



# Inhaltsverzeichnis

Die wichtigsten Ergebnisse auf einen Blick	04
Einleitung: Ursprung und Bedeutung der Sharing Economy	06
Die Sharing Economy aus ökonomischer Perspektive	07
Die volkswirtschaftlichen Auswirkungen der Sharing Economy	07
Wann sind staatliche Regulierungen gerechtfertigt?	08
Liegt in der Sharing Economy Marktversagen vor?	08
Sind einheitliche regulatorische Rahmenbedingungen notwendig?	12
Die Sharing Economy aus rechtlicher Perspektive	13
Zwei Funktionen des Rechts	13
Erwartungssicherung und soziales Vertragsrecht	13
Digitale Kommunikation und das Recht der Selbstregulierung	16
Öffentlich-rechtliche Regulierung	17
Schlussfolgerungen	20
Literaturverzeichnis	22
Autoren	23

## Danksagung

Die Autoren bedanken sich ganz herzlich bei folgenden Personen für die interessanten Gespräche und wertvollen Inputs: Dr. Rafael Corazza (Wettbewerbskommission WEKO), Prof. Dr. Peter Hettich (Universität St. Gallen) und Dr. Simon Jäggi (Staatssekretariat für Wirtschaft SECO).



# Die wichtigsten Ergebnisse auf einen Blick

Die Sharing Economy liegt im Trend: Immer mehr Menschen mieten und vermieten Produkte und Dienstleistungen über Onlineplattformen. Dies führt zu einer effizienteren Allokation von Gütern wie etwa Autos oder Wohnungen, zu einem grösseren Angebot, geringeren Preisen und häufig einer besseren Qualität, was letztlich die Wohlfahrt der Konsumenten erhöht. Zu den Profiteuren der Sharing Economy gehören aber auch Privatanbieter, die ohne grosse Kosten und Risiken ihre Güter und Fähigkeiten einem bisher kaum zugänglichen globalen Netzwerk anbieten können.

Trotz dieser Vorteile wächst der Widerstand gegen die Sharing Economy. Der grosse Erfolg von Plattformbetreibern wie Airbnb oder Uber hat dazu geführt, dass betroffene Unternehmen aus der „traditionellen“ Wirtschaft unter Druck geraten sind. Sie monieren, Anbieter und Plattformbetreiber in der Sharing Economy würden Vorschriften unterwandern und müssten deshalb denselben Regulierungen unterstellt werden wie die „traditionellen“ Unternehmen oder gar verboten werden.

Die vorliegende Untersuchung zeigt anhand der beiden Bereiche Beherbergung und Personentransport, dass solche Forderungen überzogen sind. Es braucht zwar rechtliche Anpassungen, aber das Ziel vieler Regulierungen in der „traditionellen“ Wirtschaft, nämlich der Schutz der Konsumenten, lässt sich in der Sharing Economy in den meisten Fällen ohne staatliches Eingreifen lösen, und zwar oftmals deutlich effizienter.

Aus Sicht der Autoren drängen sich für den Schweizer Gesetzgeber folgende **sechs Massnahmen** auf, die zusammengenommen eine Art regulatorisches Rahmenwerk bilden, Marktversagen korrigieren, die traditionelle Wirtschaft entlasten und für die nötige Rechtssicherheit sorgen:

- **Abbau von bestehenden, nicht mehr zeitgemässen Regulierungen:** Die Sharing Economy bietet die Möglichkeit, historisch gewachsene und nicht mehr zeitgemässe Regulierungen in der „traditionellen“ Wirtschaft abzuschaffen. Beispiele dafür sind etwa die Ortskundeprüfung für Taxifahrer oder die quantitative Beschränkung der Taxiunternehmen.
- **Gesetzliche Legitimierung der Selbstregulierung:** Bewertungs- und Monitorsysteme sollten als Form der Selbstregulierung gesetzlich legitimiert werden. Sie sind dazu imstande, viele der herkömmlichen Regulierungen z.B. zur Sauberkeit von Unterkünften oder zur Zuverlässigkeit von Fahrern zu ersetzen und deren Ziele effizienter zu erreichen.
- **Einführung von Mindestvorschriften:** Weil Selbstregulierung nicht alle Probleme lösen kann, sollten gewisse staatliche Mindestvorschriften auch für Sharing-Economy-Plattformen gelten, wie etwa ein Backgroundcheck für Fahrer oder die Meldepflicht für ausländische Touristen bei Übernachtungen.
- **Aufhebung der juristischen Unterscheidung von Gewerbe und Privat:** Da sich die rechtliche Unterscheidung von Gewerbe und Privat

kaum auf die Sharing Economy anwenden lässt, sollten nachgewiesene Aspekte von Marktversagen und dabei vor allem die konkreten Gefährdungslagen Ausgangspunkte für Mindestvorschriften bilden. So könnte z.B. die Vorgabe, dass (elektronische und traditionelle) Fahrtenvermittler einen Backgroundcheck bei ihren Fahrern durchführen, nicht von der Gewerbmässigkeit abhängen, sondern – dem Gefährdungspotential entsprechend – generell gelten. Im Beherbergungsbereich könnten gewisse Mindeststandards von der Anzahl der Tage der Vermietung abhängen. Die Effektivität dieser Regelungen wäre periodisch zu überprüfen und gegebenenfalls zu korrigieren.

- **Zusammenarbeit mit Plattformbetreibern:** Durch eine Zusammenarbeit der Behörden mit Plattformbetreibern liessen sich Abgaben wie z.B. Kurtaxen ohne grossen administrativen Aufwand erheben.
- **Einheitliches, digitales Abrechnungstool für die Sozialversicherungsbeiträge:** Eine ähnliche Lösung ist auch zur sozialen Absicherung der Erwerbstätigen anzustreben: Mithilfe eines digitalen Tools liesse sich die Abrechnung der Beitragssätze für die Sozialversicherungen problemlos sowohl für Unternehmen als auch für Einzelpersonen oder Vermittlungsplattformen einheitlich bewerkstelligen. Die Unterscheidung zwischen selbständig und unselbständig Erwerbstätigen stünde dann nicht mehr im Vordergrund.





# Einleitung: Ursprung und Bedeutung der Sharing Economy

2015 schaffte es der Begriff „Sharing Economy“ auf die vom britischen Wörterbuch-Dienst Oxford Dictionaries erstellte Shortlist für das „Wort des Jahres“. Dies kam nicht unerwartet, liegt doch das Teilen und Mieten von Gütern und Dienstleistungen über Onlineplattformen seit einigen Jahren im Trend. Zu den Aushängeschildern der Sharing Economy gehören Unternehmen wie die Übernachtungsplattform Airbnb oder der Fahrdienstvermittler Uber. Gemäss einer Studie der Europäischen Union hat sich der EU-weite Bruttoumsatz der Sharing Economy 2015 mit 28 Milliarden Euro gegenüber 2014 fast verdoppelt.<sup>1</sup>

Das Prinzip des Teilens und Mietens ist an sich kein neues Phänomen. Das Schweizer Carsharing-Unternehmen Mobility wurde bereits in den 1990er Jahren gegründet. Die Sharing Economy, wie wir sie heute kennen, hat sich hingegen erst vor sieben bis acht Jahren als Folge der Digitalisierung und der Verbreitung von Smartphones entwickelt. Im öffentlichen Diskurs wird der Begriff seitdem für ein Phänomen verwendet, das über den klassischen Sharing-Gedanken hinausgeht und in Fachkreisen als Collaborative Economy, On-Demand Economy oder Crowd-Based Capitalism bezeichnet wird. Es handelt sich dabei um eine moderne Form der Marktwirtschaft,

in der Transaktionen (Tausch, Kauf oder der Austausch von Dienstleistungen) dank Smartphones und Tablets überall und zu jeder Zeit über Onlineplattformen stattfinden. Die Unternehmen sind keine klassischen Anbieter mehr, die unter Einsatz eigener Produktionsmittel Produkte und Dienstleistungen erstellen. Stattdessen nehmen sie als Plattformbetreiber weitgehend eine Vermittlerrolle zwischen Anbietern und Nachfragern ein, bei denen es sich nicht selten um Privatpersonen handelt (Peer-to-Peer-Sharing). Privatpersonen sind damit nicht mehr nur Nachfrager, sondern werden zu Anbietern und dadurch zu Mikrounternehmern.

Der Trend des Teilens hat auch die Schweiz erreicht. Wie eine repräsentative Umfrage des Prüfungs- und Beratungsunternehmens Deloitte zeigt, nehmen heute bereits 55 Prozent der in der Schweiz wohnhaften Personen an der Sharing Economy teil – sei es als Anbieter oder Nachfrager –, die meisten davon in den Bereichen Beherbergung und Transport.<sup>2</sup> Aber auch Dienstleistungen sind immer gefragter: Via Onlineplattformen lassen sich heute Arbeiten jeglicher Art anderen Personen oder Unternehmen auf Abruf anbieten. Das Angebot ist breit und reicht von Datenrecherche, Design, Haushaltshilfe und Übersetzung bis zu Finanz- und Rechtsberatung.

Trotz ihres grossen Erfolges steht die Sharing Economy wohl erst am Anfang. Das europaweite Potenzial liegt gemäss Schätzungen der Europäischen Union bei 570 Milliarden Euro, einem Vielfachen des heutigen Marktvolumens von 28 Milliarden Euro. Das Interesse der Investoren ist dementsprechend gross: Die Investitionen in Sharing Economy Startups sind weltweit von jährlich 300 Millionen Dollar 2010 auf über 14 Milliarden Dollar 2015 gestiegen.<sup>3</sup>

Die Zukunftsaussichten sind allerdings nicht nur rosig. Das Wachstumspotenzial der Sharing Economy ist zwar gross, doch gleichzeitig wächst auch der Widerstand, insbesondere aus den Reihen der bedrohten „traditionellen“ Unternehmen. Moniert wird, dass die Sharing Economy (bzw. die Plattform-Unternehmen) sich in einem rechtlichen Graubereich befindet, Vorschriften und arbeitsrechtliche Standards unterwandere und deshalb stärker reguliert oder gar verboten werden müsse.<sup>4</sup>

Die vorliegende Untersuchung wird die Berechtigung solcher und ähnlicher Forderungen prüfen. Dazu wird in einem ersten Teil der regulatorische Rahmen der Sharing Economy aus ökonomischer Perspektive beurteilt. Im Zentrum steht dabei die Frage, welche Regulierungen aus volkswirtschaftlicher Sicht sinnvoll sind. Der zweite Teil konzentriert sich auf die rechtliche Sichtweise: Wie sind die ökonomischen Eigenheiten der Sharing Economy ins Recht umzusetzen, damit einerseits die volkswirtschaftlichen Chancen genutzt werden können und andererseits die Regulierungszwecke des Gesetzgebers gewahrt werden? Basierend auf diesen beiden Hauptteilen werden abschliessend potenzielle Richtlinien für die Sharing Economy entwickelt.

