

DOI: 10.5771/0342-300X-2023-5-355

Plattformarbeit: Zwischenbilanz und Perspektiverweiterung

Über das Internet verschaffen wir uns Zugang zu Waren, Informationen und Unterhaltung. Auch wer nach Arbeit sucht, wird online fündig. Internet-Jobbörsen veröffentlichen Stellenausschreibungen, viele andere Plattformen vermitteln Aufträge für selbstständigen Erwerb. Plattformarbeit umfasst inzwischen ein großes Spektrum recht unterschiedlicher, in den meisten Fällen unsicherer und unzureichend honorierter Erwerbsgelegenheiten. Sie wird damit nicht nur zur Herausforderung für die Selbstständigen, sondern für das gesamte Erwerbssystem. Dieser Beitrag liefert eine Zwischenbilanz der Forschung zur Plattformarbeit und kommt zu der Empfehlung, in Forschung und Arbeitspolitik den Blick auf das dynamische Spektrum in seiner ganzen Breite zu richten.¹

HANS J. PONGRATZ

1 Einleitung: Das ganze Spektrum

Mit Plattformarbeit sind im Zuge der Digitalisierung neue Formen der Organisierung von Arbeit über das Internet entstanden. Einzelne Plattfortmtypen sind inzwischen gut erforscht und werden arbeitspolitisch intensiv diskutiert (Lücking 2019; Drahokoupil/Vandaele 2021; Pongratz 2023). Denn Plattformarbeitende sind mit machtvollen Kontrollstrategien der Plattformunternehmen und mit erheblichen Prekarisierungsrisiken im Rahmen globalisierter Konkurrenzbeziehungen konfrontiert. Das gilt vor allem für Fahr- und Lieferdienste wie Uber oder Lieferando, die arbeitnehmerähnliche Beschäftigung schaffen, und für Crowdwork-Plattformen wie Upwork oder Fiverr, auf die Unternehmen Aufträge für digitalisierbare Ergebnisse (v.a. Texte, Bilder, Programmierung) auslagern können. Formal handelt es sich fast immer um selbstständige Arbeit, für die eine private technische Grundausstattung mit Internetanschluss (z.B. Smartphone und Fahrzeug oder Laptop) erforderlich ist. Da es wenige Zugangsbeschränkungen gibt, verlieren nationalstaatliche Regelungen und formale Qualifikationsnachweise an Bedeutung. So ist erstmalig in der Geschichte ein global zugänglicher Markt für Arbeitsleistungen entstanden (Wood et al. 2019; ILO 2021).

Die folgende Zwischenbilanz zum Forschungsstand konzentriert sich auf die Bedingungen von Plattform-

arbeit als Erwerbsstrategie. Dabei wird eine Erweiterung der Perspektive auf jene Plattformen vorgeschlagen, die Erwerbsgelegenheiten über die sozialen Netzwerke und im Online-Handel schaffen. Sie wurden in der Arbeitsforschung bisher wenig beachtet, weil sie kaum in Konkurrenz zu abhängiger Beschäftigung stehen. Als wachsende Arbeitsfelder mit beträchtlichen Umsatzzahlen bringen sie aber viele ähnliche Anforderungen mit sich wie Online-Aufträge im Crowdfunding und in der Gig Economy (Fahr- und Lieferdienste). Mit der Berücksichtigung der netzwerkorientierten (z.B. über Youtube oder Instagram) und der produktbezogenen Plattformarbeit (z.B. über Ebay, Etsy, Airbnb) wird versucht, das gesamte Spektrum von Erwerbsarbeit zu erfassen, die über Internet-Plattformen abgewickelt wird. Diese Perspektiverweiterung steigert zwar die ohnehin schon große Heterogenität des Untersuchungsfeldes, sie macht aber zugleich grundlegende Wandlungstendenzen der Erwerbsbedingungen deutlicher sichtbar (Kenney/Zysman 2019, 2020).

Die Basis für diese erweiterte Analyseperspektive wird in Abschnitt 2 mit der Erläuterung der verschiedenen For-

¹ Für überaus wertvolle Hinweise zur Überarbeitung des Manuskripts bedanke ich mich beim Herausgeber, der Redaktion und den Teilnehmenden am Autor*innen-Workshop im Februar 2023 sowie bei Annika Becker und Frank Kleemann. Die Recherchen zum Forschungsstand haben Theresa Görg und Antonia Glogger wirkungsvoll unterstützt.

