Michael Heiling
AK Wien – Abteilung Betriebswirtschaft
Prinz-Eugen-Straße 20-22, 1040 Wien
michael.heiling@akwien.at

Sylvia Kuba
AK Wien – Programmleitung Digitaler Wandel
Prinz-Eugen-Straße 20-22, 1040 Wien
sylvia.kuba@akwien.at

Diskussionspapier (Policy-Paper) für Momentum 2018, Hallstatt, 18-21. Oktober 2017

Track 4 # Hegemonie und Öffentlichkeit im digitalen Zeitalter

Arbeit und Kapital in der Plattformökonomie: Befunde und Ergebnisse aktueller Arbeiten aus ArbeitnehmerInnenperspektive

Thematische Einleitung 2
Wesentliche Erkenntnisse aus Huws, Joyce, 2016: Crowdwork in Österreich 3
Wesentliche Erkenntnisse aus Heiling, Schumich, 2017: Branchenreport „Sharing Economy“ 2017 5
Wesentliche Erkenntnisse aus Musil et al, 2018: A Survey of Online Intelligence Sharing and Self-Organization of Crowd Worker Communities 7
Wesentliche Erkenntnisse aus Herr, 2017: Riding in the Gig Economy, bzw. 2018: Ausgeliefert. Fahrräder, Apps und die neue Art der Essenszustellung. 9
Gemeinsame Ableitungen und Thesen 11
Literatur 13

Thematische Einleitung

In der **digitalen „Plattformökonomie" (euphemistisch auch „Collaborative Economy[1]")** treffen AnbieterInnen und AbnehmerInnen von Leistungen und Gütern auf digitalen Plattformen aufeinander um dort punktuell Arbeits- und Wirtschaftsbeziehungen einzugehen. Dabei entsteht meist kein langfristiges Schuldverhältnis oder gar ein Arbeitsvertrag. Dies gilt sowohl für die „Sharing Economy", in der „unausgenutzte" Güter und physische Ressourcen (durchaus auch gegen Entgelt)[2] gemeinsam oder zeitversetzt genutzt werden, als auch für die „Gig Economy[3]" in der die genutzte Ressource meist schlichtweg menschliche (Erwerbs-)Arbeit darstellt.

Diesen zwar verschiedenen (aber im populären Diskurs oftmals synonym verwendeten) Ausprägungen der Plattformökonomie ist gemein, dass die AnbieterInnen und AbnehmerInnen ohne die Plattform nicht zusammenkommen würden oder nur zu ungleich höheren Transaktionskosten. **Die Plattform ist dabei aber keine neutrale Infrastruktur, sondern in vielen Fällen (insbesondere im Bereich der Gig-Economy) selbst eine profitorientierte Gesellschaft, die wohl im Interesse ihrer EigentümerInnen/KapitalgeberInnen agiert[4].**

Dieses relativ neue Phänomen der **digitalen Plattformökonomie hat augenscheinbar Auswirkungen auf die Konstituierung der Hauptklassen im Kapitalismus[5]**. Während Lohnarbeit nicht mehr nur in Form eines Arbeitsvertrages organisiert wird, sondern mitunter als informelle (Zusatz)Erwerbsarbeit auftaucht treten KapitaleignerInnen unter Umständen nicht mehr als Arbeit- und AuftraggeberInnen auf, sondern als PlattformeigentümerInnen, die die Produktionsverhältnisse – mangels effektiver Regulierung im digitalen Raum – nach ihren eigenen Regeln (in Form von Allgemeinen Geschäftsbedingungen)[6] organisieren.

In diesem Beitrag wollen wir in Form einer Sekundäranalyse **aktuelle Forschungsarbeiten, die in Zusammenarbeit mit Arbeiterkammer und/oder Gewerkschaften zum Thema Plattformökonomie durchgeführt wurden, präsentieren und jene zentralen Ergebnisse**, die die „kapitalistischen Hauptklassen" im orthodoxen Sinn (also Menschen, die auf Plattformen ihre „Arbeitskraft zu Markte [tragen]"[7] und jene die, die digitalen Produktionsmittel der Plattformen besitzen) betreffen, herausarbeiten. Unser Fokus liegt daher auf der **Diskussion wesentlicher Fragen der Arbeits- und Kapitalverhältnisse** auf digitalen Plattformen. So dies auf Basis der Ergebnisse möglich ist, sollen auch Fragen der **Geschlechterverhältnisse** bzw. der Herkunft diskutiert werden.

Konkret werden im folgenden **Ergebnisse der folgenden Studien** anhand erkenntnisrelevanter Auszüge dargestellt, **sowie abschließend gemeinsame Ableitungen zur Diskussion vorgeschlagen**:

---

[1] zb Europäische Kommission, 2016, 2
[2] Vgl Botsman, https://rachelbotsman.com/blog/the-sharing-economy-dictionary-of-commonly-used-terms/
[3] So bezeichnet etwa Risak (2017, 18) eine Wirtschaftsordnung in der „von digitalen TagelöhnerInnen nur noch punktuelle kurzfristige Leistungen erbracht und dann auch nur die bezahlt" werden.
[4] Vgl etwa Heiling/Kuba, 2017, 38
[5] Huws (2016, 12) sieht gar eine „neue Phase der Kapitalakkumulation"
[6] Vgl. Heiling/Schumich, 2018, 26.
[7] Boes et al, 2015, 77

1) **Quantitative Betrachtung** der Crowdworkszene[8] in Österreich: hier wurde die Anzahl und demografische Zusammensetzung der österreichischen **CrowdworkerInnen, deren Einkommenssituation und Tätigkeitsfelder quantitativ erfasst** (*Huws, Joyce, 2016: Crowdwork in Österreich*).