Die Untersuchung beschränkt sich einerseits auf die Schweiz und andererseits auf Beherbergung und Personentransport, die in der Schweiz die beiden wichtigsten Bereiche der Sharing Economy darstellen. Das zeigt allein der Erfolg der beiden bekanntesten Sharing Economy Plattformen: Airbnb hat in den grössten Kantonen gemäss Schätzungen bereits einen Marktanteil an den Übernachtungen von 10 bis 25 Prozent, und der Fahrdienst-Vermittler Uber arbeitet allein in der Stadt Zürich mit mehr als 1'000 Fahrern zusammen.<sup>5</sup>

# Die Sharing Economy aus ökonomischer Perspektive

## Die volkswirtschaftlichen Auswirkungen der Sharing Economy

In der Sharing Economy können per Mausklick Güter und Dienstleistungen mit Personen rund um den Globus ausgetauscht und die dazu notwendigen Informationen zum Produkt, Anbieter oder Nachfrager abgerufen werden. Dadurch können Markttransaktionen getätigt werden, die früher an zu hohen Transaktionskosten gescheitert waren. Vor allem Güter, die vergleichsweise selten vom Besitzer genutzt werden oder zumindest häufig nicht ausgelastet sind, wie z.B. Autos oder Wohnungen, lassen sich durch die gesunkenen Transaktionskosten einfacher vermieten, was eine effizientere Allokation dieser Güter mit sich bringt.<sup>6</sup>

Die damit verbundene Ausweitung des Angebots führt zu einer Intensivierung des Wettbewerbs und zu geringeren Preisen, was letztlich die Wohlfahrt der Konsumenten erhöht.<sup>7</sup> Wie Fraiberger und Sundararajan in einer empirischen Untersuchung zum Carsharing-Markt zeigen, profitieren Haushalte mit niedrigen Einkommen am stärksten, da sie Zugang zu Gütern – wie z.B. einem Fahrzeug – erhalten, deren Besitz sie sich nicht leisten können.<sup>8</sup> Die Sharing Economy erweitert aber nicht nur die Konsummöglichkeiten und die Palette an Gütern und Dienstleistungen, sondern erhöht auch deren Qualität. Durch Bewertungssysteme werden Informationen transparent gemacht, die in der „traditionellen“

Wirtschaft für den Konsumenten nur schwer zugänglich sind. Dies schafft starke Anreize für Anbieter, hochwertige Güter und Dienstleistungen anzubieten. Wie eine Studie aus den USA zeigt, verbessert sich durch die Sharing Economy auch die Produktqualität in der „traditionellen“ Wirtschaft. Der Markteintritt von Uber und der damit einhergehende Wettbewerbsdruck haben dazu geführt, dass „traditionelle“ Taxiunternehmen ihren Service verbessert haben und die Kunden zufriedener wurden.<sup>9</sup> Die Zunahme des Konsums und der Qualität führt letztlich zu Wirtschaftswachstum.

Wohlfahrtsgewinne gibt es auch auf Seiten der Anbieter. Die Schaffung von Peer-to-Peer-Onlineplattformen ermöglicht es Privatpersonen, ohne grosse Kosten und Risiken ihre Güter und Fähigkeiten einem bisher unerreichbaren globalen Netzwerk anzubieten und dadurch zusätzliches Einkommen zu erwirtschaften. Auf der Angebotsseite hat die Sharing Economy aber dagegen auch dazu geführt, dass gewisse Gruppen Wohlfahrtsverluste erlitten haben. Dazu gehören Anbieter der „traditionellen“ Wirtschaft, die durch die neue Konkurrenz und den zunehmenden Wettbewerb unter Druck geraten sind und Marktanteile verloren haben. Untersuchungen deuten allerdings darauf hin, dass die Sharing Economy den Kuchen insgesamt betrachtet grösser macht und keineswegs nur „traditionelle“ Geschäfte ersetzt.<sup>10</sup>



**Michael Grampp**

Deloitte AG



**Luc Zobrist**

Deloitte AG

1. European Parliamentary Research Service 2016.

2. Deloitte 2015.

3. Owyang 2016.

4. Vgl. dazu die Forderungen des europäischen Hotelverbandes: Hotrec 2015, [http://www.hotellerie.de/media/docs/hotrec\\_policy\\_paper\\_on\\_the\\_sharing\\_economy\\_final\\_02112015.pdf](http://www.hotellerie.de/media/docs/hotrec_policy_paper_on_the_sharing_economy_final_02112015.pdf), taxisuisse 2014, <http://www.astag.ch/upload/docs/ASTAG/140911-MM-taxisuisseMarktbedingungen-d.pdf> oder Hasler und Koch 2015.

5. Walliser Tourismus Observatorium 2015.

6. Edelman und Geradin 2015; Haucap 2015.

7. Benjaafar et al. 2015; Fraiberger und Sundararajan 2016; Fremstad 2014.

8. Fraiberger und Sundararajan 2016.

9. Wallsten 2015.

10. Siehe z.B. The Economist 2015 oder Zervas et al. 2016.

### Wann sind staatliche Regulierungen gerechtfertigt?

Trotz der volkswirtschaftlichen Vorteile ist der Widerstand gegen die Sharing Economy gross. Vor allem von Seiten betroffener Branchen wie z.B. dem Taxi- oder Hotelgewerbe wird gefordert, die Sharing Economy müsse stärker reguliert oder gar verboten werden.<sup>11</sup> Um die Berechtigung dieser Forderungen zu beurteilen, kann auf die klassische volkswirtschaftliche Theorie der Regulierung zurückgegriffen werden. Sie besagt, dass staatliche Eingriffe ins Marktgeschehen vor allem dann sinnvoll sind, wenn Märkte keine gesamtwirtschaftlich effizienten Ergebnisse erbringen.<sup>12</sup> In diesen Fällen sprechen Ökonomen von Marktversagen. Liegt ein solches vor, kann ein staatlicher Eingriff die Situation verbessern.

Grundsätzlich spricht die Volkswirtschaftslehre von vier Ursachen für Marktversagen: öffentliche Güter, Monopolstellungen, externe Effekte und Informationsasymmetrien.<sup>13</sup> Für die Sharing Economy sind vor allem die drei letzteren von Bedeutung.

- Ein **Monopol** liegt vor, wenn es auf einem Markt nur einen Verkäufer gibt. Weil dieser über Mengenanpassungen den Verkaufspreis seiner Güter beeinflussen kann, bleibt die angebotene Menge letztlich tiefer und die Preise höher, als gesamtgesellschaftlich optimal wäre.

- **Externalitäten** beschreiben Auswirkungen ökonomischer Aktivitäten auf unbeteiligte Dritte, die vom Verursacher nicht berücksichtigt wurden. Ein Beispiel dafür sind Umweltverschmutzungen, die bei der Herstellung eines Produktes entstehen. Negative externe Effekte führen dazu, dass mehr Güter produziert werden als gesamtwirtschaftlich optimal wäre.
- **Asymmetrische Informationsverteilung** liegt dann vor, wenn eine Marktseite wesentlich mehr Informationen zur Markttransaktion hat, etwa in Bezug auf die Qualität und den Zustand eines Gutes. Ein Verkäufer eines Gebrauchtwagens verfügt z.B. über die besseren Informationen zum Zustand des Autos als ein Käufer. Der Käufer ist sich dieses Risikos bewusst und deshalb nicht bereit, unterschiedliche Preise für gleiche Fahrzeuge zu bezahlen, da er ja die Qualität nicht einschätzen kann. Das kann dazu führen, dass Anbieter von Fahrzeugen mit hoher Qualität aus dem Markt gedrängt werden, da sie keine höheren Preise verlangen können als Anbieter mit qualitativ schlechten Autos.

Liegt ein Marktversagen vor, kann der Staat versuchen, durch einen Markteingriff die Wohlfahrt der Gesellschaft zu erhöhen, z.B. durch Auflagen, Steuern oder staatliche Bereitstellung. Weil der politische Prozess aber genauso versagen kann (Staatsversagen), führt ein Eingriff in den Marktmechanismus nicht immer zu einem effizienteren Ergebnis. Gründe dafür sind die Unkenntnis über die genauen ökonomischen Folgen einer Regulierung, das Verhalten der Verwaltung und der Politiker oder die Einflussnahme von Interessengruppen auf die Politik.<sup>14</sup> Unternehmen können beispielsweise Interesse an Regulierungen haben, wenn sie dadurch den Markteintritt für Konkurrenten erschweren können. Ist dies der Fall, dient die Regulierung nicht mehr dazu, Marktversagen zu korrigieren, sondern hilft gegebenenfalls nur noch dem Anbieter. Durch die politische Einflussnahme vieler Unternehmen und Verbände sind solche Beispiele in der Praxis keine Seltenheit.

### Liegt in der Sharing Economy Marktversagen vor?

Für eine ökonomische Beurteilung der Regulierungsnotwendigkeit der Sharing Economy ist zu prüfen, ob die oben dargelegten Ursachen von Marktversagen vorliegen und wenn ja, ob staatliche Eingriffe geeignet sind, diese zu korrigieren.