ABBILDUNG 1

Marktführende Plattformen in verschiedenen Segmenten der Plattformarbeit

Angabe der Umsatzzahlen in US-Dollar

Umsatz (2021)	Formen von Plattformarbeit		produktbezogen	netzwerkorientiert
	auftragsbasiert			
	Crowdwork ortsunabhängig	Gig Economy ortsgebunden		
>10 Mrd.		Uber (Fahrdienst) 17,5 Mrd.	Ebay (Verkauf) 10,4 Mrd.	Instagram (Social Media) 47,6 Mrd. Youtube (Social Media) 28,9 Mrd.
1–10 Mrd.		Delivery Hero (Lieferdienst) 6,6 Mrd.	Spotify (Audio Streaming) 11,4 Mrd. Airbnb (Vermietung) 6,0 Mrd. Etsy (Verkauf) 2,3 Mrd.	
<1 Mrd.	Upwork (Freelancing) 0,5 Mrd. Fiverr (Freelancing) 0,3 Mrd.		Udemy (E-Learning) 0,5 Mrd.	

Quelle: Eigene Recherchen

WSI Mitteilungen

2 Unterschiedliche Formen der Plattformarbeit

Plattformarbeit wird als bezahlte Leistung über eine Internet-Plattform abgewickelt. Sie setzt damit mindestens drei Akteursgruppen voraus: arbeitende Personen als Leistungserbringende, zahlende Nutzer*innen der Leistung (Personen oder Organisationen) und ein Plattformunternehmen, das den Prozess organisiert. Auf der Plattform als technischer Infrastruktur (Dolata 2018; Kirchner/Schüsler 2019; Aspers/Darr 2022) ist das Leistungsangebot einsehbar, oft verhandelbar, meist direkt abrufbar und schließlich bewertbar. Diese Grundbedingungen gelten für das gesamte Spektrum der hier behandelten Plattformarbeit, zu dem in *Abbildung 1* marktführende Plattformen im Überblick dargestellt sind.² Die angegebenen Umsatzzahlen veranschaulichen die Größenordnung der Marktfelder, auch wenn sie nur bedingt Rückschlüsse auf die Einkommenserzielung durch ihre Nutzer*innen zulassen.

Die Form der Abwicklung der Leistungen hängt vom Geschäftsmodell der Plattform ab. Auftragsbasierte Plattformarbeit erfordert in der Regel direkte Aushandlungen zwischen Leistungsgebenden und Leistungsnehmenden. Bei produktbezogener Plattformarbeit besteht die Arbeitsleistung wesentlich darin, Güter zum Verkauf oder zur Vermietung zur Verfügung zu stellen, während die Plattform den Austauschprozess organisiert. Netzwerkorientierte Plattformarbeit ist insofern komplexer angelegt, als ihre Honorierung (z. B. beim Streaming von Videos) auf unterschiedlichen Wegen erfolgt: über Abonnements, Spenden oder indirekt über Werbeeinnahmen.

2.1 Ortsunabhängige auftragsbasierte Plattformarbeit (Crowdwork)

Crowdwork (auch: Online-Arbeit, Cloudwork, Clickwork) umfasst Aufträge mit digitalisierbaren Ergebnissen, die als Text, Bild oder Software online übermittelt und somit an beliebigen Orten mit Internetzugang erledigt werden können (Leimeister et al. 2016; Gerber/Krzywdzinski 2019). Unterschieden wird zwischen Microtasks und Macrotasks (Lücking 2019). Microtasks sind kleinteilige Aufgaben, etwa zwecks Dateneingabe oder Prüfung von Bildinhalten, die oft nur mit jeweils wenigen Cent entlohnt werden. Macrotasks umfassen anspruchsvollere Aufträge für Freelancer, etwa für Programmierung, Webdesign oder

men von Plattformarbeit gelegt. Es folgt eine Zwischenbilanz des Forschungsstands zur Verbreitung von Plattformarbeit, zur Prekarität des Erwerbs, zu den Kontrollstrategien der Plattformen sowie zu Fragen von Regulierung und Interessenvertretung (3). In Abschnitt 4 wird diskutiert, welche generellen Problemstellungen durch die Berücksichtigung von netzwerkorientierter und produktbezogener Plattformarbeit erkennbar werden: Anforderungen der Online-Sichtbarkeit, Einkommenskombinationen als Erwerbsstrategie, fortbestehende Benachteiligungen und die Partialisierung von Interessenlagen. Diese Erkenntnisse führen im Fazit (5) zu einer Neubewertung von Plattformarbeit in arbeitspolitischer Perspektive. Die Analyse erfolgt vor dem Hintergrund von Forschungen zur beruflichen Selbstständigkeit (Bühmann/Pongratz 2010; Pongratz 2020). Denn fast die gesamte Plattformarbeit erfolgt als selbstständiger Erwerb, auch wenn dieser Status arbeitsrechtlich teils umstritten ist (Benner 2015; Prassl/Risak 2015) und die Abgrenzungen zu informeller Arbeit und privatem Hobby unscharf bleiben (Kleemann et al. 2008).