2) Welche Plattformen existieren in Österreich im begrifflichen Umfeld der „Sharing Economy" und **wem gehören diese**? Lassen sich strukturelle Gemeinsamkeiten bei **Vermögen und Kapital dieser Plattformen (ihrer EigentümerInnen) erkennen**? Wird das Arbeitsvolumen, das auf diesen Plattformen entsteht, **in den Geschäftsberichten abgebildet**? Wie viele **„formelle" Beschäftigte** haben diese Plattformen? (*Heiling, Schumich, 2017: Branchenreport „Sharing Economy" 2017 bzw. zusammengefasst in Heiling, Schumich, 2018: „Sharing-Economy-Plattformen" in Österreich: Erkenntnisse aus dem AK-Branchenreport).*

3) Analyse der **technischen Voraussetzungen** des **Arbeitsvermittlungsprozesses** auf Onlineplattformen und deren Einfluss auf die Organisationsmöglichkeiten der Arbeitenden. Dargestellt wurde außerdem welche technischen Modifikationen von Plattformen hilfreich bzw. hinderlich für die Organisation der Arbeitenden sein können (*Musil et al, 2018: A Survey of online Intelligence Sharing and Self-Organization of Crowd Worker Communities*).

4) Wie gestalten sich **Arbeitsprozesse**, wenn der Chef eine APP ist? Am Beispiel eines plattformbasierten Fahrradzustelldienstes wurde in einer teilnehmenden soziologischen Studie der Arbeitsprozess aus Sicht der arbeitenden „Rider" beschrieben und die Auswirkungen auf die Machtverhältnisse innerhalb des Unternehmens dargestellt. Außerdem werden **Konfliktpunkte** zwischen Unternehmens-Management und Arbeitenden beleuchtet. So entsteht ein Einblick in die Interessengegensätze im digitalen „Klassenkampf" (*Herr, 2017: Riding in the GiG Economy bzw. Herr, 2018: Ausgeliefert.*).

Wesentliche Erkenntnisse aus Huws, Joyce, 2016: Crowdwork in Österreich

Die University of Hertfordshire und Ipsos MORI haben in Zusammenarbeit mit der Foundation for European Progressive Studies (FEPS), dem Gewerkschaftsverband UNI-Europa und der Arbeiterkammer Wien eine Umfrage durchgeführt, die zum ersten Mal einen Einblick in die Besonderheiten der österreichischen „Gig-Economy" bietet. Dazu wurden 2.003 österreichische Erwachsene im Alter von 18-65 Jahren online befragt.

Wie häufig wird Crowdwork erledigt?

18 % der Befragten gab an im letzten Jahr einmal über eine Plattform gearbeitet zu haben. Doppelt so viele (nämlich 36%) gaben an, schon einmal Arbeit gesucht, dabei aber nicht erfolgreich gewesen zu

[8] Unter Crowdwork im engeren Sinne ist digitale Arbeit zu verstehen, die über eine Plattform vermittelt wird und auch „in der virtuellen Welt erbracht wird" (Risak, 2017, 21), die AutorInnen der hier dargestellten Studie verwenden allerdings einen weiten Crowdwork-Begriff, der auch andere Formen der plattformbasierten Arbeit umschließt.

sein. Eine **nicht unbedeutende Minderheit von 5% gibt an, mindestens wöchentlich Arbeit über eine Online-Plattform zu finden**, 9% tun das monatlich.

Crowdwork: Ein wichtiger Zuverdienst

Die Zahlen zeigen, dass Crowdwork für die **meisten einen Zusatzverdienst** darstellt. Mit 59% gibt der Großteil der Befragten an, Crowdwork stelle weniger als die Hälfte ihres Einkommens dar. Allerdings machen Crowdwork-Einnahmen bei nicht unbedeutenden 11% mehr als die Hälfte ihres Einkommens aus. Für lediglich 2% stellt diese Form der Arbeitsorganisation die einzige Einkommensquelle dar.

Das Einkommen der Crowdworker (insgesamt, nicht nur aus der Crowdarbeit) ist in der Regel bescheiden. Fast die Hälfte (48%) der befragten Crowdworker, die ihr Einkommen angegeben haben, verdienen weniger als 18.000 € pro Jahr, weitere 43% verdienen zwischen 18.000 € und 36.000 € und nur 3% verdienen mehr als 60.000 € pro Jahr.

Was genau tun Crowdworker eigentlich?

Die Studie hat auch die Tätigkeiten, die Crowdworker verrichten, untersucht. Dabei wird schnell deutlich, dass wir es mit einem **sehr breiten Spektrum** zu tun haben: von hochspezialisierten Tätigkeiten, die eine hohe fachliche Kompetenz erfordern auf der einen Seite, bis hin zu Botengängen auf der anderen. Die häufigsten Arten von Crowdwork-Tätigkeiten, denen etwa 74 % der Crowdworker nachgehen, sind Büroarbeit, kleinere Aufgaben oder online durchgeführte „Clickwork". Wie die Grafik unten zeigt, sind viele auch im kreativen oder IT-Bereich tätig. Es gibt aber auch einen großen Anteil von plattformbasierter Arbeit, bei der die Crowdworker ihre Aufträge zwar über Onlineplattformen finden und von diesen auch zB die Bezahlung abgewickelt, bei denen die Arbeit selbst aber dann Offline erbracht wird. Die Befragung zeigt auch: Die meisten Befragten führen **mehrere verschiedene Arten von Tätigkeiten** durch. Anzunehmen ist, dass viele auch für mehrere verschiedene Plattformen tätig sind.