#### Monopolstellungen

Da Netzwerkeffekte bei den in der Sharing Economy vorherrschenden Onlineplattformen eine wichtige Rolle spielen, kommt schnell der Verdacht auf, Unternehmen wie Airbnb oder Uber hätten eine Art Monopolstellung inne. Gemäss Brühn und Götz kann es zu einem „the-winner-takes-it-all“-Phänomen kommen, in dem der erste Marktanbieter quasi alle Vorteile auf seiner Seite hat und es kaum möglich ist, ein zweites ähnliches Netzwerk aufzubauen.<sup>15</sup> Das ist deshalb der Fall, weil Sharing Economy Plattformen durch Skaleneffekte gekennzeichnet sind: Je mehr Güter oder Dienstleistungen auf einer Plattform angeboten werden, desto mehr Nachfrager zieht die Plattform an und desto repräsentativer werden die Bewertungen, was wiederum neue Anbieter anzieht.

Derzeit dürften Sharing Economy Plattformen aber (noch) relativ weit von einer marktbeherrschenden Stellung entfernt sein.<sup>16</sup> Die beiden grössten Unternehmen Airbnb und Uber dürften eher geschützte Strukturen aufbrechen, wie das Beispiel der etablierten Taxi-Industrie zeigt, die durch Auflagen und Gesetze Wettbewerbsvorteile gegenüber neuen Marktanbietern hat.

Selbst wenn Onlinevermittlungsplattformen in Zukunft tatsächlich eine Grösse erreichen sollten, die aus wettbewerbspolitischer Sicht problematisch sein könnte, bleibt die Notwendigkeit eines Staatseingriffes aus drei Gründen fraglich:

Erstens hätten Unternehmen kaum mehr Anreize in neue Technologien und Geschäftsmodelle zu investieren, würde der Staat jedes Mal eingreifen, wenn diese zu gross werden. Für die

Wettbewerbsbehörden gilt es daher stets, zwischen dem Schutz des Wettbewerbs und der Beibehaltung der Innovationsanreize abzuwägen.<sup>17</sup> Zweitens sind die Marktzutrittsschranken in der Sharing Economy relativ gering und die Dynamik hoch. Anders gesagt: Unternehmen können ihre Stellung rasch verlieren und durch neuere und innovativere Player zurückgedrängt werden. Drittens haben Nachfrager die Möglichkeit, andere Plattformen oder Anbieter in der „traditionellen“ Wirtschaft zu nutzen, was einer Machtkonzentration ebenfalls Grenzen setzt.<sup>18</sup>

Ein staatlicher Eingriff in die Sharing Economy aufgrund von Monopolstellungen lässt sich derzeit folglich kaum rechtfertigen.<sup>19</sup>

#### Negative Externalitäten

Marktversagen durch Externalitäten sind relativ häufig anzutreffen – man denke nur an den Verkehr oder die Energieproduktion. Es ist deshalb naheliegend, dass es auch in der Sharing Economy zu verschiedenen negativen externen Effekten kommen kann. Zum Beispiel führt Carsharing oder die Vermittlung von Autofahrten zu Lärm und Schadstoffen, die nicht von den Benutzern abgegolten, sondern auf die Allgemeinheit überwältigt werden. Man könnte aber auch argumentieren, dass solche Sharing-Modelle im Vergleich zu heute zu einer Reduktion des Verkehrs und dadurch letztlich auch zu einer Reduktion dessen negativer Effekte führen. Dies muss aber nicht zwingend der Fall sein. Durch die sinkenden Kosten und das bessere Angebot können Sharing-Modelle theoretisch auch mit einer Zunahme der Verkehrsüberlastung einhergehen, wenn Personen dadurch mehr Verkehrsleistungen in Anspruch nehmen.

Ein anderes Beispiel sind Lärmemissionen, die durch die kurzzeitige Vermietung von Wohnraum über Onlineplattformen entstehen können. Gäste, die lediglich für einige Tage eine Wohnung oder ein Zimmer mieten, dürften weniger Interesse daran haben, sich gegenüber

Nachbarn angemessen zu verhalten, als Dauermieter.<sup>20</sup>

Unabhängig davon, wie hoch die angesprochenen negativen Externalitäten ausfallen, eine spezifisch auf die Sharing Economy zugeschnittene Regulierung zur Behebung dieses Marktversagens scheint nicht angebracht. Denn die Quelle der angesprochenen negativen externen Effekte ist nicht die Sharing Economy per se, sondern das Autofahren oder die Übernachtung an sich, um die oben genannten Beispiele aufzugreifen. Die negativen Externalitäten treten deshalb auch in der „traditionellen“ Wirtschaft auf. Wer die negativen Effekte vermindern will, muss daher bei deren Ursprung ansetzen. Im Verkehr könnte sich dazu etwa eine CO<sub>2</sub>-Steuer eignen, im Bereich der Unterkunft dürften Selbstregulierungen oder Schadenshaftungen die besseren Lösungen sein.

Problematisch ist aber auch der umgekehrte Fall, wenn Regulierungen zur Eindämmung negativer Externalitäten nur für „traditionelle“ Unternehmen gelten, obwohl sie in der Sharing Economy genauso anfallen. Ein Beispiel dafür sind etwa die Sicherheitsvorschriften im Taxibereich, um Unfälle und daraus entstehende negativen Effekte (Dritte kommen zu Schaden) zu unterbinden. In New York City müssen Taxifahrer beispielsweise jährlich Fahrkurse, Drogentests und medizinische Untersuchungen absolvieren.<sup>21</sup> In der Schweiz sind die Vorschriften weniger streng. Gleichwohl unterstehen in den meisten Kantonen Taxifahrer der verkehrsmedizinischen Kontrollpflicht. Übersteigt der Nutzen dieser Vorschriften die Kosten, die dafür aufzuwenden sind, können diese aus ökonomischer Sicht sinnvoll sein. Es gilt jedoch zu beachten, dass in der Sharing Economy viele davon auch durch Selbstregulierung ersetzt werden können. So bieten etwa Rating- und Monitorsysteme grosse Anreize, vorsichtig zu fahren, da alle Informationen zur Fahrt digital abrufbar sind und Fahrer bei Fehlverhalten rasch auffindig gemacht werden können.

11. Vgl. dazu Fussnote 4.

12. Gesamtwirtschaftlich effiziente Ergebnisse beziehen sich gewöhnlich auf das Pareto-Optimum, das einen Zustand beschreibt, in dem keiner der Marktteilnehmer besser gestellt werden kann, ohne dass andere schlechter gestellt werden.

13. Brunetti 2013, Varian 2007.

14. Dieser Ansatz geht zurück auf Stigler 1971, Posner 1974 und Niskanen 1971.

15. Brühn und Götz 2014.

16. Certify 2015.

17. Langenegger 2015.

18. Haucap 2015. Entsprechend hat die schweizerische Wettbewerbskommission WEKO jüngst im Entscheid zu Booking.com nicht zweifelsfrei feststellen können, dass das Verhalten von Booking.com eine Einschränkung des Wettbewerbs darstellt: Verfügung vom 19. Oktober 2015 in Sachen Online-Buchungsplattformen für Hotels.

19. Zu demselben Schluss kommen auch Peitz und Schwalbe 2016.

20. Peitz und Schwalbe 2016.

21. Edelman und Geradin 2015.



### Informationsasymmetrien

Viele Bereiche, in der die Sharing Economy Fuss gefasst hat, sind durch Informationsasymmetrien gekennzeichnet.<sup>22</sup> Wer eine Unterkunft mietet, weiss viel weniger über deren Ausstattung, Sauberkeit und Qualität als der Vermieter. Besonders ausgeprägt sind solche Informationsasymmetrien im Personentransport: Ein Fahrgast dürfte weder die Qualifikationen noch das Verhalten eines Taxifahrers oder die Sauberkeit seines Fahrzeugs kennen. Wie oben dargelegt, kann das dazu führen, dass sich Angebote mit hoher Qualität und Sicherheit auf dem Markt nicht durchsetzen. Das ist umso eher der Fall, je seltener Güter nachgefragt werden.

Mit dem Ziel, diese Informationsasymmetrien aufzubrechen und dadurch die Qualität und Sicherheit für die Konsumenten zu erhöhen, hat der Staat sowohl in der Hotel- als auch in der Taxi-Industrie eine Fülle von Regulierungen

eingeführt. Das Beispiel des Kantons Zürich zeigt, wie detailliert diese Regulierungen sind:<sup>23</sup> Das Führen eines Taxibetriebs setzt eine Betriebsbewilligung voraus, die an gewisse Anforderungen geknüpft ist wie z.B. den Besitz eines Taxiausweises oder keine Verzeigungen in den letzten fünf Jahren in Zusammenhang mit der Berufsausübung im Taxigewerbe. Ähnliches gilt für Taxifahrer: Sie müssen im Besitz des Führerausweises zum berufsmässigen Personentransport sein, ausreichende Kenntnisse der deutschen Sprache aufweisen sowie in den letzten fünf Jahren keine wiederholten Verfehlungen begangen haben. Hinzu kommt, dass sie eine Fachprüfung bestanden haben müssen, in der unter anderem Adressen dutzender Objekte wie z.B. Hotels, Spitäler, Plätze, Strassen schriftlich abgefragt werden (Ortskundeprüfung). Geregelt sind auch eine Reihe anderer Dinge wie etwa Höchsttarife, das Verhalten der Fahrer oder die Sauberkeit der Fahrzeuge. Zudem kann das Polizeidepartement die Anzahl der Betriebsbewilligungen begrenzen, was im Kanton Zürich bisher aber nicht geschah – im Gegensatz zu anderen Schweizer Kantonen oder Städten.