2 Kenney und Zysman (2020, S. 62) unterscheiden in analoger Weise vier Formen von „platform-dependent work“: „remote service provision“ (Crowdwork), „in-person service provision“ (Gig Economy), „market intermediation“ (produktbezogen) und „digital content creation“ (netzwerkorientiert); vgl. auch die Übersicht von Schmidt 2016, S. 6.

Texterstellung. Für diese können meist, wie bei selbstständiger Arbeit üblich, Angebote abgegeben und verhandelt werden, wohingegen Microtasks nur die Option lassen, sie anzunehmen oder abzulehnen. Nach starkem Wachstum Anfang der 2010er Jahre erweist sich das Potenzial von Crowdwork inzwischen als überbewertet: Dem Online Labour Index OLI³ zufolge ist die Zahl der auf großen globalen Plattformen ausgeschrieben Projekte in den sechseinhalb Jahren von Mitte 2016 bis Anfang 2023 inklusive pandemiebedingter Schwankungen nur um etwa 35 % gestiegen (<http://onlinelabourobservatory.org/olidemand>, letzter Zugriff: 17.01.2023).

Ein Wachstumshindernis für Macrotasks liegt in der unterschätzten Komplexität von selbstständiger Arbeit (Pongratz 2019). Mit dem Versprechen einfacher Abwicklung ziehen die Plattformen oft Arbeitende und Auftraggeber*innen an, die wenig Erfahrung mit Auftragsarbeit haben. Zudem erschweren beschränkte Kommunikationsmöglichkeiten und die interkulturelle Problematik abweichender Umgangsformen den Abstimmungsprozess.⁴ Auf Diskussionsforen im Internet werden negative Erfahrungen von Benachteiligung bis hin zum Betrug berichtet, die sich häufig als Missverständnisse deuten lassen (Pongratz 2019). Aufgrund solcher Schwierigkeiten bieten Plattformen vermehrt an, die Auftragsvergabe als *managed service* selbst zu übernehmen. Die in Berlin ansässige Freelancer-Plattform Twago (seit 2016 im Besitz des Randstad-Konzerns) ist Ende 2022 sogar dazu übergegangen, ähnlich wie eine Agentur geeignet erscheinende Kandidat*innen für Projekte direkt zu vermitteln.

2.2 Ortsgebundene auftragsbasierte Plattformarbeit (Gig Economy)

Von wesentlich größerer ökonomischer Bedeutung ist die ortsgebundene Auftragsarbeit, die im deutschen Sprachraum oft als Gig Economy (auch: Gigwork) bezeichnet wird.⁵ Sie findet ihre Grenzen eher in gesetzlichen Regulierungen, in Deutschland etwa zur Personenbeförderung. Global weit verbreitet sind Fahrdienste: Uber, erst 2009 gegründet, war 2021 der größte Anbieter mit 17,4 Mrd. US-Dollar Umsatz und über fünf Millionen Fahrer*innen im weltweiten Einsatz (<https://www.businessofapps.com/data/uber-statistics>, letzter Zugriff: 20.01.2023). Allerdings stagniert inzwischen das Beförderungsgeschäft, die jüngsten Umsatzzuwächse erzielte Uber infolge der Pandemie mit Essenslieferungen (Uber Eats). Das größte deutsche Unternehmen ist der Lieferdienst Delivery Hero, dessen globaler Umsatz sich von 1,5 Mrd. € 2019 auf 6,4 Mrd. € im Jahr 2021 mehr als vervierfacht hat, wovon etwa 40 % in Asien erzielt werden (Statista 2022).

Die Finanzierung der Plattformen durch Risikokapitalgeber erzwingt schnelle Steigerungen der Nutzerzahlen und erlaubt die Akquisition von Konkurrenzfirmen. Angestrebt wird Marktdominanz, Gewinn wird erst in späteren Phasen erwartet. Wie die anhaltenden Verluste

von Uber zeigen, lassen Erträge in der Gig Economy auch nach längeren Etablierungsphasen noch auf sich warten. Die Standardisierbarkeit der Leistung, die im Prinzip im Auftrag „Bringe X von A nach B zum Zeitpunkt t“ besteht, ermöglicht rapides Umsatzwachstum. Dieses Grundschemata ist per App einfach zu organisieren und über Algorithmen zu steuern (zur Rolle von Künstlicher Intelligenz siehe den Beitrag von Huchler in diesem Heft). Weit niedriger sind die Wachstumsraten bei komplexeren Aufträgen der Gig Economy, die detailliertere Abklärungen der gewünschten Dienste erfordern, etwa im Handwerk (Lorig 2018), bei Reinigungstätigkeiten (Bor 2022) oder Pflege- und Betreuungsleistungen (Baum/Kufer 2021).

