



Dr. Siegfried Timpf, April 2017

ZWEI GESICHTER DER SHARING ECONOMY

Dossier „Digitalisierung“ – Teil 7 einer Mini-Serie im Rahmen
der Kommission „Arbeit der Zukunft“

Über den Autor

Siegfried Timpf, Jg. 1958, Dr. rer. pol., ist Sozialökonom (HWP Hamburg) mit den Forschungsschwerpunkten Diskursanalyse, Ideengeschichte, Wissenssoziologie und Zeitpolitik. Aktuelle Forschungsinteressen sind vergleichende Feld- und Netzwerkanalyse, Geschichte und Zukunft der Digitalisierung, Entstehung und Entwicklung des zeitpolitischen Feldes.

Zwei Gesichter der Sharing Economy

Auch wenn die verwendeten Bezeichnungen in diesem neuen Dienstleistungsmarkt (Gemeinschaft, Austausch, Teilen, Nachbarschaft) ein positives Bild dieses Sektors suggerieren, so existiert eine semantische Verwirrung um den realen Gehalt dieser Bezeichnungen (Degryse 2016. 28). Der gemeinsame semantische Kern dieser Bezeichnungen ist die Vorstellung eines unmittelbaren Zusammentreffens eines Angebotes und einer Nachfrage nach diesen Leistungen, wie sie von Rifkin (2001) entwickelt wurde¹.

Dieses idyllische Bild der Sharing Economy korrigieren Eckhardt/Bardhi (2015), die zum einen darauf verweisen, dass der Austausch eine lange geübte soziale Praxis in Familien ist. Diese Art des Teilens wird ohne Profitinteressen vollzogen. Davon unterscheiden sie jedoch das marktvermittelte Teilen, in dem ein Unternehmen zwischen anonymen Beteiligten vermittelt. Letzteres ist nach ihrer Auffassung kein Bestandteil einer sharing economy. Die Beteiligten handeln nutzenmaximierend und nicht stabilisierend für einen sozialen Zusammenhang. Degryse verweist weiter auf Bauwens und dessen Analyse der Praktiken von Uber: *„The “sharing economy” which I call “peer-to-peer”, in which individuals organize to create common assets, has an important emancipatory potential. But Uber is not part of this “collaborative” or “sharing” economy; it is much more a question of placing on the market resources that were not previously used. The difference between “peer-to-peer” production and Uber is the fragmentation of labour, the placing of workers in competition to obtain a service, without their having access to this service, this*

¹ Diese Intuition von Rifkin wird u. a. auch aktuell in „Die Null-Grenzkosten-Gesellschaft“ (Rifkin 2014) entfaltet. Zentrale Thesen von Rifkin sind, dass durch die Digitalisierung und den allgemeinen technischen Fortschritt vermehrt zu Null-Grenzkosten Produkte hergestellt werden, das kapitalistische Wirtschaftssystem sich auflöst und eine Gesellschaft des Teilens und gemeinsamen Nutzens entsteht. Dem kapitalistischen Wirtschaftssystem kommt in langer Frist nur noch eine Nischenexistenz zu. Nach Rifkin haben die Monopolstrukturen, die auf der Basis des Internets ihre Gewinne erzielen, nur eine transitorische Funktion. Nach dem Aufbau eines Super-Internets wird nach dieser Vision die Crowd die Kontrolle über die sozialen Commons übernehmen.

“common good”, which in this case is the algorithm controlled by the company. This leads to imbalances and, at the same time, precarity for some. When Uber sets up in Paris, its profits go to the shareholders in the Silicon Valley’ (Le Monde 2015).” (Degryse 2016, 28/29).

Mit Schor (2014, 2) lassen sich vier Kategorien der sharing economy unterscheiden: a) Rezirkulation von Gütern, b) intensiviert Nutzung von langlebigen Gebrauchsgütern, c) der Austausch von Diensten und d) das Teilen von Besitz. Damit ist das Feld, um das es geht, abgesteckt.

