

«Teilen statt besitzen»: Oft wird diese Weisheit als Quintessenz der Sharing Economy hochstilisiert. Das ist falsch. Sharing Economy ist keine neue, nicht-gewinnorientierte Methode zur sozialen Abfederung. Im Gegenteil: Die Sharing Economy zeigt eindrücklich die Essenz der freien Marktwirtschaft. Wie das?

Die Funktionsweise der Sharing Economy ist einfach: Etwas, wovon man einen Überschuss hat, «teilt» man mit anderen – gegen Entgelt oder eine andere Gegenleistung, versteht sich. Manche stellen ein Schlafzimmer zur Verfügung, andere einen freien Platz im Auto. Vielleicht werden in Zukunft auch Telefon-Bandbreiten und Plätze am Familientisch geteilt. Neu ist das nicht. Als Konsument teilt man sich die Verkaufsfläche des Supermarkts mit dessen Eigentümer – und man folgt dessen Regeln. Die meisten Leute fliegen in einem «shared» Flugzeug; nur Wenige haben eine eigene Flugmaschine für sich alleine.

Ob der Eigentümer des Hauses, in dem sich das geteilte Zimmer befindet, das Haus baute, um Zimmer zu vermieten, oder ob er es zufällig tut, ist nebensächlich. Gleiches gilt für Autos und Flugzeuge, die Kunden transportieren. In allen Beispielen spielt derselbe Marktmechanismus: Es gibt eine Überschuss-Kapazität, und dies wird an Dritten weitergegeben. Um die Überschüsse aufzubauen, sind Privatinitiative und Eigentum notwendig. Sie mit anderen zu teilen bedeutet, Nutzen auf beiden Seiten zu stiften.

Das Konzept der Marktwirtschaft

Sharing geht noch weiter: Die Idee, etwas Gemeinsames zu unternehmen, Risiken und Erfolge zu teilen, gehört fundamental zur freien Marktwirtschaft. Deshalb ist die Freiheit zur Unternehmensgründung so wichtig. Sie impliziert, dass jeder ein Unternehmer sein kann – unabhängig von prohibitiven Gewerbescheinen, Meisterprüfungen und dergleichen. Sie beinhaltet auch das Zusammenfinden von Menschen in einer Gruppe von Entrepreneurs. Deswegen wird die Unternehmerin, beispielsweise im Gemeinschaftsprojekt einer Aktiengesellschaft, zutreffend als «shareholder» bezeichnet.

Was will diese «shareholder»? Sie will «value», d.h. ein Entgelt für ihren Anteil am Kapital und am Risiko des Unternehmens, an dem sie beteiligt ist.

Egal, ob das konsumierende Ende oder das unternehmende Ende des Marktmechanismus betrachtet wird: Das Konzept der Teilung als Teilung der Produktionsfaktoren gehört zu einer Marktwirtschaft einfach dazu. Das Element des Teilens gibt den Individuen Flexibilität beim Konsum und eröffnet ihnen

Möglichkeiten in der Produktion. Kurzum, die Teilung erhöht den Gesamtnutzen, den die wirtschaftliche Betätigung der Gesellschaft und den Individuen abnimmt. Allerdings nur, wenn die Teilung und die Eigentümerschaft koordiniert sind.

Bis zur Unkenntlichkeit reguliert

So weit, so gut. Warum aber kommt einem die Sharing Economy so neuartig vor? Warum entsteht ein Hype darum? Warum fühlen sich «sharing people», als hätten sie etwas Neues erfunden? Eine mögliche Antwort ist, dass sie Freude am Markt als Entdeckungsverfahren haben. Wenn man überschüssige Zimmer Fremden zur entgeltlichen Benützung stellt, ist man unternehmerisch tätig. Dieses kleine Sich-in-den-Markt-Begeben ist in einer Wirtschaft von Angestellten und Staatsversorgten für viele eine neuartige Entdeckung. Die Sharing Economy dient als marktwirtschaftliches Selbstentdeckungsverfahren. Das ist für sich gesehen bereits wertvoll.

Die viel wichtigere, aber weniger erfreuliche Erklärung ist: Viele «traditionelle» Unternehmensmodelle sind heute bis zur Unkenntlichkeit reguliert. Ihr eigentliches marktwirtschaftliche Merkmal erkennt man beim besten Willen nicht mehr. Taxis waren einst die bewusste Schaffung von Überkapazitäten im Transport, um diese als Dienstleistung zu verkaufen. Der Verkauf dieser Überkapazitäten bedingte natürlich, dass der Eigentümer des Fahrzeugs bereit war, für die Dauer der Fahrt das Gefährt mit dem Kunden zu teilen – gegen Entgelt. Heute sind Taxis auch Versicherungsträger, Touristenführer, verkehrspolitische Sicherheitsanwälte, automechanische Selbstverwalter und vieles mehr. Diese Funktionen übernehmen die Betreiber nicht freiwillig, sondern weil ihnen der Gesetzgeber diese Aufträge aufgebürdet hat.