Ob diese Vielzahl an Regelungen die Qualität und Sicherheit der Taxifahrten effektiv erhöht, ist fraglich. Einige davon

dürften längst durch den technologischen Fortschritt überholt sein. Das gilt zum Beispiel für die Ortskundeprüfung, die durch Navigationsgeräte oder Smartphone-Apps überflüssig geworden ist. Andere wiederum dienen mehr dem Schutz der Taxianbieter als den Kunden. Gemäss einer Studie der George Mason University zeigt sich beispielsweise exemplarisch am Taxigewerbe, dass Regulierungen oftmals zu Marktzutrittschranken werden. Sie dienen in diesem Fall nicht dazu, das Marktversagen zu korrigieren, sondern die Unternehmen vor Konkurrenz zu schützen oder ihnen höhere Einnahmen zu ermöglichen.<sup>24</sup> Es handelt sich hier um eine Form des Staatsversagens. Zwar werden sowohl die quantitativen Beschränkungen der Taxianbieter als auch die staatliche Festlegung von Preisen mit dem Verbraucherschutz begründet, schützen dürften sie aber vor allem die Anbieter. Die Monopolkommission in Deutschland, die sich in einem umfassenden Gutachten mit der Regulierung des Taximarktes auseinandergesetzt hat, plädiert deshalb für die Aufhebung der Begrenzung der Taxi-Lizenzen und der Tarifpflicht und damit für eine Deregulierung des deutschen Taximarktes.<sup>25</sup>

Regulierungen wie der Backgroundcheck eines Taxifahrers können hingegen sinnvoll

sein, da sie Informationsasymmetrien aufbrechen und die Sicherheit erhöhen, ohne dass sie zu hohen Marktzutrittsbarrieren oder Kontrollkosten führen. Vorschriften zur Sauberkeit oder Qualität des Fahrers können zwar theoretisch ebenfalls angebracht sein, scheitern aber oft an der praktischen Umsetzung. Es ist schwierig, die Sauberkeit von Taxis und die Qualität der Fahrer gesetzlich vorzuschreiben und zu überprüfen. Es überrascht daher wenig, dass mangelnde Qualität und Sauberkeit von Schweizer Taxis trotz vieler Vorschriften immer wieder Thema von Berichten oder politischen Vorstössen sind.<sup>26</sup>

Statt durch staatliche Regulierungen lässt sich das Problem asymmetrischer Information oftmals auch anders lösen. Dank beträchtlicher Fortschritte in der Informationstechnologie wurden Informationsasymmetrien ohne das Mitwirken des Staates aufgebrochen. Onlineplattformen basieren auf zweiseitigen Ratingsystemen, mit denen sich Anbieter und Nachfrager bewerten können. Dadurch erhält der Konsument Informationen über den Anbieter. Wer seine Produkte oder Dienstleistungen über Sharing-Economy-Plattformen vermietet oder

verkaufen will, ist auf gute Bewertungen angewiesen.<sup>27</sup> Dies schafft grosse Anreize, sich vorbildlich zu verhalten und qualitativ hochwertige Güter anzubieten. Neben Bewertungssystemen bieten Fahrdienstvermittler wie Uber Monitorsysteme an, die den Konsumenten weitere Informationen zukommen lassen. Dank GPS kann der Kunde genau verfolgen, wo sein Taxifahrer entlangfährt. Durch die Bestellung und Bezahlung per App kann der Konsument weitere Informationen wie Namen und Bewertung des Fahrers, Kennzeichen des Autos oder Preis der Fahrt jederzeit digital abrufen. Plattformbetreiber haben selbst ein grosses Interesse an Sicherheit und Qualität. Es überrascht daher nicht, dass Fahrdienstvermittler wie z.B. Lyft jeden Fahrer genau überprüfen oder bei Fehlverhalten relativ rasch aus dem Verkehr ziehen. Im Gegensatz zum Staat, der in einem Verfahren die Rechte der Betroffenen wahren muss, können Onlineplattformen solche regulatorischen Massnahmen rasch und ohne grosse Kosten umsetzen.<sup>28</sup>

Selbstregulierung ist in allen Bereichen der Sharing Economy anzutreffen und damit das Kernstück dieses Wirtschaftsmodells. Ohne Bewertungssysteme gäbe es nur wenig Transparenz und Vertrauen, und die Sharing Economy hätte kaum den Erfolg, den sie heute hat. Wie Fahrdienstvermittler enthalten auch Plattformen für Wohnungsvermittlung zweiseitige Ratingsysteme. Diese geben dem Nachfrager Informationen zur Sauberkeit und Qualität der Wohnung und zur Zuverlässigkeit des Anbieters.

Selbstregulierung kann jedoch nicht alle Informationsprobleme lösen, weil Ratingsysteme unvollständig oder verzerrt sein können. Letzteres ist etwa dann der Fall, wenn die Erfahrungen von Kunden, die keine Bewertung abgeben, in der Tendenz negativer sind.<sup>29</sup> Es kann daher sinnvoll sein, zusätzlich gewisse Mindeststandards gesetzlich vorzuschreiben wie etwa Backgroundchecks oder eine Versicherungspflicht für in der Sharing Economy tätige Fahrer – erstere könnten von den Plattformen selbst durchgeführt werden, wie das heute bereits weitgehend getan wird.

22. Cohen & Sundararajan 2015.

23. Verordnung über das Taxiwesen in der Stadt Zürich 935.460.

24. Koopman et al. 2014.

25. Monopolkommission 2012/2013.

26. Gerny und Aschwanden 2013.

27. Das gilt natürlich auch umgekehrt – der Fahrer kann den Kunden ebenfalls bewerten.

28. Cohen und Sundararajan 2015.

29. Edelmann und Geradin 2015.



### Sind einheitliche regulatorische Rahmenbedingungen notwendig?

Insgesamt hat sich gezeigt, dass die Bereiche Beherbergung und Personentransport durch Marktversagen gekennzeichnet sind, grösstenteils verursacht durch Informationsasymmetrien. Die am besten geeigneten Instrumente zur Korrektur dieser Marktversagen sind einerseits Bewertungs- und Monitorsysteme, die im Gegensatz zu staatlichen Regulierungen nicht zu hohen Markteintrittsbarrieren führen und den Wettbewerb behindern, und andererseits gewisse gesetzliche Mindeststandards, die quasi als Ergänzung zur Selbstregulierung dienen.

Da Sharing-Economy-Anbieter in einer bereits vorhandenen Wirtschaftsstruktur tätig sind und mit Anbietern der „traditionellen“ Wirtschaft konkurrieren, die deutlich mehr Regulierungen unterworfen sind, als dies der oben vorgeschlagene Regulierungsrahmen postuliert, drängt sich die Frage auf, ob der bisherige, für die „traditionelle“ Wirtschaft geltende Regulierungsrahmen auch für die Sharing Economy gelten sollte. Ein solches „Level-Playing-Field“ wird etwa von Vertretern betroffener Branchen gefordert.<sup>30</sup> Konkret wird postuliert, gleich lange Spiesse zu schaffen, indem alle bestehenden Regulierungen auf die Sharing Economy übertragen werden.

Ein solcher Ansatz kann aber kaum zielführend sein. Erstens sind viele der heute bestehenden Vorschriften durch den technologischen Fortschritt längst überholt – man denke etwa an die Ortskundeprüfung für Taxifahrer – oder haben sich zu Wettbewerbsbarrieren entwickelt wie z.B. die quantitative Beschränkung der Taxiunternehmen. Statt gleich langer Spiesse sollten deshalb vielmehr gleich kurze Spiesse durch einen Abbau bestehender Regulierungen ins Auge gefasst werden. Mit der Sharing Economy bietet sich daher auch die Möglichkeit, historisch gewachsene Regulierungen aufzubrechen und neu zu konzipieren.<sup>31</sup>

Zweitens ist ein Level-Playing-Field nicht immer zielführend. Entscheidend ist vielmehr die Korrektur von Marktversagen. Weil Informationsasymmetrien in der Sharing Economy durch Selbstregulierung weitgehend aufgebrochen werden, sind weniger (oder allenfalls andere) staatliche Vorschriften nötig, um die Konsumenten gleich gut zu schützen als in der „traditionellen“ Wirtschaft.<sup>32</sup> Als Tourist ist die Wahrscheinlichkeit gross, dass man denselben Taxifahrer nur einmal benutzt. Man hat deshalb kaum Informationen über den Preis und die Qualität der Dienstleistung oder die Zuverlässigkeit des Fahrers. Ganz anders in der Sharing Economy: Dank digitalen Bewertungs- und Monitorsystemen können diese Informationen im Voraus abgerufen und im Nachhinein die Dienstleistungen kontrolliert werden. Eine bestehende Regulierung mag deshalb im „traditionellen“ Markt erforderlich sein, nicht immer aber bei vergleichbaren Dienstleistungen in der Sharing Economy.

Drittens kommt hinzu, dass die Sharing Economy zu einem grossen Teil aus Privatanbietern besteht. Wer seine Wohnung lediglich einige Tage pro Jahr vermietet, sollte z.B. nicht denselben Brandschutzvorschriften unterstellt sein, die ein Hotelbetrieb einhalten muss.<sup>33</sup> Kosten und Nutzen solcher Vorschriften für Privatpersonen stünden in keinem Verhältnis. Der Gesetzgeber könnte hierzu eine praktikable Grenze definieren, die den konkreten Gefahrenlagen einerseits und

den Bewertungs- und Monitorsystemen andererseits Rechnung trägt, die bestehende gesetzgeberische Ziele befriedigen. Im Gegensatz zu heute würden sich solche praktikablen Grenzen nicht mehr an der juristischen Definition der Gewerbmässigkeit orientieren. Diese Abgrenzung ist heute kaum noch zeitgemäss, weil damit eine fragmentierte Erwerbstätigkeit oder eine Sharing Economy kaum adäquat zu erfassen ist.<sup>34</sup> Andere Vorschriften wie etwa die Eintreibung von Kurtaxen beim Wohnungsvermieter liessen sich hingegen relativ einfach über eine Zusammenarbeit mit der Vermittlungsplattform bewerkstelligen. Airbnb sammelt bereits heute in mehreren Ländern und Städten Kurtaxen ein und leitet sie an die Steuerverwaltung weiter.<sup>35</sup>

Gleichbehandlung wird gelegentlich auch bei selbständig und unselbständig Erwerbstitigen gefordert. Taxiunternehmen monieren, sie müssten für ihre Angestellten Sozialversicherungsbeiträge entrichten. Über hingegen entstünden diese Kosten nicht, da die Fahrer selbständig seien. Aus ökonomischer Sicht ist dieses Argument nicht nachvollziehbar. Studien zeigen, dass, selbst wenn Arbeitgeber gesetzlich zur Zahlung von Sozialversicherungsbeiträgen verpflichtet werden, diese (längerfristig) grösstenteils über tiefere Löhne auf die Arbeitnehmer überwälzt werden.<sup>36</sup> Mit anderen Worten: Es spielt letztlich keine Rolle, wer die Abgaben auf dem Papier zu entrichten hat. Die Aufteilung in Unternehmer und Selbständige macht hier wenig Sinn – solange letztere ebenfalls dazu verpflichtet werden, Sozialversicherungsabgaben zu bezahlen. Zweckmässig wäre es hier, ein digitales Tool einzuführen, mit dem sowohl Arbeitgeber als auch selbständig Erwerbende die Entschädigungen von Arbeitsleistungen verbuchen müssen, wie kürzlich vorgeschlagen wurde.<sup>37</sup> Darauf könnten einheitliche Sätze für die AHV, IV, ALV, BVG und Unfallversicherung erhoben werden, damit alle gleichgestellt sind. Die Unterscheidung zwischen selbständig und unselbständig Erwerbstitigen würde dadurch obsolet.