2.3 Netzwerkorientierte Plattformarbeit

Die Produktion von Inhalten (*content creation*), vor allem in Form von Texten, Fotos und Videos, für die digitalen sozialen Netzwerke (Youtube, Instagram, Tiktok, Facebook, Twitter u. a.) bildet den Kern der netzwerkorientierten Plattformarbeit. Die bekannteste Gruppe von Erwerbstätigen hier sind Influencer*innen, von denen einige in der jüngeren Generation regelrechte Berühmtheit erlangt haben (in Deutschland z. B. Bibis Beauty Palace mit ca. acht Millionen Follower*innen auf Instagram). Sie erzielen teils beträchtliche Einkommen über Sponsoring und Beteiligung an den Werbeeinnahmen, über die sich die Plattform finanziert. Die Forschung konzentriert sich auf „social media influencer“ als Marketingstrategie (Vrontis et al. 2021) und widmet sich selten deren Arbeitsbedingungen.

Der Großteil der Produktion von *user generated content* für die Sozialen Medien erfolgt indes durch Blogger*innen oder Youtuber*innen mit überschaubarem Netzwerk. Für sie steht oft die Autonomie der inhaltlichen Gestaltung im Vordergrund, während sie Schwierigkeiten haben, kontinuierlich ausreichende Einnahmen zu erzielen (Hoose/Rosenbohm 2022). Sie nutzen zusätzlich Crowdfunding-Plattformen, um konkrete Projekte wie eine Buchpublikation über ihr Netzwerk zu finanzieren, oder Digital-Patrouge-Plattformen (z. B. Patreon, Steady), um über Abon-

3 Der am Oxford Internet Institute entwickelte und von der International Labour Organization ILO publizierte Index erfasst tagesaktuell die Zahl der Aufträge auf den fünf größten englischsprachigen Plattformen, die etwa 70 % des globalen Markts abdecken (Kässi/Lehdonvirta 2018).

4 Das kulturelle, soziale und ökonomische Ungleichgewicht verdeutlichen die Daten des Online Labour Index: Mehr als die Hälfte der Auftragnehmenden sind in Indien, Pakistan oder Bangladesh beheimatet, aber etwa 40 % der Aufträge kommen aus den USA (Stephany et al. 2021).

5 In der englischsprachigen Literatur steht Gig Economy meist synonym für die gesamte „platform labour“ (Woodcock/Graham 2019; Vallas/Schor 2020).

nement-Zahlungen und Spenden die finanzielle Basis zu stabilisieren. Die Aufrechterhaltung derartiger Unterstützung erfordert erheblichen Aufwand für die Beziehungspflege (Bonifacio et al. 2021). Viel mediale Aufmerksamkeit haben sogenannte „digitale Nomaden“ mit der Strategie gefunden, Online-Arbeit gewissermaßen „von unterwegs“ an wechselnden Orten mit niedrigen Lebenshaltungskosten zu betreiben (Thompson 2018).

2.4 Produktbezogene Plattformarbeit

Der Online-Vertrieb von Gütern über Handelsplattformen wie Amazon oder Zalando hat den Einzelhandel grundlegend verändert; produktbezogene Plattformdienste sind aber auch für viele andere Selbstständige verfügbar (Aspers/Darr 2022). So werden Dienstleistungen wie Unterricht oder Training als Online-Angebote in Form von Audio- oder Videodateien abrufbar. Beispielsweise sind Musiker*innen für die Verbreitung ihrer Erzeugnisse inzwischen auf Vermietungsdienste von Streaming-Plattformen wie Spotify angewiesen. Plattformen erschließen neue Marktbereiche, wie im Falle von Etsy für handgefertigte Produkte (Jourdain 2021), oder verändern die Marktstrukturen, etwa durch Online-Konkurrenz für Fitnesstraining oder Yoga (z.B. Urban Sports Club, Yogaeasy). Mit der Verbreitung von Homeoffice gewinnen E-Learning-Angebote von Plattformen wie Udey oder LinkedIn Learning an Attraktivität (Großlischen 2018).