Wer sind die Crowdworker?

In der Gruppe der untersuchten Crowdworker, gibt es einen **leichten Männerüberhang** (wenn auch nicht sehr ausgeprägt) von 57%. Crowdworker sind auch jünger als der Schnitt der erwerbstätigen Bevölkerung. Wobei die StudienautorInnen auch einen durchaus beachtlichen Anteil an "Silversurfern" ausmachen – rund 12% sind über 65 Jahre alt.

Diese aus der Umfrage gewonnenen Informationen können teilweise mit einer neuen Studie des Joint Research Center der Europäischen Kommission gespiegelt werden. Die Untersuchung auf dem Jahr 2018, die auf Befragungen in 14 EU-Mitgliedstaaten (ohne Österreich) aufbaut, schätzt für die Europäische Union **durchschnittlich 7,7 %[9] der erwachsenen Bevölkerung als monatliche „Plattform Workers" ein, wobei 2,3 % auch einen signifikanten Teil ihres Einkommens (mehr als 50 %) aus dieser Arbeit lukrieren**. Der Anteil der Arbeitenden wäre somit geringer, der Anteil jener, die sich ihren Lebensunterhalt mehrheitlich mit Plattformarbeit verdienen aber höher als in Österreich.

In Bezug auf die Verteilung der Arbeit zwischen den Geschlechtern legt die Hochrechnung des Joint Research Centers nahe, dass **der Anteil an Männern unter den PlattformarbeiterInnen nicht nur**

[9] Pesole et al. 2018: 18

höher ist als in der allgemeinen Erwerbsbevölkerung, sondern dass dieser Anteil auch steigt, je stärker die Plattformarbeit (anteilig) zum Einkommen beiträgt[10].

Wesentliche Erkenntnisse aus Heiling, Schumich, 2017: Branchenreport „Sharing Economy" 2017

Im Branchenreport „Sharing Economy" 2017 wird grundsätzlich versucht einen **Überblick über wirtschaftliche Strukturdaten von in Österreich zugänglichen Online-Plattformen** darzustellen. Die Begriffswahl „Sharing Economy" richtet sich dabei nicht nach der tatsächlichen Beschaffenheit der betrachteten Plattformen, sondern nach den Quellen der untersuchten Plattformen: Alle im Branchenreport dargestellten Plattformen und Plattformunternehmen wurden in externen Vorarbeiten in die Sphäre der so genannten „Sharing Economy" eingeordnet[11]. Aus diesem Grund wird der Begriff in der Arbeit von Heiling und Schumich auch durchgehend unter Anführungszeichen gesetzt.

In diese **Untersuchung wurden 121 Online-Plattformen mitaufgenommen**. Davon waren 70 grundsätzlich von Österreich aus zugänglich, 17 davon wurden auch von einer in Österreich firmierende Gesellschaft betrieben, bei vier weiteren wurde zwischenzeitlich eine Gesellschaft ins Firmenbuch der Republik Österreich eingetragen, allerdings – trotz weiterbestehender Zugänglichkeit – auch wieder gelöscht.

Von den 17 Plattformen, die von einer Gesellschaft betrieben wurden, waren lediglich zwei in Form eines Vereines oder einer Genossenschaft organisiert, alle anderen in Form von Kapitalgesellschaften. Von diesen wiederum waren nur zwei in mehrheitlichem Eigentum von natürlichen Personen, der Rest wurde wiederum von Kapitalgesellschaften gehalten. Diese Kapitalgesellschaften waren wiederum durchaus divers, hier waren private Holdings von durchaus prominenten Personen (etwa Dietrich Mateschitz, Rene Benko oder Niki Lauda), Wagniskapitalgesellschaften aber auch etablierte Medien- und oder Automobilkonzerne enthalten. Die im Firmenbuch der Republik Österreich genannten natürlichen Personen als Eigentümer von Kapitalgesellschaften waren übrigens mehrheitlich männlich.

Dies spricht somit für eine **relativ stark „profitorientierte" Ausrichtung dieser Plattformen**, wenngleich auch nicht unterschlagen werden soll, dass einige explizit gemeinwohlorientierte Projekte in der ursprünglichen Stichprobe enthalten waren. Die Struktur der EigentümerInnen bzw. der betreibenden Kapitalgesellschaften lässt tendenziell die Interpretation zu, dass **hier diverse Modelle vorliegen**. Mit anderen Worten: Es gibt das „Sharing-Start-Up", das von den GründerInnen über eine Kapitalgesellschaft mit Beteiligung eines Wagniskapitalfonds betrieben wird, genauso wie jene Online-Plattform, die in die Strukturen einer größeren Holding bzw. eines Konzerns eingebunden ist[12].