# Die Sharing Economy aus rechtlicher Perspektive

### Zwei Funktionen des Rechts

Wie aber sind nun die ökonomischen Eigenheiten der Sharing Economy ins Recht umzusetzen, damit deren volkswirtschaftlichen Chancen genutzt und gleichzeitig die Regulierungszwecke des Gesetzgebers gewahrt werden? Das Recht hat in der heutigen Wirtschaft zwei Funktionen zu erfüllen: Einerseits muss es die Rechtsbeziehungen zwischen den Marktteilnehmern regeln. Dabei soll es insbesondere deren Erwartungen sichern und so die Transaktionskosten senken. Das Privatrecht stellt den Marktteilnehmern hierzu Institute wie Eigentum und Besitz sowie verschiedene Vertrags- und Gesellschaftsformen zur Verfügung. Andererseits ist das Wirtschaftsrecht auch für die Regulierung zuständig. Der Gesetzgeber erlässt hierzu Regelungen, die politische und sozialtechnische Zwecke verfolgen. Solche Regulierungen sind vor allem im öffentlichen Recht und vereinzelt im Privatrecht zu finden. Dazwischen steht das Recht der digitalen Kommunikation, das auf verschiedene Rechtsbereiche verteilt ist.

### Erwartungssicherung und soziales Vertragsrecht

Das Privatrecht zeichnet sich grundsätzlich durch eine grosse Flexibilität aus. Gestützt auf das Prinzip der Vertragsfreiheit (Art. 19 Abs. 1 OR) können die Parteien eigene Regeln für ihre Transaktionen definieren. Wo solche fehlen, stellt das Obligationenrecht eine Fülle von auf Erwartungssicherung ausgerichteten Regelungen zur Verfügung, die den Vertragsinhalt bestimmen. Die Zivilgerichte (und dabei in letzter Instanz das Bundesgericht) wenden das Vertragsrecht im Rahmen von konkreten Streitfällen an und bilden dieses bei Bedarf weiter. In diesem Kontext von Vertragsfreiheit, auf Erwartungssicherung ausgerichteten

Gesetzesnormen und der fallweisen gerichtlichen Rechtsfortbildung kann sich das Vertragsrecht zuverlässig und dynamisch auf neue Anforderungen einstellen. Dies wird bei der Sharing Economy nicht anders sein.

Anlass zur Sorge bereiten hingegen die sozialen Normen des Vertragsrechts: Legen die Parteien einen Vertragsinhalt fest, bestimmen je nach Vertragstypus zwingende Normen den Vertragsinhalt mit, d.h. Normen, von denen die Parteien nicht abweichen können. Insbesondere zum Schutz von Arbeitnehmern, von Mietern und in jüngerer Zeit zum Schutz von Konsumenten hat der Gesetzgeber entsprechendes Sozialrecht erlassen. Allerdings lassen sich die Teilnehmer der Sharing Economy nicht immer in diese Dichotomien von stark und schwach, Gewerbe und Privat einordnen, die hinter dem heutigen zwingenden Vertragsrecht stehen, und die oben beschriebenen ökonomischen Zwecke der Regulierung geraten ausser Sichtweite. Folgende aktuelle Beispiele seien hierfür genannt:

Bei der Vermittlung von Übernachtungsmöglichkeiten stellt sich die Frage, ob und in welchem Umfang die sozialen Schutzmechanismen des Mietrechts zur Anwendung kommen, einerseits zugunsten des Hauptmieters, der seine Wohnung weitervergibt, andererseits zugunsten des Untermieters.<sup>38</sup> Der Hauptvermieter kann – infolge des sozialen Mietrechts – seinem Hauptmieter die Untermiete nur unter bestimmten Bedingungen verweigern, und zwar dann, wenn dem Vermieter keine „wesentlichen“ Nachteile entstehen, und wenn die Untermietbedingungen im Vergleich zu den Bedingungen der Hauptmiete nicht missbräuchlich sind (Art. 262 Abs. 2 OR).



**Andreas Abegg**  
ZHAW School of Management and Law, AM T Rechtsanwältin

30. Siehe dazu Fussnote 4.

31. Siehe dazu: Avenir Suisse 2016.

32. Sinclair 2016.

33. Gemäss einer Studie des Walliser Tourismus Observatoriums kümmern sich 5% der Vermieter auf Airbnb um mehr als zwei Objekte und sind demnach als "gewerblich" einzustufen. Vgl. Walliser Tourismus Observatorium 2015.

34. Vgl. dazu unten Fussnote 50.

35. Die vollständige Liste ist hier zu finden: <https://www.airbnb.com/help/article/653/in-what-areas-is-occupancy-tax-collection-and-remittance-by-airbnb-available>.

36. Melguizo und Gonzalez-Paramo 2012.

37. Bütler 2016.

38. Jud und Steiger 2014; Spirig 2015.



Dies beschränkt die Vertragsfreiheit des Vermieters, dessen Eigentum durch eine Vermittlung über eine Internetplattform erheblich mehr gebraucht werden könnte, als ihm lieb ist, während der Hauptmieter das Mietobjekt möglicherweise nicht einmal selbst bewohnt. Aber auch die Gestaltungsfreiheit des Hauptmieters wird durch das zwingende Mietrecht erheblich eingeschränkt: Die bisherige, nicht auf die Sharing Economy fokussierte Rechtsprechung verlangt, dass eine Untermiete nicht mehr als 3% höher als die Hauptmiete sein darf. Zudem stellt

sich die Frage, ob der Nutzer einer Airbnb-Dienstleistung eine Erstreckung des Untermietverhältnisses verlangen kann, wenn die Beendigung der Miete für ihn oder seine Familie eine Härte zur Folge hätte (Art. 272 OR), oder ob er gar die Herabsetzung eines übersetzten Mietzins verlangen kann (Art. 270 OR). Die Gerichte werden darüber zu befinden haben, ob diese Regeln des sozialen Vertragsrechts unbesehen auf die Sharing Economy angewendet werden können. Richtigerweise werden die Gerichte berücksichtigen, dass die vom sozialen Privatrecht vorausgesetzten Dichotomien in der Sharing Economy regelmässig nicht so bestehen, wie sie der Gesetzgeber in seiner Regulierung vorausgesetzt hatte, und folglich die Rechtfertigung einer Regulierung durch neue ökonomische Realitäten überholt sein kann. Eine über Internetplattformen vermittelte Übernachtung wird somit möglicherweise nicht als Untermiete, sondern als neuartige Vertragsform (Innominatvertrag) mit

Elementen von Mietvertrag und Auftrag zu qualifizieren sein. Damit entstünde Spielraum für die Gerichte, anhand konkreter Fälle die Reichweite des bisherigen sozialen Rechts zu bestimmen, und für die Parteien, ihre Transaktionen der Sharing Economy selbst zu regeln.

Die Frage der Anwendung des sozialen Rechts prägt auch die Debatte über die Vermittlungsplattformen für Fahrdienstleistungen. Zurzeit sind in verschiedenen Ländern Diskussionen darüber in Gang, ob Uber tatsächlich nur als Vermittler von Sharing-Leistungen auftritt, oder ob ein Arbeitsvertrag zwischen Uber und den Uber-Fahrern vorliegt, wie es etwa die Labor Commission in Kalifornien im Fall Uber v. Berwick (2015) entschied. Auch in der Schweiz wird diese Frage heftig diskutiert.<sup>39</sup> Die Gerichte werden letztlich darüber zu entscheiden haben und damit bestimmen, wann die zwingenden Schutzvorgaben des

Arbeits- und Sozialversicherungsrechts zu berücksichtigen sind. Auf der einen Seite ist offensichtlich, dass nicht alle, die ihre Sharing-Leistungen über Internetplattformen anbieten, des Schutzes durch das Arbeitsrecht bedürfen. Auf der anderen Seite hat sich während der letzten gut hundert Jahre bewährt, jenen Personen spezifische soziale Rechte (wie insbesondere Kündigungsfristen, Lohnfortzahlung bei Krankheit und Sozialversicherungen) zu gewähren, die in den Betrieb ihres – im Wortsinn – Arbeit-Gebers eingegliedert und dessen Weisungen und Instruktionen untergeordnet sind.<sup>40</sup> Auch hier wird es an den Zivilgerichten sein, anhand von konkreten Fällen eine geeignete Trennlinie zwischen sozialem Privatrecht und Vertragsfreiheit zu ziehen, die einerseits den Schutzanliegen des Gesetzgebers und andererseits den ökonomischen Anliegen der Sharing Economy Rechnung trägt. Je mehr die Plattformbetreiber

die geschäftliche Gestaltungsfreiheit ihrer Nutzer einschränken und je mehr der Lebensbedarf der Nutzer von der Plattform sowie den Entscheidungen der Plattformbetreiber abhängig wird, desto eher werden die Gerichte Arbeitsverträge erkennen und die Parteien dem sozialen Vertragsrecht nach leben sowie dessen ökonomische Kosten tragen müssen. Mit Blick auf die bestehenden Sharing-Plattformen und gemessen an der bisherigen arbeitsrechtlichen Rechtsprechung werden allerdings kaum je Arbeitsverträge vorliegen, zumal Sharing-Anbieter in aller Regel ihr Auskommen nicht nur von einer Sharing-Plattform beziehen und die Sharing-Plattformbetreiber ihre Interventionen – gerade mit Blick auf das drohende Arbeitsrecht – begrenzen werden.<sup>41</sup> Die soziale Frage wird damit aber, besonders angesichts der festgestellten, zunehmenden Fragmentierung des Erwerbseinkommens, nicht verschwinden.<sup>42</sup> Eine vom Gesetzgeber festgelegte

minimale und einfach zu handhabende Existenzabsicherung, die neben den typischen Sozialversicherungsrisiken auch – analog zum Kündigungsschutz bei Arbeitnehmern – das Risiko einer plötzlichen und einschneidenden Reduktion des Auftragsvolumens bzw. Einkommens abdeckt (z.B. bei einer Änderung der Vermittlungsbedingungen oder beim Ausschluss von einer Plattform),<sup>43</sup> wäre in dieser Situation einer übereilten Ausweitung des sozialen Vertragsrechts vorzuziehen.