Wird nach der zeitlichen Dimension eines „crowd-based capitalism“ gefragt, so sehen die Protagonisten (Sundarajan 2016, 204) den Beginn einer langfristigen Entwicklung. Begründet wird dies damit, dass die internetgeführten Prozesse der Ausbeutung untergenutzter Ressourcen, seien es physisches oder finanzielles Kapital oder Talent, sowohl unaufhaltsam als auch mit hohem Tempo vor sich gehen werden. Die langfristigen Nutzenwirkungen sind danach nicht nur in Produktivität und Effizienz zu sehen, sondern auch in den positiven Beschäftigungswirkungen, die für alle diejenigen, die die Automation und ihre Folgen fürchten, Anlass zur Erleichterung sein werden (vgl. Spence 2015). Allen/Berg (2014) nehmen für die sharing economy an, dass sie durch

- einen nachhaltigeren Umgang mit unternutzten Ressourcen,
- self-governance durch Institutionen der Zivilgesellschaft,
- alternative Preismodelle wie das dynamic pricing,
- die Möglichkeit, Marktwissen wirksam einzusetzen in einem trial- and error Innovationsprozess

charakterisiert ist (Allen/Berg 2014, 17).

Eine empirische Untersuchung zu den Gründen für den Erfolg von internetbasierten Plattformen beleuchtet die Dynamik dieses Sektors. Evans/Gawer (2016, 4) stellen neben den genannten Argumenten, die auf eine produktivere Nutzung bislang unternutzter Güter abstellen, fest, dass allein 9 Plattformen in den USA in 2014 über 11000 Patente zuerkannt wurden. Ihre disruptive Qualität habe bereits mehrere Branchen umgestaltet.

Fundamental seien die Netzwerkeffekte für den Erfolg der Plattformen. Evans/Gawer unterscheiden hier direkte Netzwerkeffekte, die aus einer sich selbst verstärkenden Spirale bestehen (Nutzende beziehen weitere Nutzende ein), und indirekte Netzwerkeffekte (Nutzendeninteresse führt zu einer Steigerung auf der Angebotsseite einer Plattform). Ausschlaggebend für die dynamischen Netzwerkeffekte sei die Verfügung vieler Menschen über internetfähige Geräte und Applikationen. Weiter ist ein sogenanntes Innovations-Ökosystem von großer Bedeutung, dies spielt darauf an, dass Plattformen für externe Entwickler attraktiv werden, aber auch auf die Bedeutung anderer digitaler Detailtechnologien, die in die Plattform integriert werden. Schweighofer betont bei einer kritischen Grundhaltung vor allem die Bedeutung der Netzwerkeffekte, die verantwortlich seien für das „The winner takes it all“-Prinzip, das sich bei Weblösungen oft durchsetze. Die aus den Netzwerken entstehenden Effekte führten zunächst zu relativen Vorteilen gegenüber Konkurrenten, könnten sich aber schnell in eine dominante Marktposition umwandeln lassen (Schweighofer 2016, 221).

Wie realistisch ist dieses überaus positiv gezeichnete Bild der sharing economy? Auch Schor stellt zunächst fest, dass das Versprechen der Plattformen einer vereinfachten Möglichkeit der Verbindung zwischen Fremden durch die neuen Technologien als Treiber mit allgemeiner Zustimmung rechnen kann. Sie betont jedoch: *„But technologies are only as good as the political and social context in which they are employed.“* (Schor 2014, 12).

Einen guten Überblick zu den Bedingungen und Effekten der Plattformökonomie auf einen Blick gibt Herkommer in der nachfolgenden Skizze.