Eine durch aus interessante Erkenntnis zeigt sich bei der Betrachtung der Entwicklung des in den profitorientierten Plattformen eingesetzten Kapitals: Mehr als die Hälfte jener Online-Plattformen, die als Kapitalgesellschaft registriert waren und ihre Jahresabschlüsse offengelegt hatten, hatten mittlerweile ihr eingesetztes Eigenkapital komplett verbraucht und wiesen negative Werte für diese

[10] Vgl. Pesole et al., 2018: 23
[11] Vgl. Heiling/Schumich, 2018: 157
[12] Ebd: 161

Bilanzposition auf. **Eine Interpretation wäre, dass die Ertragserwartungen der KapitaleignerInnen sich auf die fernere Zukunft beziehen, während die Plattformunternehmen derzeit nicht nur in Konkurrenz zu bestehenden Branchen treten, sondern darüber hinaus auch noch das eingesetzte Kapital ihrer EigentümerInnen nicht akkumulieren, sondern reduzieren.** Dies kann sich aus einer profitorientierten Logik nur rechnen, wenn langfristig enorme Wachstumsraten unterstellt werden, was wohl auch nur mit der Zerstörung von bestehender Konkurrenz einhergehen kann. Darüberhinausgehende Aussagen über Gewinne, Aufwendungen und Verluste der Plattformunternehmen können allerdings nicht sinnvoll getroffen werden, da hierfür schlichtweg die Datenlage fehlt. Lediglich eine einzige Kapitalgesellschaft war gemäß der Bestimmungen des österreichischen Unternehmensgesetzbuches (UGB) groß genug, um ihre Gewinn- und Verlustrechnung öffentlich darstellen zu müssen[13].

Auf Ebene der Arbeit und der Arbeitenden zeigte sich relativ schnell, dass die Datenlage in den untersuchten Unternehmen überschaubar ist und auch die Anzahl der im Firmenbuch offengelegten Beschäftigten sehr gering war. Gesamt waren **223 Personen in den untersuchten Plattformen als ArbeitnehmerInnen im Jahresdurchschnitt gemeldet, wobei drei Viertel davon auf nur zwei Plattformen zurückzuführen waren** (Shpock und Willhaben)[14]. An Beispielen wie Uber (3 Beschäftigte) oder Car2Go (7 Beschäftigte) zeigt sich sehr schnell, dass **das Volumen der geleisteten (Erwerbs-)Arbeit keinesfalls durch die veröffentlichten Zahlen und Daten abgebildet** werden kann.

In Bezug auf **Geschlechterverhältnisse und Herkunft können - auf Basis der im Firmenbuch veröffentlichten Zahlen – keine eindeutigen Aussagen getroffen werden, mit Ausnahme jener, dass die Kapitaleigentümer (so personifizierbar) der Plattformbranche nicht nur mehrheitlich „profitorientiert", sondern auch mehrheitlich männlich** sind. Nicht zuletzt ist auffällig, dass insbesondere Plattformen im Mode- und Gebrauchtwarenbereich mitunter sehr unverhohlen tradierte Rollenbilder in ihrem Namen nutzen und damit wohl auf Frauen als PlattformnutzerInnen abzielen (etwa „Mamikreisel" oder „Mädchenflohmarkt").

Aus den Ergebnissen dieser Arbeit könnten folgende Thesen abgeleitet und diskutiert werden: 1) Die so genannte „Sharing Economy" bieten Raum für gemeinwohlorientierte Projekte, scheint aber **mehrheitlich profit- und kapitalorientiert**. 2) Die größte Schwierigkeit bei der Analyse ist die **fehlende Datenlage**, da nur sehr rudimentäre Daten zur Analyse dieser „Branche" in den öffentlichen Quellen vorhanden sind. Dies zeigt sich am Deutlichsten an der Nicht-Verfügbarkeit von Gewinn- und Verlustrechnungen sowie der Tatsache, dass die im Firmenbuch ausgewiesenen Beschäftigten in keiner Relation zur tatsächlich im Zusammenhang mit den Plattformen geleisteten Erwerbsarbeit stehen können. 3) Dies liegt mitunter daran, dass sich **Kapital- und Arbeitsverhältnisse in der Plattformwirtschaft verformen**. Der Kapitaleigner tritt nicht als Arbeitgeber auf und die Kapitalakkumulation tritt unter Umständen erst nach einer langen Phase der Verdrängung und Zerstörung anderer Branchen ein. 4) Daher sind die **bestehenden Parameter, die für die Veröffentlichungspflicht von Kapitalgesellschaften herangezogen werden sowie die Veröffentlichungspflichten von Kapitalgesellschaften selbst dringend zu erweitern.** Erst so könnten mitunter dechiffrierte und versteckte Produktionsverhältnisse in der Plattformökonomie greifbar und somit angreifbar gemacht werden.

[13] Ebd: 164
[14] Ebd: 163

Wesentliche Erkenntnisse aus Musil et al, 2018: A Survey of Online Intelligence Sharing and Self-Organization of Crowd Worker Communities

Der Arbeitsprozess von Crowdworkern wird wesentlich über die technischen Gegebenheiten von Software-Plattformen bestimmt. Sie beeinflussen die Arbeitsbedingungen und Möglichkeiten zur Selbstorganisation der Menschen, die über diese Plattformen arbeiten. Eine Studie der Technischen Universität (TU) Wien in Kooperation mit der AK **identifiziert aktuelle technische Limitierungen und zeigt Möglichkeiten auf, wie das digitale Arbeitsumfeld verbessert werden kann.**

Dazu wurde nach einer Literaturanalyse eine qualitative Untersuchung von acht Crowdwork-Plattformen sowie von 25 Online-Community-Plattformen, die Crowdworker zur Selbstorganisation nutzen, durchgeführt.