Ist es nicht erfrischend, wenn ein Unternehmen ihr eigentliches Geschäftsmodell wiederentdeckt und es fernab von Leistungsaufträgen, Gewerbescheinen, Regionalpolitik und anderen unfreiwilligen Massnahmen am Markt anbietet? Sie erinnern daran, dass der Markt nichts anderes ist als eine Reihe freiwilliger, spontaner Entscheide, im vorliegenden Fall: Teilungsentscheide.

Das Stockholm-Syndrom der Regulierten

Weniger erfrischend war im Fall des Taxi-Vermittlungsdienstes Uber die Reaktion der «traditionellen» Taxi-Unternehmen. Aus liberaler Perspektive ist nichts dagegen einzuwenden, die eigenen Marktanteile gegenüber Konkurrenz abzuwehren. Aber dies ist mit den Mitteln des Marktmechanismus zu tun. Den Staat dazu aufzurufen, die Marktanteile Privater durch Regulierung zu schützen, ist dem Marktmechanismus fremd.

Das Verblüffende an der Reaktion der Taxis geht noch weiter: Sie bekämpften den, der auf die Regulierung verzichtete und einfach so Leute transportierte. Erkennen sie ihr eigentliches Geschäftsmodell nicht mehr? Leiden sie am Stockholm-Syndrom? Hätten diese Taxi-Unternehmen nicht vielmehr gegen die

staatliche Regulierung protestieren sollen? Immerhin zeigt der freche Neuling, dass es möglich ist, einfach so Leute zu transportieren.

Die Sharing Economy macht es möglich, den ursprünglichen, noch nicht zu Tode regulierten Marktmechanismus neu zu entdecken. Dies ist wertvoll, denn wie das obige Beispiel zeigt, sind viele Unternehmen bereit, Regulierung höher zu stellen als den Markt und das eigene Geschäftsmodell. Die Sharing Economy ist weder das Neue noch das Revolutionäre, das viele in ihr sehen (wollen). Sie ist nur die Erinnerung, dass der nicht-regulierte, freie Marktmechanismus Vorteile bringt, weil er Eigentum und Eigennutz auf persönlicher Ebene verbindet.

Teilen gehört zur Marktwirtschaft. Freie Kapazitäten, Risiken und freiwillige Gemeinschaften müssen geteilt werden, um Märkte, Grössenvorteil (Skalierbarkeit) und Ideen zu entwickeln. So gesehen ist die «Sharing Economy» nichts Neues. Und nicht alles daran ist positiv.

Sharing Economy, «kollaborative Wirtschaft» und Ko-Konsum sind Modebegriffe. Wie oben gezeigt wurde, bezeichnen sie eigentlich nichts Neues. Sie zeigen nur auf, wie das Unternehmertum in einer Gesellschaft von Angestellten und Staatsversorgten neu entdeckt wird. Und sie zeigen auf, dass herkömmliche Geschäftsmodelle bis zur Unkenntlichkeit reguliert worden sind: Unternehmertum ist unkenntlich geworden.

Doch unter dem modischen Label der Sharing Economy verbergen sich Geschäftsmodelle, die wenig mit der Neuentdeckung des Unternehmertums zu tun haben. Einige betreiben nichts anderes als regulatorische Arbitrage.

Über und die Überregulierung

Man nehme das Beispiel Uber. Ihr Prinzip ist sehr einfach: Jeder, der ein Auto mit freier Kapazität – einem freien Sitz – hat, kann diese online anbieten. Wenn jemand bereit ist, einen Preis dafür zu bezahlen, kann er die freie Kapazität kaufen. Uber selbst würde nur die Plattform betreiben, auf welcher sich Angebot und Nachfrage treffen.

So weit, so gut. Doch der Plattformbetreiber macht den Anbietenden immer mehr Vorschriften zu Verfügbarkeit, Preis, Dienstleistung, Standards usw. Mit anderen Worten: Der Plattformbetreiber verhält sich immer mehr wie ein Anbieter. Auch das ist an sich nichts Schlimmes oder gar Verwerfliches. Es ist die Sache jeder Firma, Vorschriften zu machen, und die Sache jedes Marktteilnehmers, diese anzunehmen oder nicht.

Problematisch wird es, wenn Uber wie ein Taxidienst auftritt. Die Uniformität des Angebots: die an die Adresse der Nachfrage vorgetäuschte Homogenität (ja Einheitlichkeit), die «Verpflichtungen», die Uber im Namen des Angebots übernimmt, bezwecken alle das Gleiche. Sie geben vor, Uber sei ein Taxidienst wie jeder andere. Ausser bei der Branchen(über)regulierung.