Produktbezogene Plattformarbeit bleibt schwer abzugrenzen gegenüber Privatverkäufen (etwa gebrauchter Güter) und Privatvermietungen (etwa der eigenen Wohnung über Airbnb). Zur Bestimmung als Plattformarbeit sind zwei Kriterien wesentlich: zum einen der für den Erfolg erforderliche plattformspezifische Arbeitsaufwand für Verkauf oder Vermietung (Pflege des Online-Profiles, Online-Kundenkommunikation u.a.), zum anderen die für Plattformen charakteristischen Verfahren der Bewertung von Aktivitäten und der algorithmischen Steuerung der Angebotspräsentation (siehe Curchod et al. 2020 zu Ebay, Leonie/Parker 2019 zu Airbnb).

2.5 Fazit: Heterogenität von Plattformarbeit

Die Berücksichtigung von netzwerkorientierter und produktbezogener Plattformarbeit neben Crowdwork und Gig Economy steigert die Komplexität der Analyse und lässt die Interessenlagen unübersichtlicher erscheinen: Microtasker finden sich neben Influencerinnen, Vermieterinnen neben Fahrern, IT-Freelancer neben Ebay-Verkäuferinnen (siehe oben *Abbildung 1*). In der Forschung zur beruflichen Selbstständigkeit stellt eine derartige Heterogenität indessen ein vertrautes Phänomen dar (Pongratz 2020). Bei Solo-Selbstständigkeit reicht die Bandbreite von unterbezahlten Kleinstaufträgen bis zu hochspezialisierten Projektaufgaben; die Erwerbsbedingungen sind teils durch selbstverwaltete Kammern reguliert, teils von

ausgeprägter Konkurrenz und von Auftraggeber-Abhängigkeit bestimmt. Diese Heterogenität ist typisch für wenig regulierten, marktabhängigen Erwerb. Sie erfordert es, sowohl das Spektrum der unterschiedlichen Ausprägungen und Auswirkungen sichtbar zu machen (Abschnitt 3) als auch nach den ihnen zugrundeliegenden gemeinsamen Anforderungen zu fragen (Abschnitt 4).

3 Forschungsstand zur Verbreitung und zu den Bedingungen von Plattformarbeit

Aus arbeitssoziologischer Sicht sind Crowdwork und Gig Economy im Hinblick auf vier Schwerpunkte gut untersucht: Verbreitung, Einkommenschancen und Erwerbsmotive, Kontrollstrategien der Plattformen, kollektive Aktionen. Der folgende Überblick nimmt primär auf Crowdwork Bezug, die aufgrund der Heterogenität der Aufgaben am ehesten Schlüsse auf das ganze Spektrum von Plattformarbeit zulässt. Weniger leicht übertragbar sind die Erkenntnisse zu den spezifischen Arbeitsbedingungen bei Fahr- und Lieferdiensten. Für netzwerkorientierte und produktbezogene Plattformarbeit sind fast nur Studien zu einzelnen Plattformen verfügbar, auf die exemplarisch verwiesen wird. Der Fokus dieser Forschungsbilanz ist auf Plattformarbeit als Erwerbsgelegenheit gerichtet, obwohl sie auch zum gelegentlichen Ausprobieren einlädt oder als Hobby betrieben wird: Die Bedingungen sind ähnlich und die Konkurrenz ist unmittelbar, aber im Erwerbskontext sind die Auswirkungen von existenzieller Bedeutung (zu im Rahmen von Crowdsourcing „arbeitenden Konsumenten“ siehe Kleemann et al. 2008).

Verbreitung von Plattformarbeit: Besonders umstritten sind in der Forschungsliteratur der Umfang von Plattformarbeit und die Zahl der Erwerbstätigen. Amtliche Statistiken sind dazu nicht verfügbar, unter anderem weil die Plattformen transnational operieren. Sie selbst geben eher die Zahl registrierter Nutzer*innen an, kaum die Zahl derer, die erfolgreich Einkommen erzielen. Das Fehlen einheitlicher und allgemeinverständlicher Begriffe für Plattformarbeit führt zu gravierenden methodischen Problemen (vgl. Pongratz/Bormann 2017, S. 179ff.): Die Kategorien Internet, App oder Plattform werden, wie konkrete Nachfragen zeigen (Bonin/Rinne 2017, S. 9f.), auf ganz unterschiedliche Formen des Arbeitens mit Internetnutzung bezogen.