Der Mythos vom einsamen Worker

Die erste wesentliche Erkenntnis: **Die weit verbreitete Annahme, dass Crowdworker vollkommen isoliert arbeiten, erweist sich als falsch**. Wie die Studie aufzeigt, hat sich rund um Crowdwork-Plattformen ein Ökosystem aus Foren, Gruppen und Werkzeugen entwickelt, in dem Worker sich auf vielfältige Weise austauschen und zusammenarbeiten. Der Grund dafür ist recht einfach: Worker haben solche Netzwerke entwickelt, weil wichtige Community-Funktionen und Unterstützung für Zusammenarbeit bei Crowdwork-Plattformen selbst meist fehlen. Der **Austausch passiert dabei über vier Arten:**

- Online-Foren von **Drittanbietern**, die meist nur von Crowdworkern einer bestimmten Plattform genutzt werden (z.B. MTurkGrind, CloudMeBaby, Fahrradkurier-Forum)
- **Online-Foren**, die von Crowdwork-Plattformen selbst betrieben werden (z.B. Upwork Community, Clickworker Lounge)
- Gruppen auf **Social-Media-Plattformen** (z.B. Facebook-Gruppen, WhatsApp-Gruppen)
- **Crowdwork-spezifische Plattformen**, die von Dritten entwickelt wurden, um bestimmte Aspekte im Crowdwork-Prozess zu verbessern (z.B. Dynamo, TurkerView).

Die **Motive** für die Selbstorganisation sind vielfältig:

- Bewältigung von **administrativem Aufwand** und Schaffung von Sicherheit: Hier geht es etwa um das Informationsbedürfnis von „Neulingen“ bei der Accounterstellung, das Vermeiden von Betrug, die Abwicklung von Bezahlung.
- **Informationsaustausch**: etwa über neue Aufgaben (z.B. über Stundenaufwand) und Auftraggeber (z.B. über deren Reputation in Bezug auf Bezahlung, Erreichbarkeit, Vertrauenswürdigkeit)
- **Kollaboration**: z.B. zusammen an einer Aufgabe zu arbeiten und sie gemeinsam fertigzustellen
- **Soziale Interaktion**: um sich gegenseitig zu unterstützen und auszutauschen, da eine traditionelle Arbeitsumgebung fehlt

Außerdem wurde untersucht, über welche **Themenbereiche und Problemfelder** die Worker sich auf den Online-Community-Plattformen vor allem austauschen. Dabei wurden folgende, besonders relevante Themen identifiziert:

- Die jeweilige **nationale Rechtslage** und Pflichten: Hier geht es etwa um Fragen zu Steuern und Versicherung
- **Sozialer Austausch**: Wie bereits beschrieben besteht offenbar ein großes Bedürfnis nach sozialem Austausch auch zu ferneren Themen, wie z.B. Sport oder Unterhaltung
- **Tools und Werkzeuge**, die im Arbeitsprozess verwendet werden
- Fragen zu den Prozessen: **Oft werden z.B. Schwierigkeiten mit dem Registrierungsprozess und der effektiven Task-Auswahl diskutiert**, aber auch Unklarheiten über das Zustandekommen von Worker-Profilen und Qualifikationen oder Kriterien für das Sperren von Worker-Accounts werden besprochen. Oft wird auch erfragt, wie es um die Möglichkeit steht, die Auftraggeber direkt zu kontaktieren, um eventuelle Unklarheiten bei der Aufgabenbeschreibung klären zu können
- **Arbeitsbedingungen**: Hier steht der Austausch über die **Ablehnung von Arbeitsergebnissen und damit verbundene Nicht-Bezahlung der Arbeitsleistung, unfaire Bezahlpraktiken, Massen-Ablehnungen** im Zentrum. Es geht aber auch um Probleme wie unerwartete Änderungen von Fälligkeitsdaten für Arbeitsaufgaben, fehlende Möglichkeit, einen Urlaub bekannt zu geben, oder Accountsperren nach Interaktion mit anderen Workern
- **Bezahlung**: alle Fragen um Entlohnung – von der Überweisungsabwicklung bis hin zur Möglichkeit von Bonuszahlungen
- **Aufgaben** (Tasks): Die Diskussion der Qualität von Aufgaben ist ein zentrales Thema, dem meist viel Raum gewidmet wird
- **Verbesserungsmöglichkeiten**
- **Auftraggeber** (Requester): Oft werden Listen mit „schlechten" Auftraggebern als Warnung für andere Worker gepflegt. Ein anderes oft diskutiertes Thema ist die Frage, wie viele Requester eigentlich von den Plattformen über die Crowdworker erfahren

Limitierungen und Verbesserungspotentiale

An mehreren Stellen im Crowdwork-Prozess wurden technische Limitierungen festgestellt, durch deren Behebung eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen erreicht werden könnte. Dazu gehört etwa, dass die **Abnahmeprozesse nicht gut strukturiert sind und es keine Requester-Bewertungsmöglichkeiten gib**t. Diese könnten auf den jeweiligen Plattformen realisiert werden.

Ein weiteres Problemfeld ist **fehlende Transparenz, etwa darüber, welche Metadaten von Workern gesammelt werden und ob diese in die Worker-Profile einfließen.**

Notwendig wäre auch, die **mangelnde Daten-Interoperabilität zu beheben**. Denn im Moment haben Worker kaum die Möglichkeit, ihre **Arbeitshistorie von einer Plattform zu exportieren**. In der Praxis heißt das: Wenn Worker für eine andere Plattform arbeiten wollen, müssen sie quasi bei null beginnen und sich erneut eine Reputation aufbauen. Das führt zu einer niedrigen Mobilität der Worker und auch der Wettbewerb zwischen Plattformen leidet. Hier könnten Exportfunktionen Abhilfe schaffen. So könnte man einen mitnehmbaren digitalen Lebenslauf schaffen.

