

Pop out der Gig-Economy?

Prominente Vertreter der Gig-Economy wie Uber und Airbnb kämpfen hierzulande mit Gegenwind. Arbeitsmodelle, Märkte und Firmen werden beeinflusst. Der neue Wirtschaftszweig hat es in sich.



« Der zunehmende Erfolg des neuen Wirtschaftszweigs ruft die traditionelle Konkurrenz und ihre Lobbyorganisationen auf den Plan. »

Daniel Liebhart ist Dozent für Informatik an der ZHAW (Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften), Experte für Enterprise-Architekturen und Solution Manager der Trivadis AG.

Aus und vorbei! In Zukunft werden wir nicht mehr von sympathischen privaten Fahrern in gepflegten Fahrzeugen freundlich und sensationell preiswert von A nach B chauffiert. Zurück in die Zeit des Anstehens am Taxistand, zu den grotesk horrenden Preisen und zu unfreundlichen oder wie in Genf und Basel gar die Konkurrenz verprügelnden Taxifahrern.

Eine der Ikonen der Gig-Economy – Uber – stellte seinen günstigsten Service «Uber Pop» Anfang August in Zürich ein. Zu gross waren offenbar die gesetzlichen Hürden und zu stark war die Gegenwehr der Taxi-Lobby. Ähnliches droht auch Airbnb, da ein Verwaltungsgericht im Mai in Basel einen Entscheid «mit Signalwirkung» für deren Businessmodell fällte. Aufgrund des Urteils könnte die Nutzung von privaten Wohnungen als günstige Alternative zur Hotellerie eingeschränkt werden. Und dies, obwohl die über 2 Millionen Airbnb-Übernachtungen im Jahr 2016 in der Schweiz beweisen, wie gefragt diese Gig-Economy-Plattform ist. Oder vielleicht gerade deshalb. Der zunehmende Erfolg des neuen Wirtschaftszweigs ruft die traditionelle Konkurrenz und ihre Lobbyorganisationen auf den Plan. Bleibt nur zu hoffen, dass uns der Branchenverband Hotelleriesuisse und die Gesetzgebung den Zugang zu charmanten und bezahlbaren Aufhalten und deren gastfreundlichen Vermietern nicht zu verwehren vermag.

Gig-Economy – die einmalige Leistung

Die Gig-Economy hat ihren Namen aufgrund der Tatsache, dass eine einmalige Leistung – der Gig (Auftritt) – die Basis der Wertschöpfung darstellt. Laut Oxford Dictionary ist Gig-Economy «ein Arbeitsmarkt, der durch das Überhandnehmen von befristeten oder freelanceartigen Arbeitsverhältnissen gegenüber festen Anstellungen charak-

terisiert ist». Möglich wird diese Art der Wirtschaft durch technologische P2P-Plattformen, die Angebot und Nachfrage problemlos und schnell miteinander verbinden. Diese Verbindung wird zunehmend von intelligenten Algorithmen unterstützt, die zudem die Preisfindung massgebend beeinflussen.

Der neue Wirtschaftszweig wächst stark. Der «Ultimate Guide to Gig Economy Data» von Robert McGuire geht davon aus, dass heute etwa 11 Prozent aller Beschäftigten der USA in der Gig-Economy tätig sind. In Europa und in der Schweiz werden die Zahlen ähnlich sein, wie etwa der Report «Self-employment and the gig economy» des Britischen Unterhauses zeigt, der den Anteil auf 15 Prozent beziffert. Tendenz steigend, wie eine Vielzahl von Untersuchungen, Umfragen und Studien bestätigen. Kein Wunder also, dass sich viele traditionelle Wirtschaftszweige Sorgen machen.

Offene Fragen

Die Gig-Economy verändert Märkte, Firmen und Arbeitsmodelle und bringt damit eine Vielzahl neuer Fragestellungen mit sich. Auf Ebene der Märkte sind es beispielsweise der Einfluss von Algorithmen auf bestehende Infrastrukturen, die mögliche Marktverzerrung durch Preismaschinen oder jedoch die Konsequenzen der Tendenz, von Produktherstellern zu Gig-Economy-Plattformbetreibern zu werden.

Für Firmen werden Marktzugang und Personalpolitik auf den Kopf gestellt, und für uns als Individuen verändert sich nicht nur die Work-Life-Balance, sondern auch die Art und Weise der Karriere- und Vorsorgeplanung. Die Gig-Economy wird dem Uber Pop out nicht folgen – höchste Zeit also, sich mit den neuen Rahmenbedingungen anzufreunden und sich auf Neues einzustellen.

Artikel online

auf www.netzwoche.ch
Webcode DPF8_53041