39. Vgl. Sommer 2015. Ebenso thematisiert in NZZ am Sonntag vom 08. Mai 2016, „Das Uber-Modell ist nicht AHV-tauglich“, mit Verweisen auf Entscheide der SUVA und der SVA Zürich, die Uber als Arbeitgeber einstufen. Jüngst NZZ vom 30. August 2016 mit Verweis auf das von der Gewerkschaft Unia bestellte Gutachten Pärli.

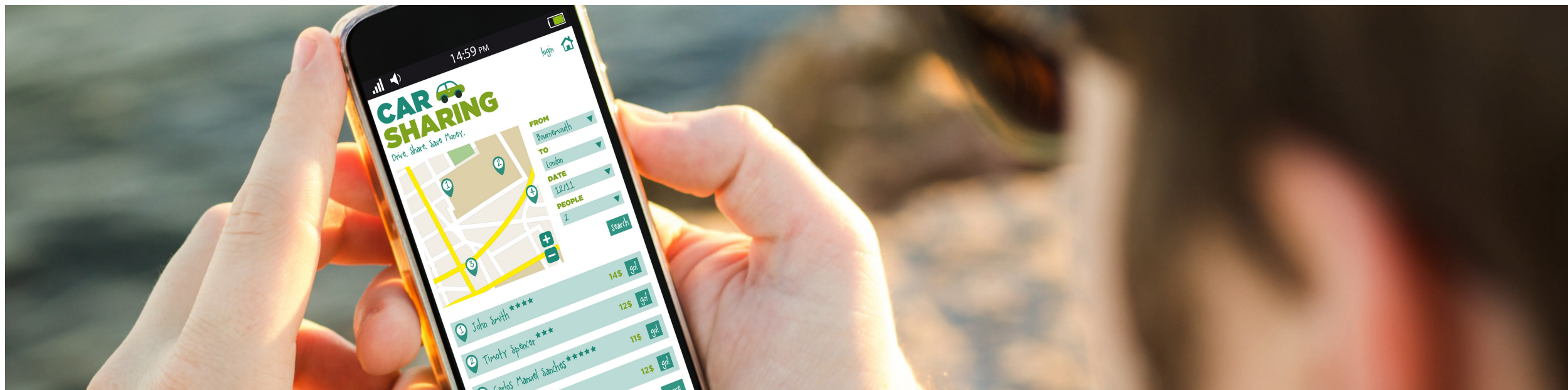
40. Vgl. Bundesgerichtsentscheid 4C.220/2003 E. 2 zum Fall eines Lastwagenchauffeurs.

41. So auch Lingemann und Otte 2015 für das deutsche Recht.

42. Singer 2014; Das Acevedo 2016.

43. Ähnlich für die USA: Harris und Krueger 2015. Die soziale Absicherung in den USA dürfte jedoch insgesamt wesentlich schlechter als in der Schweiz sein.





### Digitale Kommunikation und das Recht der Selbstregulierung

In der Sharing Economy ist die digitale Kommunikation ebenso wichtig wie in anderen digitalen Geschäftsformen. Deren Regelung durch die Normen des Datenschutz-, Urheber- und Persönlichkeitsrechts bedarf hier deshalb keiner ausführlichen Erläuterungen.

Hervorzuheben ist jedoch, dass digitale Plattformen sich mit den Bewertungs- und Monitorsystemen eine eigene, nicht-

juristische Selbstregulierung geschaffen haben, diese aber ihrerseits rechtlichen Schranken wie jenen des Datenschutzes, des Persönlichkeitsschutzes, des Urheberrechts, der Regeln gegen unlauteren Wettbewerb und des Strafrechts unterworfen ist.

Zwei Probleme erscheinen indes besonders ausgeprägt bei Sharing-Plattformen: erstens der Ausschluss bzw. die Nichtzulassung von Nutzern und zweitens die Bedeutung der Selbstregulierung.

Muss der Plattformbetreiber tatsächlich keinerlei Verantwortung für die Einhaltung von bestehenden Regelungen und sozialen Standards übernehmen, könnte dieser die Leistungsanbieter zur Ausweitung ihrer Sharing-Tätigkeiten animieren, ohne sich darum zu kümmern, ob diese Anbieter die Regulierungsvorgaben z.B. des Taxigewerbes oder der Hotellerie erfüllen. Wenn dann die Leistungsanbieter wegen eines Verstosses gegen Regulierungsvorgaben gebüsst würden, könnte sie der Plattformbetreiber von seiner Sharing-Plattform ausschliessen, um Konflikten mit den Behörden aus dem Weg zu gehen. Solche Praktiken wären fragwürdig und die Ausschlüsse (ebenso wie Nichtzulassungen) könnten unter Anrufung der Persönlichkeitsrechte<sup>44</sup>

und der vom Bundesgericht geschaffenen Kontrahierungspflicht<sup>45</sup> angefochten werden.

Wie gezeigt, erzielt die Selbstregulierung der Sharing-Plattformen zum Teil die gleichen Effekte wie bisher die gesetzliche Regulierung. Es steht zur Debatte, ob damit die gesetzliche Regulierung überhaupt noch erforderlich und damit rechtsgültig ist.<sup>46</sup> Ob eine Selbstregulierung im Effekt die staatliche Regulierung obsolet macht, ist aber nur eine Seite. Zu fragen ist auch, ob die Selbstregulierung genügend legitimiert ist, um die staatliche Regulierung zu ersetzen.<sup>47</sup> Dieses Thema ist nicht neu. Die damalige Eidgenössische Bankkommission (heute FINMA) forderte bereits im Jahr 2008, dass beim Erlass von Selbstregulierung oder deren Änderung die zentralen Anliegen des staatlichen Gesetzgebungsprozess in geeigneter Weise abgebildet werden, wie vor allem Transparenz und Anhörung von Betroffenen.<sup>48</sup> Das ist heute zwar (noch) keine rechtliche Voraussetzung einer gültigen Selbstregulierung, da diese als Teil des Privatrechts grundsätzlich von der Vertragsfreiheit profitiert. Die Legitimation gegenüber jenen, die von der Selbstregulierung direkt betroffen sind, ist aber ein Hinweis für den Gesetzgeber, seine gesetzliche zugunsten einer privaten Regulierung zurückzuziehen.

### Öffentlich-rechtliche Regulierung

Das erwähnte soziale Vertragsrecht, mit dem der Gesetzgeber in sozialtechnischer, politischer Weise Teile des Vertragsinhalts vorschreibt, ist der kleinere Teil der staatlichen Regulierung der Wirtschaft. Bedeutender sind jene Normen des öffentlichen Rechts, mit denen der Staat die Rechtsunterworfenen zur Gefahrenabwehr, mit bestimmten sozialen Zielen oder zum Zweck der Staatsfinanzierung zu einem Tun oder Unterlassen verpflichtet.

Die Umsetzung derartiger Sozialtechnik im Recht erfolgt in unserer sehr dynamischen Wirtschaft aber regelmässig „blind“, d.h. ohne genaue Kenntnis der zum Teil regelmässig ungewollten Folgen. Aus diesem Grund ist heute anerkannt, dass der Gesetzgeber seine Regulierungen stets auf möglichst genauer qualitativer und quantitativer Kenntnis des zu Regulierenden aufbauen und die Regulierung regelmässig auf ihre Folgen hin prüfen sollte, um gegebenenfalls Korrekturen an der Regulierung vornehmen zu können.

Die Angebote der Sharing Economy sind grundsätzlich von der verfassungsmässig garantierten Wirtschaftsfreiheit geschützt. Diese garantiert die freie Wahl des Berufes sowie den freien Zugang zu einer privatwirtschaftlichen Erwerbstätigkeit

und deren freie Ausübung (Art. 27 BV). Staatliche Regelungen, die die Angebote der Sharing Economy einschränken, dürfen sich deshalb nicht grundsätzlich gegen den Wettbewerb richten, und sie müssen auf einer gesetzlichen Grundlage beruhen, durch öffentliche Interessen gerechtfertigt sowie verhältnismässig sein (Art. 36 BV).

Wettbewerbswidrig und damit unzulässig sind gemäss Bundesgericht wirtschaftspolitische Regelungen, d.h. vor allem Massnahmen, die gewisse Gewerbebereiche oder Bewirtschaftungsformen sichern oder begünstigen. Zulässig sind dagegen gesetzliche Regelungen, die polizeiliche oder sozialpolitische Zwecke verfolgen (wie z.B. Unfallprävention oder Kundenschutz im Taxigewerbe). Dabei kommt es nicht nur auf die Motive der Regelung an, sondern auch auf deren Auswirkungen. Gerade im Fall des Taxigewerbes hat das Bundesgericht wiederholt klar gemacht, dass Regelungen, die den Preiswettbewerb beeinträchtigen, ein zulässiges und klar nachgewiesenes öffentliches Interesse verwirklichen müssen. Insbesondere der zwangsweise Anschluss an eine Funkzentrale, Mindestpreise und Gebietsabgrenzungen konnten diesem Kriterium nicht standhalten.<sup>49</sup>

44. Art. 28 ZGB, vgl. bereits BGE 86 II 365 zum sogenannten Boykott-Verbot.

45. BGE 129 III 35 Eine Kontrahierungspflicht besteht bei 1) „Gütern des täglichen Lebensbedarfs“, die 2) öffentlich angeboten werden und 3) für die keine Ausweichmöglichkeit besteht, wenn 4) keine legitime wirtschaftliche Gründe für die Verweigerung des Vertragsschlusses bestehen.