Aufgrund der Milliardenumsätze der Marktführer (siehe oben *Abbildung 1*) ist davon auszugehen, dass in jedem der vier Felder von Plattformarbeit weltweit mehrere Millionen Menschen regelmäßig Einkommen erzielen. Die Schwierigkeit, konkrete Zahlen von Plattformarbeitenden zu ermitteln, zeigt sich an den weit auseinander-

liegenden Werten für Crowdwork in Deutschland. Huws et al. (2016, S.22) schließen auf Basis eines vagen Plattformkonzepts auf 12 % „crowd worker“ unter allen 16- bis 70-jährigen (ähnlich Pesole et al. 2018). Wesentlich validere Befunde liefert nach Einschätzung des Autors aufgrund des Forschungsdesigns die repräsentative Bevölkerungsumfrage von Bonin und Rinne (2017, S.11): Demnach erzielten 2017 knapp 1 % der deutschsprachigen Erwachsenen, also etwa 600 000 Personen, Einnahmen mit auftragsbasierter Plattformarbeit, davon etwa ein Drittel mit Crowdwork und zwei Drittel mit ortsgebundenen Aufträgen.

Einkommenschancen und Erwerbsmotive: Weitgehend Einigkeit besteht hingegen darüber, dass zumindest in den Ländern des globalen Nordens Plattformarbeit in erster Linie zum Nebenerwerb oder Zuverdienst genutzt wird (Pongratz 2019). Nur eine Minderheit ist in der Lage, über Plattformarbeit den eigenen Lebensunterhalt zu bestreiten (für Deutschland siehe Leimeister et al. 2016; Bonin/Rinne 2017). Am häufigsten ist das wohl trotz knapper Honorierung bei regelmäßiger arbeitsintensiver Tätigkeit für Fahr- und Lieferdienste möglich (Heiland/Brinkmann 2020). Zahlreiche Befragungen belegen die Prekarität des Erwerbs in Crowdworking und Gig Economy aufgrund der unsicheren und oft niedrigen Einnahmen und der fehlenden sozialen Sicherung (siehe z.B. Schörpf et al. 2017; Ivanova et al. 2018; zum Konzept einer digitalen sozialen Sicherung vgl. Weber 2020). Einen seltenen Einblick in die Verdienstmöglichkeiten bei anspruchsvollem Crowdworking gab Upwork (2018, S.4), die führende Plattform für komplexe Macrotasks, mit Zahlen zum Börsengang 2018: Die von Freelancer*innen demnach im Schnitt erzielten 4160 US-Dollar pro Jahr liegen abzüglich von Plattformgebühren (bis zu 20 %), Steuern und Versicherungen in der Größenordnung eines Monatslohns in Westeuropa. Nach Angaben von Kassi et al. (2021, S.7) kann im globalen Crowdworking nur eine kleine Minderheit von ihrer Plattformarbeit leben.

Im Crowdworking suchen nicht nur Selbstständige nach Aufträgen, sondern in großem Umfang auch abhängig Beschäftigte und Nicht-Erwerbstätige (Leimeister et al. 2016; Pongratz/Bormann 2017). Entsprechend vielfältige Motive werden hier wie bei anderen Formen von Plattformarbeit relevant. Selbstständige überbrücken damit Phasen des Auftragsmangels, Angestellte suchen Abwechslung zum Arbeitsalltag über Aufträge, Netzwerkaktivitäten oder Verkäufe. Der einfache Marktzugang lädt dazu ein, alternative Erwerbsmöglichkeiten oder neue Tätigkeitsbereiche auszuloten, „Laien“ testen Hobbies als Job oder nutzen Aufträge als Lernchancen (z.B. Softwaretests, Webdesign). Im Studium oder beim Renteneintritt bietet sich Plattformarbeit als vorübergehende Beschäftigung an, bei der Berufsrückkehr nach längerer Elternzeit zum Einstieg in ein neues Aufgabenfeld. Diese Vielfalt der Motivlagen macht die weite Verbreitung von Plattformarbeit, aber auch ihre hohe Fluktuation verständlich.

Steuerungs- und Kontrollverfahren der Plattformen: Ein zentraler Forschungsbefund sind die erheblichen Einschränkungen von formal selbstständiger Arbeit durch Steuerungs- und Kontrollmechanismen der Plattformen. Sie selbst stellen sich zwar als neutrale Marktplätze oder Netzwerke dar und übernehmen mit ihrer Vermittlungsrolle keine Verantwortung für Transaktionen, verfügen aber mit der technischen Infrastruktur über ein zentrales Machtinstrument (Kirchner/Schüßler 2019; Vallas/Schor 2020). Baber (2023) sieht sie deshalb weniger als intermediäre Vermittler denn als Konstrukteure von Beschäftigungsverhältnissen („labour market engineers“). Mit der einseitigen Festlegung der Geschäftsbedingungen definieren sie einen festen Rahmen für Transaktionen, etwa Zahlungskonditionen oder Kommunikationsregeln. Registrieren ihre automatisierten Verfahren Regelverletzungen, kommt es schnell zur Sperrung oder Löschung von Nutzerkonten. Dagegen können die Betroffenen rechtlich wenig unternehmen, auch wenn der Verlust des Marktzugangs und der auf der Plattform erworbenen Online-Reputation existenzbedrohende Folgen für sie hat.