Vorgeschlagen wird auch ein auditierbarer Prozess für Crowdwork-Systeme, um überhaupt überprüfen zu können, ob Empfehlungen oder Richtlinien in Software-Systemen umgesetzt werden.

Dafür schlägt der **Studienautor die Erarbeitung eines ISO/IEC-Standards für Crowdwork-Systeme vor**, der die Definition von wesentlichen Prozessen und Richtlinien und deren Umsetzung regelt. Plattformbetreibern wird damit ermöglicht, sich durch einen unabhängigen, externen Auditor auf Konformität prüfen zu lassen.

Wesentliche Erkenntnisse aus Herr, 2017: Riding in the Gig Economy, bzw. 2018: Ausgeliefert. Fahrräder, Apps und die neue Art der Essenszustellung.

Ein Feld, in der Online-Plattformen besonders expandieren, ist jenes der Essenszustellung. Plattformen bündeln auf ihren Websites Restaurants, KundInnen bestellen per App. Der Soziologe Benjamin Herr hat drei Monate als Fahrer in der Gig-Economy gearbeitet. Aus dieser **teilnehmenden Beobachtung**, gekoppelt mit Hintergrundrecherche und zahlreichen Interviews mit FahrerInnen ist eine Studie entstanden, die tiefe Einblicke in die Arbeitsrealitäten gibt.

Arbeitskämpfe innerhalb der Branche

Da Online-Essensbestellung ein Markt ist, der noch wächst bzw. gerade erst im Entstehen ist, ist er auch hart umkämpft. Hinter den Essensdienstleistern stehen zahlreiche Investoren, die viel Geld in diese Unternehmen investieren. Dementsprechend groß ist auch der **Druck am Markt bestehen zu bleiben, um eine monopolartige Stellung zu gewinnen**. Gerade deshalb ist der Wettbewerb zwischen den Bewerbern besonders intensiv und wird oft über die Arbeitsbedingungen der Beschäftigten ausgefochten. In Österreich ist das zum Beispiel die Plattform mjam, die zu Delivery Hero gehört. Delivery Hero ist einer der größten Betreiber von Online-Bestellplattformen für Speisen. Darauf aufbauend erweiterten Plattformen wie Foodora (ebenfalls Teil der Delivery Hero-Gruppe), Deliveroo und UberEats die Digitalisierung der Essensbestellung. Sie kümmern sich nun auch um die Logistik, also um den Transport der Speisen von den Restaurants zu den KundInnen. Der Vorteil für die Restaurants besteht darin, dass diese ihre Lieferungen nun an die Plattform auslagern können. Die Plattform wiederrum setzt über Liefergebühren, Provisionen und Entlohnungsmodelle die Standards für die KundInnen, die Restaurants und die FahrerInnen.

Beobachtet man diese Branche, scheint es, dass an nahezu jedem Standort, an dem es solche Unternehmen gibt, ArbeiterInnen ihre **Arbeitsbedingungen kritisieren:** London, Barcelona, Mailand, Paris, Nantes, Lyon, Bordeaux, Leeds, Bristol, Brighton, Turin oder auch Berlin sind Beispiele dafür, dass hinter der glitzernden Fassade scheinbarer Start-ups doch viel im Argen liegt.

Basierend auf den vorliegenden Informationen zeigt sich die **nationale Verschiedenheit der Geschäftsmodelle.** Ein Beispiel: Die Foodora-FahrerInnen in Paris arbeiten alle als Freelancer, wohingegen sie in Berlin Verträge haben, aber kein garantiertes Stundenausmaß. In Wien wiederum fährt ein Großteil der FahrerInnen dieses Unternehmens als freie DienstnehmerInnen und ein kleinerer Teil ist angestellt.

FahrerInnen stellen die Produktionsmittel

Arbeitet man bei einem Essenszustellservice wie Foodora, Deliveroo oder UberEats, so stellt man das eigene Fahrrad, das eigene Smartphone, die eigenen mobilen Daten und auch die eigene soziale Absicherung für das Unternehmen zur Verfügung.

Produktionsmittel, die das Unternehmen (gegen Kaution) zur Verfügung stellt, sind Rucksäcke, Jacken und Helme in der firmenspezifischen (Signal-)Farbe. Dadurch erfüllen diese auch einen Werbezweck und machen aus den FahrerInnen fahrende Reklametafeln. Das Unternehmen nutzt die Arbeitskraft gleich doppelt: Zum einen für die Herstellung der Dienstleistung, zum anderen zur Sichtbarmachung der Marke.

Schweigsames Management

In der Anfangsphase des Unternehmens bestand ein reges Interesse des Managements daran, die Ansichten und Meinungen der FahrerInnen über den Arbeitsprozess einzuholen. Im Laufe der Zeit nahm dieses Interesse aber ab: Meetings wurden verkürzt und auch die Qualität des kommunikativen Miteinanders änderte sich. **Wo es früher um einen Informationsaustausch ging, geht es heute nur mehr um ein Weiterreichen von Informationen aus der Konzernzentrale.**

Eine Gruppe von FahrerInnen vertritt die Interessen der Belegschaft. Diese wird **nicht aktiv vom Management eingebunden, Informationen werden so spät als möglich weitergegeben** und als Beobachter entsteht der Eindruck, dass hier eine Taktik des ständigen Vertröstens angewendet wird. Man fühlt sich dabei an die Situation in Berlin erinnert: Als ArbeiterInnen von Deliveroo und Foodora für Ende Juni 2017 eine Demonstration ankündigten, versprach der Essensdienstleister Foodora, in Verhandlungen zu gehen. Diese wurden in den folgenden Monaten zweimal verschoben und Anfang November vom Konzern überhaupt abgebrochen.