46. Siehe dazu unten: Öffentlich-rechtliche Regulierung.

47. Dies ist nicht zu verwechseln mit den Bewertungs- und Monitoring-Regeln, die auf die Transparenz der gehandelten Leistungen abzielen. Hier geht es aber um die Regeln, die der Sharing-Plattform zugrunde liegen.

48. EBK-Bericht Selbstregulierung 2007.

49. BGE 121 I 129; Bundesgerichtsentscheid 2C\_940/2010. Vgl. jüngst Bundesgerichtsentscheid 2C\_547/2015 zu Uber in Genf.



Regelungen, die im Effekt Angebote der Sharing Economy benachteiligen oder gar vom Markt ausschliessen, sind somit kritisch zu sehen. Das betrifft vor allem Regelungen, die einen Anbieter vorschnell zum „Gewerbe“ zählen und mit einem Schwall von Regelungen ersticken.<sup>50</sup> Stattdessen sollte mit der Sharing Economy die Trennung von Gewerbe und Privat grundsätzlich überdacht werden, da die Sharing Economy diese Kategorien regelmässig unterläuft.<sup>51</sup> Anknüpfungspunkt für eine Regulierung muss dann direkt die Frage bilden, ob in bestimmten Situationen Marktversagen vorliegt, also z.B. negative Effekte oder eine Informationsasymmetrie bestehen. Indem z.B. Uber es einem Autofahrer ermöglicht, andere Personen zu transportieren, schafft Uber als Vermittlerin ein Gefährdungspotenzial. Damit sollte sie dafür verantwortlich sein – dem geschaffenen Gefährdungspotential entsprechend – verhältnismässige Abklärungen zur Eignung des Fahrers zu treffen. Auch sollte die Gewerbmässigkeit, d.h. die geplante Erzielung von Gewinn, nicht den Ausschlag dazu geben, ob jemand den Hotellerie-Regulierungen untersteht. Entscheidend sollten vielmehr das geschaffene Gefährdungspotential und damit z.B. die Anzahl von Übernachtungen sein. Zudem besteht bei elektronischen Vermittlungsplattformen die traditionelle Informationsasymmetrie zwischen Taxi-Fahrer und Gast typischerweise nicht mehr, weshalb die Pflicht, eine „Taxuhr gut sichtbar zu befestigen“,<sup>52</sup> zu hinterfragen ist. Der Anknüpfungspunkt sollte hier die Informationsasymmetrie sein, nicht die Gewerbmässigkeit.

Vor allem dürfen bisherige Regelungen, die auf spezifische Bedürfnisse der „Offline Economy“ ausgerichtet waren, nicht unbesehen auf die Sharing Economy

angewendet werden. Z.B. mögen bisherige Regelungen erforderlich sein, um Informationsasymmetrien zulasten von Taxikunden auszugleichen und diese vor Umwegfahrten zu schützen. Wenn indes die Sharing Economy Angebote hervorbringt, die den gesetzgeberischen Anliegen anderweitig Rechnung tragen, verliert die Regelung ihre Erforderlichkeit und damit ihre rechtliche Legitimation.

Die Wirtschaftsfreiheit bedingt zudem, dass Regulierungen die Konkurrenten gleich behandeln. Dies kann indes den Regulierer vor Probleme stellen, denn die Sharing Economy richtet sich zwar mit ihren Angeboten gegebenenfalls an das gleiche Publikum wie bisherige „Offline“-Angebote und befriedigt die gleichen Konsumentenbedürfnisse, folgt aber anderen ökonomischen Gesetzmässigkeiten.

Die Frage, ob die bisherigen Regulierungen der Offline-Welt überhaupt zur Sharing Economy passen und noch rechtlich legitimiert sind, wurde bislang vom Gesetzgeber noch kaum behandelt. Das ist insofern folgerichtig, als dass neuartige ökonomische Phänomene zunächst beobachtet und erst gestützt auf gesicherte Erkenntnisse eine Regulierung erlassen werden sollte. Problematisch ist indes, dass Staatsverwaltung und Polizei diese Diskussion anstelle des Gesetzgebers führen, und zwar indem sie die bestehenden Regelungsvorgaben vor allem mit strafrechtlichen Mitteln bei den „Kleinen“, den Leistungsanbietern, durchzusetzen suchen. Das Strafrecht, eigentlich ultima ratio des Rechts, wird damit zweckentfremdet, und die Regulierungsdiskussion wird regelmässig auf dem Rücken jener ausgetragen, die versuchen, sich im neuen Sharing-Markt ein Leben zu verdienen.

50. Jud und Steiger 2014.

51. Kreiczler-Levy 2015.

52. Art. 10 Abs. 1 Taxiverordnung der Stadt Zürich.





# Schlussfolgerungen

Aus ökonomischer Sicht können Regulierungen vor allem dann sinnvoll sein, wenn der Markt keine gesamtwirtschaftlich effizienten Ergebnisse hervorbringt. In diesem Fall sprechen Ökonomen von Marktversagen. Liegt ein solches vor, kann der Staat versuchen, durch einen Markteingriff die Wohlfahrt der Gesellschaft zu erhöhen. Weil der politische Prozess aber genauso versagen kann, führen neue Regulierungen nicht immer zu einem effizienteren Ergebnis.

In den Bereichen Beherbergung und Personentransport kann Marktversagen vor allem als Folge von Informationsasymmetrien auftreten. Wer eine Unterkunft mietet, weiss viel weniger über deren Ausstattung, Sauberkeit und Qualität als der Vermieter. Zu einem Marktversagen kann es auch durch negative Externalitäten kommen, etwa wenn ein Taxifahrer einen Unfall verursacht und dadurch den Kunden oder andere Personen in Mitleidenschaft zieht. Mit dem Ziel, solche Informationsasymmetrien aufzubrechen sowie allfällige negative Externalitäten zu unterbinden, hat der Staat in der Taxi- und Hotelbranche eine Fülle von Regulierungen eingeführt. Ob diese die Qualität der Dienstleistung und die Sicherheit der Konsumenten immer erhöhen und ob sie tatsächlich (noch) nötig sind, ist jedoch zu bezweifeln. Einige davon dürften durch den technologischen Fortschritt längst überholt sein, andere dürften vor allem der Marktabstottung dienen.

In der Sharing Economy lassen sich viele dieser Probleme ohne staatliches Zutun lösen, und zwar oftmals deutlich effizienter. Zweiseitige Bewertungssysteme liefern erstens Informationen über die

Qualität des Produktes – man denke etwa an die Ausstattung und Sauberkeit einer Wohnung – und zweitens über die Zuverlässigkeit der Tauschpartner – wie beispielsweise die Fahrkenntnisse und Freundlichkeit eines Fahrers. Dadurch brechen Bewertungssysteme nicht nur Informationsasymmetrien auf, sondern schaffen auch starke Anreize für vorbildliches Verhalten, was die Wahrscheinlichkeit negativer Externalitäten reduziert. Neben Bewertungssystemen bieten Fahrdienstvermittler wie Uber Monitorsysteme an, die den Konsumenten weitere Informationen zukommen lassen: Dank GPS kann genau verfolgt werden, wo der Fahrer durchfährt, und durch die Bezahlung via App sind Preis, Namen oder Nummernschild jederzeit abrufbar. Dank dieser Form der Selbstregulierung braucht es letztlich weniger staatliche Vorschriften, um die Konsumenten gleich gut oder sogar besser zu schützen als in der „traditionellen“ Wirtschaft.

Aus rechtlicher Sicht besteht das Problem, dass die Sharing Economy wichtige bestehende Dichotomien der sozialtechnischen Regulierung – wie etwa stark und schwach, Gewerbe und Privat – unterläuft. Das soziale Privatrecht, vor allem jenes zum Schutz von Mietern und Arbeitnehmern, vermag auf die neuartigen Problemstellungen der Sharing Economy nicht richtig zuzugreifen. Eine vorschnelle Übernahme zwingender Normen, die ursprünglich mit Blick auf ganz andere Probleme erlassen worden sind, könnte die Entstehung neuartiger Wohlfahrtsgewinne durch die Sharing Economy behindern. Deshalb sollte einerseits – unter Anwendung des Prinzips der Vertragsfreiheit – den Parteien Gelegenheit gegeben werden,

die passenden Regeln der Sharing Economy selbst zu definieren. Bei Streitfällen wird es an den Zivilgerichten sein, anhand konkreter Fälle die Reichweite des bisherigen sozialen Rechts zu bestimmen. Andererseits sollte der Gesetzgeber für eine minimale und einfach zu handhabende Existenzabsicherung sorgen, die u.a. die typischen Sozialversicherungsrisiken für in der Sharing Economy tätige Personen abdeckt.

Die Plattformbetreiber sehen bislang die Regelung des Zugangs zu ihren Vermittlungsdienstleistungen (sowie die Regelung der damit verknüpften Monitor- und Bewertungssysteme) als ihre eigene Angelegenheit an und behalten sich vor, die entsprechenden Regelungen jederzeit zu ändern. Allerdings können Ausschlüsse (oder Nichtzulassungen) vor allem unter dem Titel der Persönlichkeitsrechte und der privatrechtlichen Kontrahierungspflicht gerichtlich angefochten werden. Zudem ist zu fordern, dass sich die Selbstregulierung der Vermittlungsplattformen – analog jener im Finanzmarkt – durch Transparenz und Anhörung von Betroffenen legitimieren muss.