Besonders rigide ist die Steuerung bei Fahr- und Lieferdiensten, wo die „App as a boss“ (Ivanova et al. 2018) die Arbeitsausführung mit Routen und Terminen detailliert vorgibt. Andere Plattformen messen und bewerten primär den Erfolg von Aktivitäten (z.B. Zahl der Follower*innen, Verkaufsvolumen) und priorisieren dementsprechend die Präsentation der Angebote. Crowdwork-Plattformen beispielsweise konstruieren mit Algorithmen Scores und Rankings als maßgebliches Auswahlkriterium für die Auftraggeber*innen (Schörpf et al. 2017; Gerber 2020). Die Kontrolle über die Daten erlaubt es den Plattformen, Informationsasymmetrien zugunsten ihrer zahlenden Kundschaft zu installieren. Für die Leistungsanbieter*innen bleiben die Verfahren weitgehend intransparent, und sie verfügen kaum über Widerspruchsmöglichkeiten gegen automatisierte Bewertungen. Die Gefahr negativen Feedbacks führt zu starkem Anpassungsdruck an Kundenforderungen. Gleichzeitig sind Online-Bewertungen kaum von einer Plattform auf eine andere übertragbar (Stichwort Datenportabilität), sodass die Abhängigkeit vom bisherigen Marktplatz hoch ist. Cutolo und Kenney (2021) sehen deshalb den unternehmerischen Spielraum der Leistungsanbieter*innen stark eingeschränkt und charakterisieren sie als „platform-dependent entrepreneurs“.

Regulierung und kollektive Aktionen: Plattformarbeit ist ein politisch weitgehend unreguliertes Feld, kollektive Aktionen von Erwerbstätigen sind auf Teilbereiche beschränkt geblieben. Indem die Plattformen die Arbeitenden zu selbstständigen Unternehmer*innen (*independent contractors*) erklären, entziehen sie sich den arbeitsrechtlichen und sozialpolitischen Normierungen der abhängigen Beschäftigung. Der Erwerbsstatus steht folglich international im Zentrum zahlreicher juristischer Auseinandersetzungen vor allem mit Fahr- und Lieferdiensten,

welche die „unternehmerische Autonomie“ durch detaillierte Arbeitsvorgaben beschränken. Verbände und politische Instanzen wie UNI Europa (Huws et al. 2016), die EU-Kommission (Pesole et al. 2018) oder die International Labour Organization (ILO 2021) verbessern die Informationsbasis mit Daten und Analysen. Auf dieser Grundlage werden Regulierungsvorschläge entwickelt, jüngst etwa mit dem Vorschlag für eine Richtlinie zur „Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Plattformarbeit“ der Europäischen Kommission (2021).

Die wirkungsvollsten kollektiven Aktionen zur Interessenvertretung führten Fahrer*innen der Essenslieferdienste an Standorten weltweit durch, vielfach mit gewerkschaftlicher Unterstützung (Heiland/Schaupp 2020, als globalen Überblick siehe Bessa et al. 2022). Sie haben in Deutschland zur Einführung fester Anstellungsverhältnisse und zur Gründung lokaler Betriebsräte geführt (Heiland/Brinkmann 2020). Es finden sich viele weitere Beispiele von Prozessen kollektiver Organisation (Turkopticon, Rideshare Drivers United, Youtubers Union u. a.) und von gewerkschaftlichen Initiativen, deren Reichweite jedoch begrenzt ist. Die intensiven Diskussionen zu Erfahrungen mit Plattformarbeit, die auf Online-Foren und in den sozialen Netzwerken geführt werden, bleiben häufig auf einzelne Plattformen bezogen und haben selten konkrete Aktionen zur Folge. Die Gewerkschaften informieren über Plattformarbeit, in Deutschland etwa die von der IG Metall getragene Webseite <http://faircrowd.work/de> (in Verbindung mit einer Ombudsstelle für Schlichtungsfälle) oder [ver.di mit dem Beratungsangebot https://www.ich-bin-mehr-wert.de/support/cloudworking](https://www.ich-bin-mehr-wert.de/support/cloudworking). Es gibt also viel arbeitspolitische Bewegung, insbesondere im Feld von Crowdwork und Gig Economy, aber noch wenig konkrete Ergebnisse.