Lonely Riders

Bis Anfang 2017 hatte die untersuchte Firma einen **physischen Aufenthaltsraum** für die FahrerInnen. Darin konnten sich diese aufwärmen, während ihrer Schichten Pause machen, aber auch nach dem Dienst oder in der Freizeit mit KollegInnen Zeit verbringen. Gerade in einem Geschäftsfeld wie der Essenszustellung, wo ArbeiterInnen den Großteil des Tages allein verbringen (abgesehen von kurzen Plaudereien beim Warten in den Restaurants), ist ein solcher Ort, an dem man zusammenkommen kann, von großer Bedeutung. Die **Schließung aus Gründen der Kosteneffizienz** bedeutet eine weitere Vereinzelung der FahrerInnenschaft. Zudem kommen auch immer mehr neue FahrerInnen dazu, die dieses soziale Miteinander gar nicht mehr kennen, für welche vereinzelt am Fahrrad zu sitzen dann ganz normal ist – jene, die noch ein Wissen über die vergangene Community haben, verschwinden auch zunehmend.

Heißes Thema: Bezahlung

Schon im ersten Jahr des **Bestehens stellte die Firma die Verträge um, was für angestellte FahrerInnen eine Verminderung des Stundenlohns von 8,5 € auf 7,58 € bedeutete.** Zudem wurde die Fixanstellungen für rund drei Viertel der FahrerInnen aufgelöst und auf freie Dienstverträge umgestellt. Seit Herbst 2017 gibt es neue Verträge. Da es für FahrradbotInnen bisher keinen Kollektivvertrag gibt, und daher keine Bindung an einen solchen, sehen die neuen Verträge kein 13. und 14. Monatsgehalt mehr vor. Hier zeigt sich die schützende Funktion dieser arbeitsrechtlichen

Institution: Gibt es sie nicht mehr, hat das eine Verschlechterung der Arbeitsbedingungen zur Folge. Auch auf subtile Weise versucht das Unternehmen Geld zu sparen: Es zahlt eine Kilometerpauschale aus.

Fazit

Die Digitalisierung der Essenszustellung ist ein **wachsender und umkämpfter** Markt. Scheinbare Start-ups wie Foodora und Co **gehören zu großen Kapitalgesellschaften**. Profitabilität wird über die Arbeitsbedingungen der FahrerInnen hergestellt: Diese nehmen geringe Löhne in Kauf, stellen das Internet, das Smartphone und das Fahrrad auf eigene Kosten für das Unternehmen zur Verfügung.

Wie wenig sich Beschäftigte dann mit solchen Arbeitsformen anfreunden, zeigt sich an der stetigen Fluktuation bei den FahrerInnen, wo viele, wenn sie **nicht primär auf den Job angewiesen sind, diesen auch nicht lange ausführen**. Getragen werden diese Unternehmen dann oftmals von einer Minderheit an FahrerInnen und deren Enthusiasmus für den BotInnenjob.

„Wir sind mehr wert als ein Mehrwert“, kommentierte einmal ein Fahrer die Situation in dem Unternehmen. Bei aller allgemeinen Euphorie über die neuen Geschäftsfelder der Gig Economy bleibt festzuhalten: **Prekarität ist kein Innvovationsmodell.**

Gemeinsame Ableitungen und Thesen

Auf Basis der nun erfolgten Interpretationen der einzelnen Arbeiten werden nun hier vier abgeleitete Thesen zur Diskussion vorgeschlagen:

Die Plattformökonomie ist unbefriedigend intransparent

Offensichtlich wird bei der Betrachtung dieses Phänomens auf Basis der vier angeführten Arbeiten, dass die Datenlage weiterhin nicht ausreicht um Veränderungen von Arbeit und Kapital durch die Plattformökonomie abschließend oder umfassend beurteilen zu können. Transparenz über die Geschäftsprozesse der Plattformunternehmen fehlt sowohl auf Ebene der öffentlichen Hand (siehe bei Heiling/Schumich) als auch auf Ebene der Arbeitenden (siehe bei Herr bzw. Musil et al.). Um evidenzbasierte Politik im Interesse der arbeitenden Menschen gestalten zu können, wären **Transparenzverpflichtungen für Plattformen eine Unabdingbarkeit.**

Flucht des Kapitals aus greifbaren Rollen

Es liegt nahe, dass die **EigentümerInnen der Produktionsmittel in der Plattformökonomie in neuen sozialen und funktionalen Rollen auftreten**, als PlattformeigentümerInnen (siehe Heiling/Schumich) nicht als ArbeitgeberInnen. Der Auftrag wird über die APP erteilt (siehe Herr), der/die formelle BetriebsinhaberIn hat gegenüber den Arbeitenden keinen Entscheidungsspielraum (siehe Herr). Im Außenauftritt wird mitunter die Hülle des „Start-Ups“ gewählt, dem die tatsächlichen Eigentumsverhältnisse (siehe Herr oder Heiling/Schumich) nicht entsprechen. Die **Plattform, die mitunter von den EigentümerInnen und ihren VertreterInnen als „Markt“ bezeichnet wird, wird dabei interessengeleitet im Sinne der EigentümerInnen reguliert** – teilweise bis zum Preis. Zumindest aber werden **regelmäßig technische Restriktionen bei der Mobilität und Interoperabilität** (siehe

Musil et al.) zwischen den Plattformen („Märkten“) für die Arbeitenden („MarktteilnehmerInnen“) gesetzt und der stattfindenden Organisierung der Arbeitenden physisch (siehe Herr) oder technisch (siehe Musil et al.) Grenzen gesetzt.