Preconditions:

- Large and active crowd
- Digital reputation mechanism

Results:

- Low wages (overall)
- Risk of unproductivity transferred
- Employer/Employee relationship under threat
- General terms and conditions instead of employment contract
- Control mechanisms
- Virtual and international dimension



Herkommer 2016, 19

Die grundlegenden Bedingungen sind eine große Zahl von aktiven Nutzerinnen und ein funktionierender digitaler Reputationsmechanismus. Empirische Untersuchungen zum Lohnniveau der Crowdworker belegen, dass nur bei erfahrenen Crowdworkern etwa das Mindestlohniveau erreicht wird. Ein reguläres Beschäftigungsverhältnis entsteht nicht. Die Kontrollmechanismen sind über die Plattformarchitektur nur in einer Richtung wirksam. Die virtuelle und internationale Dimension der Plattformen erschwert Transparenz zu den tatsächlichen Wirkmechanismen und zum Verbleib der Gewinne aus den Transaktionen. In der Summe bedeutet dies, dass eine Vielzahl von „Netzwerkexternalitäten“ erzeugt wird. Degryse nennt Uber als Beispiel: „*The same logic is applied at Uber where there exists no form of employment contract for service providers: ‘Drivers get paid only when they work and are responsible for their own pensions and health care. Risks borne by companies are being pushed back on to individuals’ (The Economist 2015a).*“ (Degryse 2016, 34).

Degryse geht auch auf die Plattform Amazon Mechanical Turk (AMT) ein, die Auftraggeber mit überwiegend gering qualifizierten Auftragnehmern verbindet. Die Konstruktion und die Praktiken dieser Plattform erzeugen enorme Vorteile für die Auftraggeber:

„As contractors, AMT workers are excluded from the protections of minimum-wage laws. Amazon also allows employers to decide whether or not they want to pay. The intention is to let employers set standards.“ (Degryse 2016, 37). Angesichts dieser Situation wurde eine Applikation entwickelt, die Bewertungen von Auftraggebern durch Auftragnehmer sichtbar werden lässt. Dies erzeugt kein Kräftegleichgewicht, ist aber ein Schritt auf einem langen Weg. Degryse befürchtet, dass ähnliche Entwicklungen wie in der sharing economy auch in der Welt der Industrie möglich werden, und listet die spezifischen Effekte der Digitalisierung auf:

- *“it concentrates power and wealth along the value chain in the digital marketplace platform or the owner of the communication standard, thereby depriving all other companies of the capacity to invest, to innovate and to provide good wages and working conditions;*
- *it challenges the foundations of the (permanent, full-time) employment relationship, because all functions of this relationship (including the control of the task) can be performed remotely. Consequently, workers are placed in a worldwide competition on price, and the amount of precarious work is exploding (e.g. numbers of freelancers, bogus selfemployment work situations, crowdsourcing, etc.);*
- *it opens up new possibilities for control over workers but also for cooperation between them’.*” (Degryse 2016, 38).

Zur Frage der möglichen Regulierungsmechanismen besteht ein lebhafter Diskurs in dem „faire Spielregeln“ (Revermann 2016, 8/9) eingefordert werden, aber auch generell die Frage diskutiert wird, ob die Regulierungsmechanismen, mit denen bestimmte gesellschaftliche Zwecke verfolgt werden, durch die Plattformen umgangen werden dürften. Die pauschale Abwehr von Regulierungsmechanismen durch die Unternehmen der Plattformökonomie hat auch in den USA zu kritischen Positionsbildungen geführt: *„However, the sharing economy also presents substantial risks. The country has built up an extensive regulatory structure over many decades to protect workers, consumers, and property owners. The sharing economy will require the modernization of this regulatory structure. In some cases, regulations have outlived their usefulness and should be*

eliminated. However, many of these regulations serve important public purposes. If the sharing economy is used as a way to circumvent them, then it will impose substantial costs on society.“ (Baker 2015, 1). Probleme einer effektiven Regulierung der sharing economy werden in den bereits erwähnten “überlebten” Regelungen gesehen, aber auch in der radikal neuen Organisationskultur und der fehlenden internationalen Kooperation von Regierungen (vgl. Dostmohammed/Long 2015).