Car-Sharing und die Abgaben

Um beim Beispiel des Autos zu bleiben: Viele – oft genossenschaftlich organisierte – Car-Sharing-Dienste verteilen auch nur Fahrzeug-Kapazitäten. Statt, dass jeder für sich ein Auto kauft, kauft man sich in den Dienst ein, teilt das Fahrzeug mit anderen und profitiert von einem landesweiten Pool: Wo man gerade ist, da ist ein Auto, auf das man zurückgreifen kann.

Auch dagegen ist nichts einzuwenden. Man kann Autos ja auch mieten. Dann hat man die erwünschte Flexibilität, meist sogar weltweit. Das Problem ist nur: Mietautos sind teuer. Unter anderem deshalb, weil auf sie verschiedene Steuern anfallen. Zum Beispiel eine Abgabe für die Vermietung und eine andere für den öffentlichen Platz, den Mietautos einnehmen. Einfache Überlegungen zur Natur des Physischen ergeben zwar, dass auch Car-Sharing-Autos Platz beanspruchen. Nicht so einfache Überlegungen zur Natur des Steuerlichen zeigen aber auch, dass sie nicht denselben Abgaben unterstehen.

Pech für die Vermieter, Glück für die Anbieter von Car-Sharing? Ja. Denn Car-Sharing ist im Geschäftsmodell wie Autovermietung. Ausser bei den Steuern und Abgaben.

Regulatorische Arbitrage

Ursprünglich bezeichnet Arbitrage die Ausnutzung von Preisunterschieden für die gleiche Ware auf verschiedenen Märkten. Von regulatorischer Arbitrage spricht man, wenn Akteure die regulatorischen Unterschiede zu ihren Gunsten ausnützen. So, wie Uber und andere Car-Sharing-Dienste es tun. Weitere Beispiele regulatorischer Arbitrage sind Crowdsourcing-Plattformen, die nicht der Bankenregulierung unterstehen, oder Lebensmitteltauschbörsen, die nicht der Hygieneregulierung unterstehen.

Das Problem ist also nicht die mangelnde Regulierung der Modelle, die sich hinter der Sharing Economy verbergen. Das Problem ist: Ohne Regulatorische Arbitrage würde es sie gar nicht geben. Es sind also nicht Geschäftsmodelle, die im Markt gründen. Sie sind nicht die Frucht spontaner Angebote und spontaner Nachfrage, sondern die Frucht einer verzerrenden Regulierung.

Nur, weil es die Regulierung gibt, gibt es Geschäftsmodelle wie das von Uber. Das ist das Problem. So lohnenswert die regulatorische Landschaft für sie ist, so wenig Interesse haben sie am Abbau von Regulierung. Denn die Verzerrungen, die Regulierung und Steuern begründen, wirken sich wie Subventionen für die zwielfichtigen Gestalten der Sharing Economy aus.

Einfache Lösung

Dabei wäre die Lösung so einfach. Alle Geschäftsmodelle der Sharing Economy zu verbieten, wäre genauso falsch, wie sie der Regulierung zu

unterwerfen. Das Gegenteil ist notwendig: Die Regulierung sowie die steuerliche Last sollten für alle abgebaut werden.

Je weniger Branchen bis zur Unkenntlichkeit reguliert werden, desto weniger regulatorische Arbitrage ist möglich. Und desto gleicher und schärfer ist der Wettbewerb, denn die Marktkräfte werden freier und verantwortlicher spielen können. Wenn die regulatorische Arbitrage durch konsequente Deregulierung verunmöglicht wird, erwacht eine neue Lust am Unternehmertum, wie die Sharing Economy zeigt.

Sharing Economy ist ein Teil der freien Marktwirtschaft. Doch solange weite Teile der Wirtschaft nicht frei sind, werden sich in der Sharing Economy Geschäftsmodelle einschleichen, die nicht im Markt begründet sind, sondern in regulatorischer Arbitrage. Die Lösung ist einfach: Konsequente Deregulierung. Sie befreit das Unternehmertum. Und die Menschen.



Impressum

Liberales Institut
Rennweg 42
8001 Zürich, Schweiz
Tel.: +41 (0)44 364 16 66
Fax: +41 (0)44 364 16 69
libinst@libinst.ch

Alle Publikationen des Liberalen Instituts finden Sie im Internet unter www.libinst.ch.

Disclaimer

Das Liberale Institut vertritt keine Institutspositionen. Alle Veröffentlichungen und Verlautbarungen des Instituts sind Beiträge zu Aufklärung und Diskussion. Sie spiegeln die Meinungen der Autoren wider und entsprechen nicht notwendigerweise den Auffassungen des Stiftungsrates, des Akademischen Beirates oder der Institutsleitung.

Die Publikation darf mit Quellenangabe zitiert werden.
Copyright 2016, Liberales Institut.