Auch die bisherige, auf „Offline“-Branchen gerichtete öffentlich-rechtliche Regulierung sollte nicht unbesehen auf die Sharing Economy angewendet werden. Insbesondere Regelungen, die im Effekt Angebote der Sharing Economy benachteiligen oder gar vom Markt ausschliessen, könnten im Lichte der bisherigen Praxis des Bundesgerichts unzulässig sein. Das gilt auch für Regelungen, die nicht mehr erforderlich sind, weil die Sharing Economy den gesetzgeberischen Anliegen anderweitig Rechnung trägt.

Für den Gesetzgeber drängen sich daher die folgenden **sechs Massnahmen** auf, die zusammengenommen eine Art regulatorisches Rahmenwerk bilden, Marktversagen korrigieren, die traditionelle Wirtschaft entlasten und für die nötige Rechtssicherheit sorgen:



Historisch gewachsene und nicht mehr zeitgemässe Regulierungen in der „traditionellen“ Wirtschaft sollten abgeschafft werden. Beispiele dafür sind etwa die Ortskundeprüfung für Taxifahrer oder die quantitative Beschränkung der Taxiunternehmen.



Bewertungs- und Monitorsysteme sollten als Form der Selbstregulierung gesetzlich legitimiert werden. Sie sind imstande, viele der herkömmlichen Regulierungen zu ersetzen und deren Ziele effizienter zu erreichen.



Weil Selbstregulierung nicht alle Probleme lösen kann, sollten gewisse staatliche Mindestvorschriften auch für Sharing-Economy-Plattformen gelten, wie etwa ein Backgroundcheck für Fahrer oder die Meldepflicht für ausländische Touristen bei Übernachtungen.



Da sich die rechtliche Unterscheidung von Gewerbe und Privat kaum auf die Sharing Economy anwenden lässt, sollten nachgewiesene Aspekte von Marktversagen und dabei vor allem die konkreten Gefährdungslagen Ausgangspunkte für Mindestvorschriften bilden. So könnte z.B. die Vorgabe, dass (elektronische und traditionelle) Fahrtenvermittler einen Backgroundcheck bei ihren Fahrern durchführen, nicht von der Gewerbmässigkeit abhängen, sondern – dem Gefährdungspotential entsprechend – generell gelten. Im Beherbergungsbereich könnten gewisse Mindeststandards von der Anzahl der Tage der Vermietung abhängen. Die Effektivität der Regelungen wäre periodisch zu überprüfen und gegebenenfalls zu korrigieren.



Durch eine Zusammenarbeit der Behörden mit Plattformbetreibern liessen sich Abgaben wie z.B. Kurtaxen ohne grossen administrativen Aufwand erheben.



Eine ähnliche Lösung ist auch zur sozialen Absicherung der Erwerbstätigen anzustreben: Mit Hilfe eines digitalen Tools liesse sich die Abrechnung der Beitragssätze für die Sozialversicherungen problemlos sowohl für Unternehmen als auch für Einzelpersonen oder Vermittlungsplattformen bewerkstelligen. Die Unterscheidung zwischen selbständig und unselbständig Erwerbstätigen stünde dann nicht mehr im Vordergrund.

# Literaturverzeichnis

Avenir Suisse, Taxi Tabula rasa, „Zero-based-regulation“ – innovative Geschäftsideen als Chance für innovative Regulierung, 2016.

Benjaafar, Saif, Guangwen Kong und Qiang Li, Peer-to-Peer Product Sharing: Implications for Ownership, Usage and Social Welfare in the Sharing Economy, 2015.

Brünn, Tim und Georg Götz, Die Markteintritte von Uber und Airbnb: Wettbewerbsgefährdung oder Effizienzsteigerung?, Ifo Schnelldienst 21/2014.

Brunetti, Aymo, Volkswirtschaftslehre, 2013.

Bütler, Monika, Wir müssen unsere Regeln der digitalen Welt anpassen, NZZ am Sonntag vom 12. Juni 2016.

Certify, Spend-Smart Quarterly Report Fourth Quarter, 2015.

Cohen, Molly und Arun Sundararajan, Self-Regulation and Innovation in the Peer-to-Peer Sharing Economy, 2015.

Das Acevedo, Deepa, Regulating Employment Relationships in the Sharing Economy, 2016.

Deloitte, Sharing Economy: Teile und verdiene! Wo steht die Schweiz?, 2015.

Edelman, Benjamin G. und Damien Geradin, Efficiencies and Regulatory Shortcuts: How Should We Regulate Companies like Airbnb and Uber?, 2015.

Eidgenössische Bankenkommission, Selbstregulierung im Schweizer Finanzsektor, „EBK-Bericht Selbstregulierung“, 2007.

European Parliamentary Research Service, The Cost of Non-Europe of the Sharing Economy, 2016.

Fraiberger, Samuel und Arun Sundararajan, Peer-to-Peer Rental Markets in the Sharing Economy, 2016.

Fremstad, Anders, Gains from Sharing: Sticky Norms, Endogenous Preferences, and the Economics of Shareable Goods, 2014.

Gerny, Daniel und Erich Aschwanden, Gesetzgeberischer Spagat: Städte kämpfen gegen Taxi-Misere, NZZ 16. September 2013.

Gonzalez-Paramo, José Manuel und Angel Melguizo, Who Bears Labour Taxes and Social Contributions? A Meta-analysis Approach, 2012.

Harris, Seth D. und Alan B. Krueger, A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The “Independent Worker”, 2015.

Hasler, Stefanie und Lea Koch, „Uber muss verboten werden“, Tagesanzeiger vom 28. Juni 2016.

Haucap, Justus, Ökonomie des Teilens – nachhaltig und innovativ?, 2015.

Jud, Dominique und Isabelle Steiger, Airbnb in der Schweiz: Was sagt das Mietrecht?, Jusletter vom 30. Juni 2014.

Koopman, Christopher, Matthew Mitchell und Adam Thierer, The Sharing Economy and Consumer Protection Regulation: The Case for Policy Change, 2014.

Kreiczer-Levy, Shelly, Consumption Property in the Sharing Economy, Pepperdine Law Review, Vol. 43, 2015, 61 ff.

Langenegger, Markus, Wirtschaft wächst dank Digitalisierung, Die Volkswirtschaft vom 26. Oktober 2015.

Lingemann, Stefan und Jörn Otte, Arbeitsrechtliche Fragen der „economy on demand“, NZA 2015, 1042 ff.

Metzler, Marco, Das Uber-Modell ist nicht AHV-tauglich, NZZ am Sonntag vom 08. Mai 2016.

Monopolkommission, Eine Wettbewerbsordnung für die Finanzmärkte, Zwanzigstes Hauptgutachten der Monopolkommission, 2012/2013.

Niskanen, William A., Bureaucracy and Representative Government, 1971.

Owyang, Jeremiah, Collaborative Economy Spreadsheets: Funding, Industry Stats, Brand Deployments, 2016.

Peitz, Martin und Ulrich Schwalbe, Zwischen Sozialromantik und Neoliberalismus – zur Ökonomie der Sharing-Economy, 2016.

Posner, Richard A., Theories of Economic Regulation, Bell Journal of Economics and Management, 1974.

Schöchli, Hansueli, Plattform-Wirtschaft: Uber bangt um sein Erfolgsmodell, NZZ vom 30. August 2016.

Sinclair, Matthew, Fair and Efficient Regulation of the Sharing Economy, 2016.

Singer, Natasha, In the Sharing Economy, Workers Find Both Freedom and Uncertainty, The New York Times (sec. Technology) vom 17. August 2014.

Sommer, Jessica K., „UBER in Switzerland“, EuCML 2015, p. 116 f.

Spirig, Irène, „Grundsätze der Untermiete und Airbnb“, mietrechtspraxis/mp, 2015, 1 ff.

Stigler, George J., The Theory of Economic Regulation, Bell Journal of Economics and Management Science, 1971.

The Economist, Taxis v Uber: Substitutes or Complements? 10. August 2015.

Varian, Hal R., Grundzüge der Mikroökonomik, 2007.

Walliser Tourismus Observatorium, Airbnb – ungebrochenes Wachstum im Wallis und in der Schweiz, 2015.

Wallsten, Scott, The Competitive Effects of the Sharing Economy: How is Uber Changing Taxis?, 2015.

Zervas, Georgios, Davide Proserpio und John W. Byers, The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry, 2016.

# Autoren



## Dr. Michael Grampp

Deloitte AG  
 Chefökonom & Leiter Research  
 +41 58 279 6817  
 mgrampp@deloitte.ch



## Luc Zobrist

Deloitte AG  
 Economic Analyst  
 +41 58 279 79 37  
 lzobrist@deloitte.ch



## Prof. Dr. Andreas Abegg

ZHAW School of Management and Law und AM T Rechtsanwälte  
 Prof. für öffentliches Wirtschaftsrecht, Rechtsanwalt  
 +41 43 243 43 90  
 abegg@zhaw.ch  
 abegg@amt-ra.ch



deloitte.ch

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), eine “UK private company limited by guarantee” (eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht) und ihren Mitgliedsunternehmen, die rechtlich selbständig und unabhängig sind. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von DTTL und ihrer Mitgliedsunternehmen finden Sie auf unserer Webseite unter [www.deloitte.com/ch/about](http://www.deloitte.com/ch/about).

Deloitte AG ist eine Tochtergesellschaft von Deloitte LLP, dem Mitgliedsunternehmen in Grossbritannien von DTTL.

Deloitte AG ist von der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde (RAB) und der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) als anerkannter Wirtschaftsprüfer zugelassen.

Diese Publikation ist allgemein abgefasst und kann deshalb in konkreten Fällen nicht als Referenzgrundlage herangezogen werden. Die Anwendung der hier aufgeführten Grundsätze hängt von den jeweiligen Umständen ab und wir empfehlen Ihnen, sich professionell beraten zu lassen, bevor Sie gestützt auf den Inhalt dieser Publikation Handlungen vornehmen oder unterlassen. Deloitte AG berät Sie gerne, wie Sie die Grundsätze in dieser Publikation bei speziellen Umständen anwenden können. Deloitte AG übernimmt keine Verantwortung und lehnt jegliche Haftung für Verluste ab, die sich ergeben, wenn eine Person aufgrund der Informationen in dieser Publikation eine Handlung vornimmt oder unterlässt.