Seltener wird im Diskurs um eine mögliche Regulierung der sharing economy der Kern der Plattformökonomie, die Basis der Kontrollmacht, thematisiert. Sie ist in den Algorithmen verborgen, die eine Einflussnahme zweiter Ordnung auf ausgedehnte Nutzerinnenpopulationen ermöglichen. In dieser algorithmic regulation sieht Morozov das politische Programm, das aus Silicon Valley kommt, und in dem die sharing economy, gekoppelt mit der digitalen Reputation von Individuen, den neuen Wohlfahrtsstaat bildet: *„This new type of governance has a name: algorithmic regulation. In as much as Silicon Valley has a political programme, this is it. For Silicon Valley, though, the reputation-obsessed algorithmic state of the sharing economy is the new welfare state. If you are honest and hardworking, your online reputation would reflect this, producing a highly personalised social net. It is "ultrastable" in Ashby's sense: while the welfare state assumes the existence of specific social evils it tries to fight, the algorithmic state makes no such assumptions. The future threats can remain fully unknowable and fully addressable – on the individual level.*“ (Morozov 2014).

Monopole und Oligopole sind in der Ökonomie als Phänomene der Selbstaufhebung marktlich verfasster Prozesse seit langem bekannt und werden analysiert. Die Großstrukturen der Sharing Economy weisen einige Besonderheiten auf. Sie nutzen das Internet als Basis für beschleunigte Prozesse, in denen sie „Netzwerkeffekte“ nutzen. Sie arbeiten in der Expansionsphase mit offenen Strukturen, die bei einer erfolgreichen Ausdehnung für Konkurrenten geschlossen werden. Wie Airbnb und Uber zeigen, werden die Gewinne aus vollzogenen Transaktionen konzentriert, während die Risiken, die mit der konkreten Arbeit

zusammenhängen, ausgeblendet werden und verstreut im sozialen Raum und in der Zeit auftreten.

Und zugleich lösen sich die Verwertungsprozesse vom Fokus Eigentum, Nutzung wird wichtiger. Noch gibt es keine Untersuchungen darüber, wie sich der erhöhte Nutzungsgrad auf die physischen Prozesse, also die durchschnittliche Haltbarkeit oder die Reparaturanfälligkeit auswirkt. Die Nutzung durch Airbnb kann veränderte Nutzungsstrategien von Wohneigentum herbeiführen, die eine Steigerung der Profitabilität bewirken, aber in den Zentren zu einer weiteren Verknappung von Wohnraum führen.

Die Grundidee hinter den kommerziellen Nutzungen der Plattformen erscheint als Inwertsetzung unternutzter Gebrauchsgüter, aber es ist die Idee der Unternutzung von menschlicher Arbeitskraft, die Basis dieser Tendenz ist. Menschliche Arbeitskraft wird von dem befreit, was nur eine Nutzung unter bestimmten Bedingungen zulässt. Zu denken ist hier an die Ähnlichkeit mit dem Verdampfen ständischer Strukturen handwerklicher Produktion in der industriellen Revolution², in der Schranken für die Nutzung menschlicher Arbeitskraft beseitigt wurden, und hier besteht eine gewisse Analogie. Diese Analogie führt jedoch in eine Aporie: Menschliche

² Das System des Crowdworkings weist starke Ähnlichkeiten zu Heimarbeitsstrukturen auf, die als Zwischenstufe im Übergang von handwerklicher Produktion zur industriellen Produktion verbreitet waren. Die Ähnlichkeiten beziehen sich auf die Entgeltkonstruktion unter Fokussierung auf das Arbeitsprodukt und nicht auf ein Beschäftigungsverhältnis, auf die Funktion der Vermittlung (Faktor) zwischen Auftraggebern und dispersen Arbeitskräften, die Risikoverteilung in der gesamten Wertschöpfungskette, den überwiegenden Nebenerwerbscharakter und die Tatsache, dass es sich überwiegend um Frauen handelt (vgl. Warter 2015, 6ff.). Die Ähnlichkeiten sollten jedoch nicht zu einer Identitätsannahme bezüglich des Verlagssystems und der Crowdwork verführen. Eigentümlich ist dennoch die Implementierung technologischen Fortschritts unter Koppelung an eine soziale Form, die angesichts der Befreiung der Arbeitskraft von allen Bindungen und bedeutender Machtasymmetrien nicht als soziotechnischer Fortschritt, sondern als Mischung von technologisch determiniertem Fortschritt und sozialem Rückschritt bezeichnet werden kann. Insbesondere Hill (2016, 17) empfiehlt die Ausarbeitung eines neuen Sozialvertrages für alle Arten von Beschäftigten unter Auswertung der US-amerikanischen Erfahrungen. Risak (2015) erkennt zwei dringliche Regelungsbedarfe hinsichtlich des Entgeltes und der AGB der Plattformen. Für alle Crowdworker, die nicht Arbeitnehmer sind, empfiehlt er die Einbeziehung in den Geltungsbereich des Heimarbeitsgesetzes.

