheim i.R.
Professor für Volkswirtschaftslehre
an der Universität Mannheim

Professor Marcel Fratzscher, Ph.D.
Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) und
Professor für Makroökonomie und Finanzen
an der Humboldt-Universität Berlin

Professor Dietmar Harhoff, Ph.D.
Direktor am Max-Planck-Institut für Innovation und Wettbewerb, München
Professor für Betriebswirtschaftslehre
an der Ludwig-Maximilians-Universität München

Professor Dr. Dr. h.c. mult. Martin Hellwig, Ph.D.
Direktor em. am Max-Planck-Institut zur Erforschung von Gemeinschaftsgütern und
Professor an der Universität Bonn

Professor Dr. Roman Inderst
Professor für Finanzen und Ökonomie an der Universität Frankfurt/M.
House of Finance

Professor Dr. Otmar Issing
Mitglied des Direktoriums der Europäischen Zentralbank i.R.
Frankfurt/Main

Professor Dr. Eckhard Janeba
Professor für Volkswirtschaftslehre insbesondere Finanzwissenschaft
und Wirtschaftspolitik an der Universität Mannheim

Professor Dr. Günter Knieps
Direktor des Instituts für Verkehrswissenschaft
und Regionalpolitik; Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der
Albert-Ludwigs-Universität Freiburg

Professor Dr. Dr. h.c. Wernhard Möschel
Em. Professor für Bürgerliches Recht, Handels- und Wirtschaftsrecht
an der Universität Tübingen

Professor Regina T. Riphahn, Ph.D.
Professor für Statistik und empirische Wirtschaftsforschung
an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

Professor Dr. Albrecht Ritschl
Professor für Wirtschaftsgeschichte
an der London School of Economics

Professor Dr. Dr. h.c. mult. Helmut Schlesinger
Präsident der Deutschen Bundesbank i.R.
Honorarprofessor an der Deutschen Universität für
Verwaltungswissenschaften Speyer

Professor Dr. Klaus Schmidt
Professor für Volkswirtschaftslehre
an der Ludwig-Maximilians-Universität München

Professor Dr. Monika Schnitzer
Professor für Volkswirtschaftslehre
an der Ludwig-Maximilians-Universität München

Professor Dr. Olaf Sievert
Präsident der Landeszentralbank in den Freistaaten Sachsen
und Thüringen, Leipzig i.R.,
Honorarprofessor Universität Saarbrücken

Professor Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn
Präsident des Ifo-Instituts München i.R.
Professor für Nationalökonomie und Finanzwissenschaft
an der Universität München

Professor Dr. Roland Vaubel
Em. Professor für Volkswirtschaftslehre
an der Universität Mannheim

Professor Dr. Jürgen von Hagen
Professor für Volkswirtschaftslehre an der Universität Bonn
Direktor am Institut für Internationale Wirtschaftspolitik, Universität Bonn

Professor Dr. Carl Christian von Weizsäcker
Em. Professor für Volkswirtschaftslehre
an der Universität zu Köln

Professor Dr. Christian Watrin
Em. Professor für wirtschaftliche Staatswissenschaften
an der Universität Köln

Professor Dr. Ludger Wößmann
Professor für Volkswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München
Leiter, ifo Zentrum für Bildungsökonomik

Ruhende Mitgliedschaften

Professor Dr. Claudia M. Buch
Vizepräsidentin der Deutschen Bundesbank,
in Frankfurt am Main

Professor Achim Wambach, Ph.D.
Präsident des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung Mannheim
Professor für Volkswirtschaftslehre
an der Universität Mannheim

Professor Dr. Eberhard Wille
Em. Professor für Volkswirtschaftslehre und Finanzwissenschaft
an der Universität Mannheim