Zerstörerischer Prozess auf beiden Seiten der Produktionsverhältnisse?

Interessant ist weiters, dass eine Reihe von Plattformunternehmen sehr schwache Kapitaldecken bis hin zum negativen Eigenkapital aufweisen (siehe Heiling/Schumich), offenbar wird – um Netzwerkeffekte zu nutzen und langfristig monopolähnliche Marktstellungen zu erreichen – durchaus die zwischenzeitliche Vernichtung von eingesetztem Kapital (und nicht dessen Akkumulation) in Kauf genommen. Dabei stehen diese Plattformunternehmen mitunter in Konkurrenz mit Unternehmen bestehender Branchen, die durch den intensiven Kapitaleinsatz verdrängt werden können. Auf der anderen Seite der Produktionsverhältnisse steht mitunter menschliche Arbeit, die sich mehrheitlich nur für einen „Zusatzverdienst“ eignet (siehe Huws), die dann mit dem (meist aber auch geringen) Haupteinkommen (mit dem aber Steuern und Sozialabgaben finanziert werden) in Konkurrenz steht. Gleichzeitig wird die Arbeit oft nicht über ein Arbeitsverhältnis (siehe Herr) und die damit verbundenen Absicherungen organsiert. Es wäre zu diskutieren, **ob hier ein Prozess einsetzt, der Institutionen (und damit verbunden auch Wohlstand) auf beiden Seiten der Produktionsverhältnisse zerstört.**

Männlicher Überhang bei EigentümerInnen und ArbeiterInnen

Für die Geschlechteranalyse kann abgeleitet werden, dass die Plattformökonomie **sowohl was die Arbeitsleistenden (siehe Huws) als auch was die EigentümerInnen (siehe Heiling/Schumich) tendenziell mehrheitlich männlich dominiert erscheint.** Die Ergebnisse der Europäischen Kommission lassen darüber hinaus durchaus die Interpretation offen, dass Plattformarbeit umso männlicher wird, je qualifizierter sie ist und je mehr sie zum Haupteinkommen der Arbeitenden beiträgt – was an sich aber ein aus der „Offline-Arbeit“ nicht unbekanntes Phänomen ist.

Literatur

Boes, Andreas/Kämpf, Tobias/Langes, Barbara/Lühr, Thomas (2015): Landnahme im Informationsraum. Neukonstituierung gesellschaftlicher Arbeit in der digitalen Gesellschaft, in: WSI Mitteilungen 2/15, 77-84.

Botsman, Rachel (2013): The Sharing Economy lacks a Shared Definition, http://www.fastcoexist.com/3022028/thesharing-economy-lacks-a-shared-definition [17.04.2018]

Europäische Kommission (2016): Eine europäische Agenda für die kollaborative Wirtschaft, COM 2016 (356) final.

Heiling, Michael/Kuba, Sylvia (2016): Arbeit für/durch die Plattform. Eine Analyse struktureller Gemeinsamkeiten von Online-Arbeitsvermittlungsplattformen anhand ausgewählter Beispiele der österreichischen „Sharing Economy“, in: Kurswechsel 2/16, 13-22.

Heiling, Michael/Schumich, Simon (2018): Zwischen Teilhabe und Marktanteilen: Entwurf einer Landkarte für die „Sharing Economy“, in: Momentum Quarterly. Zeitschrift für den sozialen Fortschritt, 2018/1, 17-28.

Heiling, Michael/Schumich, Simon (2017): AK-Branchenreport „Sharing Economy“ 2017.

Heiling, Michael/Schumich, Simon (2018): „Sharing-Economy-Plattformen“ in Österreich: Erkenntnisse aus dem AK-Branchenreport, in: WISO – Wirtschafts- und Sozialpolitische Zeitschrift, 2/18, 153-167.

Herr, Benjamin (2017): Riding in the GiG-Economy: An in-depth Study of a Branch in the APP-Based On-Demand Food Delivery Industry.

Herr, Benjamin (2018): Ausgeliefert. Fahrräder, Apps und die neue Art der Essenszustellung.

Huws, Ursula (2016): Eingeloggt, in: Kurswechsel 2/16, 7-12.

Huws, Ursula/Simon Joyce (2016): Crowdwork in Österreich.

Musil, Jürgen/Musil Angelika/Biffl Stefan/Kuba Sylvia/Weyns Danny (2018): A Survey of online Intelligence Sharing and Self-Organization of Crowd Worker Communities.

Pesole, A., Urzí Brancati, M.C, Fernández-Macías, E., Biagi, F., González Vázquez, I. (2018): Platform Workers in Europe, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

Risak, Martin (2017): Gig-Economy und Crowdwork – was ist das?, in: Lutz, Doris/Risak, Martin (Hg.) (2017): Arbeit in der Gig-Economy. Rechtsfragen neuer Arbeitsformen in Crowd und Cloud, 12-27.