Arbeitskraft ist keine Ware, die von allen Restriktionen im Gebrauch befreit werden kann. Alle Fortschritte seither wurden durch Kämpfe und Verhandlungsmacht um die soziale Gestalt von Technologien erreicht, nicht als automatische Folge der Technologien. Bezogen auf die Arbeit unter Nutzung von Plattformen³ erfolgt zugleich eine Verbindung über die Plattform und eine Teilautonomie in der Erbringung einer konkreten Leistung (situativ) und zugleich eine Abkoppelung von dem Verwertungs- und Analysezyklus, der eine Modifizierung der Plattform erlaubt (prozessual/strukturell) bei ungleicher Machtposition von Auftraggebern und Arbeitenden⁴.

Silberman ist es gelungen, unter Verzicht auf die Metaphorik des Netzwerkes das Verhältnis von technologischer Struktur und Verhalten der Nutzenden zu analysieren: *“Crowd work is one such polycentric system. It is populated, as described in previous chapters, not by the narrowly self-interested “rational” actors of neoclassical economic analysis, nor even by boundedly rational actors who aim at “full” rationality (i.e., self-interestedness) but are constrained by their limited access to information and cognitive limitations, but by situatedly rational actors who act based on a combination of enlightened self-interest, sophisticated but ever-imperfect and -evolving models of the market and its sociotechnical contexts, inequity aversion and other nonmonetary or procedural desiderata such as communicativity, and perhaps even altruism.”* (Silberman 2015, 137).

Am Verhältnis von AMT und Turkoption wird die Bedeutung einer zumindest partiellen Korrektur von Macht- und Informationsasymmetrien klar. Silberman analysiert auch die

³ Es ist derzeit unklar, wie die „Plattformen“ analytisch/rechtlich zu beurteilen sind: *„In fact nobody is even clear what kind of legal entities online platforms are. Should they be regarded as markets, temporary work agencies, labour exchanges, social enterprises suppliers of services, advertising platforms, online directories or private employment agencies?“* (Huws 2016, 27).

⁴ Es kann inzwischen auf alternative Webtechnologien verwiesen werden, die nicht auf die Förderung von Widerstands- und Solidarformen fokussiert sind: *“Diese alternativen Verwendungszwecke webbasierter Produktionstechnologie beweisen, dass Web-Technologie auch gesamtgesellschaftliche Emanzipationspotentiale zutage fördern kann. Und ihr emanzipatorisches Potential nicht nur in innovativen Widerstandsformen liegt.“* (Ellmer 2014, 14).

Probleme, die mit einer Fragmentierung der Arbeitenden (Unerfahrene, Professionelle) zusammenhängen, aber auch mit den vielfältigen Anforderungen an eine Architektur von Turkocticon, die im Prozess der Generierung hinsichtlich der Möglichkeiten von Solidarität an die Softwarekonstruktion zu stellen sind als *"institution-infrastructure systems" „...that serve a broader notion of the public good than most contemporary large-scale information systems."* (Silberman 2015, 144).

Sowohl der Bereich des temporären Wohnens als auch der intensivierten und modifizierten Nutzung des Automobils setzt physisch-soziale Prozesse voraus, die außerhalb der Digitalisierung entstanden⁵. Der Fordismus hatte eine Komponente, die als Kommodifizierung der Konsumtion umschrieben werden kann. Das bedeutet, dass die Konsumtionssphäre warenförmig verfasst ist und Formen partieller Subsistenzproduktion ohne Vermittlung des Marktes aufgelöst werden. Genau in diesem Bereich wird nun die Unternutzung angenommen, die eine weitere Welle der Einbeziehung in den veränderten Gebrauch von langlebigen Gebrauchsgütern im Bereich der Reproduktion und Konsumtion einleitet. Unternutzung ist keine Kategorie, die selbsterklärend ist: Die Praktiken der Nutzung von Konsumgütern sind historisch sehr verschieden ausgeprägt und orientieren sich an den sozialen Verwendungszusammenhängen. Nachfolgend informiert eine Übersicht, die verschiedene Charakteristika der vorausgehenden Darstellung aufnimmt, über die Veränderungen von Fordismus zu Digitaler Transformation. Angestrebt wird keine dichotomische Ordnung, sondern ein Vergleich, der Brüche, aber auch Verschiebungen und Neuschreibungen, herausstellt.

⁵ Die Überlegung zur Verschränkung von in der fordistischen Entwicklungsphase aufgebauten Voraussetzungen und digitalen Anwendungen werfen ein anderes Licht auf die von den Protagonisten der digitalen Disruption bevorzugte Frontstellung gegenüber allem, was von diesen als Fordismus geradezu denunziert wird. In vielerlei Hinsicht handelt es sich um ein Ergänzungs- und nicht um ein Ausschließungsverhältnis, in dem digitale Anwendungen auf notwendige Bedingungen nicht-digitaler Natur zugreifen unter Ausschluss von Regelungen, die bezüglich von Gebrauchsgütern wie auch der Arbeitskraft bislang Geltung beanspruchen konnten.

Fordismus und digitale Transformation

Fordismus

Digitale Transformation

Integration männlich geprägter Erwerbsarbeit und Absicherung von daran gekoppelten Risiken

Integration männlicher und weiblicher Erwerbsarbeit differenziell, Abkoppelung/Externalisierung von Risiken, Teilautonomisierung von Erwerbsarbeit in neuen Formen

Produktivistische Rationalität, bezogen auf technisierte Arbeitsumgebungen (Arbeitskraft als unvollkommene Maschine)

Innovationsrationalität und Zugriff auf Konsumtion (Technologische Fokussierung von Innovation bei Gleichzeitigkeit von technologischem Fortschritt und Nutzungsfortschritt, Rückführung von Gebrauchsgütern in Verwertungszusammenhänge, Weiterentwicklung von Gebrauchsgütern durch Nutzungsentdeckungen)

Standardisierung von Arbeit und Leben, raumzeitliche Trennung, Erwerbsarbeit als Maßstab (NAV)

Entstandardisierung von Arbeitsbedingungen und Standardisierung (Plattformen) von Kontrollmechanismen als „Technologie mit beliebiger sozialer Form“. Vervielfältigung von Lebensbedingungen

Massenproduktion und Konsumtion gekoppelt, aber kommodifizierter Konsum als begrenztes Gegenstück zur Fabrikdisziplin (Freiheit) und Eigentumsparadigma

Integration von nicht-disziplinaren Anteilen in Erwerbsarbeit, dafür Konsum zunehmend als Sphäre mit Verwertungs- und Disziplinelementen (automatisiert) (Erreichbarkeit, Erwerbsarbeitsaspekte, Prosuming) Nutzungsparadigma

Zentralisierung von Autorität, direkte Kontrolle und indirekte Kontrolle über technische Anordnungen, Taylorismus als fortschreitende Zergliederung komplexer Arbeitsvorgänge und Trennung von Planung/Kontrolle von Ausführung

Digitaler Taylorismus als Trennung von Ausführung und Herrschaft über Algorithmen und Verwertungszusammenhänge (Kontrolle zweiter Ordnung) als mögliche Entkoppelung von technologischer und sozialer Form (Dekontextualisierung – Rekombinierung)

Literatur

- Allen, D. / Berg, C. (2014): The sharing economy. How over-regulation could destroy an economic revolution. Melbourne: Institute of Public Affairs.
- Baker, D. (2015): The Opportunities and Risks of the Sharing Economy. Written Testimony. <http://cepr.net/publications/briefings/testimony/the-opportunities-and-risks-of-the-sharing-economy> (Zugriff: 12.01.2017).
- Degryse, C. (2016): Digitalisation of the Economy and its Impact on Labour Markets. Etui: Working Paper 2016.02, Brüssel.
- Dostmohammed, S./Long, J. (2015): Regulating the Sharing Economy. Applying the process for creative destruction. Dalhousie University.
- Eckhardt, G.M./Bardhi, F. (2015): The sharing economy isn't about sharing at all. In: Harvard Business Review, 28 January 2015. <https://hbr.org/2015/01/the-sharingeconomy-isnt-about-sharing-at-all>.
- Ellmer, M. (2014): Emanzipationsbestrebungen in digitalen Arbeitsbeziehungen. Beitrag zum Thema „Track #9 „Emanzipation durch Innovation? Momentum 2014. http://momentum-kongress.org/cms/uploads/PAPER_Ellmer-Markus_Emanzipationsbestrebungen_in_digitalen_Arbeitsbeziehungen.pdf
- Evans, P. C./Gawer, A. (2016): The Rise of the Platform Enterprise. A Global Survey. New York: the Center for Global Enterprise.
- Herkommer, F. (2016): Digital change. Projektpräsentation Arbeiterkammer Wien. Wien.
- Hill, S. (2016): Die kalifornische Herausforderung. Wie disruptive Geschäftsmodelle (nicht) zu regulieren sind. FES Policy Paper. <library.fes.de/pdf-files/id-moe/12797.pdf>.
- Huws, U. (2016): Platform Labour: Sharing Economy or Virtual Wild West? In: Journal for a progressive economy, Nr. 07 - JANUARY 2016, S. 24-27.
- Morozov, E. (2014): The rise of data and the death of politics- The Guardian/Technology/The Observer. <https://www.theguardian.com/technology/2014/jul/20/rise-of-data-death-of-politics-evgeny-morozov-algorithmic-regulation> .
- Rifkin, J. (2014): Die dritte industrielle Revolution. Die Zukunft der Wirtschaft nach dem Atomzeitalter, Frankfurt: Fischer Verlag.
- Risak, M. (2015): Crowdwork – Erste rechtliche Annäherungen an eine „neue“ Arbeitsform. In: Zeitschrift für Arbeits- und Sozialrecht, Nr. 01 Jänner 2015, S. 11-19.
- Schor, J. (2014): Debating the sharing economy. http://www.greattransition.org/images/GTI_publications/Schor_Debating_the_Sharing_Economy.pdf (15.11.2016, 13.00).
- Sundararajan, A. (2016): The Sharing Economy. The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism. Cambridge/London: MIT-Press.
- Schweighofer, J. (2016): Zur Befreiung des Menschen von mühevoller Arbeit und Plage durch Maschinen, Roboter und Computer – Auswirkungen der

- Digitalisierung auf die Arbeitsmärkte. In: Wirtschaft und Gesellschaft, 42. Jg., Heft 2, S. 219-255.
- Silberman, M. S. (2015): Human-Centered Computing and the Future of Work: Lessons from Mechanical Turk and Turkopticon, 2008–2015. Dissertation. University of California, Irvine.
- Spence, M. (2015): The Inexorable Logic of the Sharing Economy. Project Syndicate, Sept 28th.
- Sundararajan, A. (2016): The Sharing Economy. The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism. Cambridge/London: MIT-Press.
- Warter, J. (2015): Crowdwork. Arbeit im globalen Schwitzsystem. Beitrag zum Thema „Track #3 Kritik und Geschichte der Ökonomie“ Momentum 2015. http://momentum-Kongress.org/cms/uploads/PAPER_Warter-Johannes_Crowdwork.-Arbeit-im-globalen-virtuellen-Schwitzsystem.pdf.