4 Grundzüge des erweiterten Spektrums

Bei aller Heterogenität weisen die verschiedenen Formen von Plattformarbeit bemerkenswerte Gemeinsamkeiten hinsichtlich der Erwerbsbedingungen auf. Auch wenn es noch wenig vergleichende Forschung gibt, lassen sich ähnliche Erwerbsstrategien als Folge der doppelten Abhängigkeit von Internet-Plattformen einerseits und von globalisierten Marktbedingungen andererseits erkennen. Von besonderem arbeitspolitischem Interesse sind die Anforderungen der Online-Sichtbarkeit und von Einkommenskombinationen in der Plattformarbeit, anhaltende Brisanz liegt in fortbestehenden Diskriminierungen und partialisierten Interessenlagen.

Herstellung von Sichtbarkeit als Erwerbsvoraussetzung: Plattformen eröffnen Marktplätze und Netzwerke mit

enormer Reichweite aufgrund globaler Zugänglichkeit. Um als Intermediäre die gewünschten Netzwerkeffekte zu erzielen, ziehen sie Scharen von leistungsbereiten Nutzer*innen an, die um Aufmerksamkeit konkurrieren. Für diese wird die Herstellung von individueller Sichtbarkeit und Unterscheidbarkeit zur zentralen Herausforderung, um aus der Fülle des Online-Angebots herauszustechen – im Crowdworking (Schörpf et al. 2017; Pongratz 2018) ebenso wie in den sozialen Netzwerken oder auf Verkaufsplattformen. Plattformarbeitende präsentieren sich und ihr Angebot innerhalb eines strukturierten Rahmens, in der Regel auf der Basis eines Online-Profiles, das teils individuelle Informationen zulässt, teils standardisierte Kategorien vorgibt (Degeling et al. 2017). Aktivitäten auf der Plattform (sowie Reaktionen darauf, etwa Feedback von Kund*innen und Follower*innen) werden registriert, mit algorithmischen Verfahren bewertet und zu Rankings verarbeitet. Derart automatisierte Beurteilungen entscheiden darüber, welche Angebote vorrangig sichtbar werden.

Plattformen ermöglichen damit einerseits Online-Sichtbarkeit, kontrollieren andererseits aber die Bedingungen der Wahrnehmbarkeit im Wettbewerb und damit die Chance auf tatsächliches Sichtbarwerden (Pongratz 2018). Für Plattformarbeitende bleiben die Kriterien und Mechanismen, mit denen sie beurteilt werden, größtenteils intransparent. Das nimmt ihnen die Möglichkeit, sie zu überprüfen oder zu hinterfragen und sich gegen unfaire Bewertungen zur Wehr zu setzen. Plattformen nutzen ihre Macht zur Konstruktion der Bedingungen von Sichtbarkeit auf Märkten und in Netzwerken in unterschiedlichen Formen. Beispielsweise reduzieren Plattformen für Fahr- und Lieferdienste die Sichtbarkeit der Arbeitskräfte auf ein Minimum, um deren Einsatz automatisiert und flexibel steuern zu können.

Einkommenskombination als Erwerbsstrategie: Da Plattformarbeit überwiegend zum Nebenverdienst dient, tritt sie regelmäßig in Verbindung mit anderen Erwerbsformen und als Baustein von Einkommenskombinationen auf. In Forschung und Politik in Deutschland werden Einkommenskombinationen bisher in Anbetracht der Norm abhängiger Vollzeitbeschäftigung als Randerscheinung betrachtet und wenig beachtet. Lediglich die Forschung zu Selbstständigen hat sich verstärkt Verknüpfungen mit abhängiger Beschäftigung gewidmet und als hybride Erwerbstätigkeit gefasst (Bührmann et al. 2018). Internationale Studien zu *multiple jobholding* (auch: *second jobs*, *moonlighting*) behandeln vorwiegend die parallele Ausübung mehrerer Anstellungsverhältnisse (Campion et al. 2020).

Orts- und zeitunabhängige Tätigkeiten über Plattformen eignen sich als flexible Ergänzung zu selbstständiger wie zu abhängiger Beschäftigung. In gewisser Weise haben sie den Charakter eines „digitalen Minijobs“ (Pongratz 2019, S. 195). Kombinationen verschiedener Formen von Plattformarbeit (z. B. Crowdwork plus Online-Verkauf) treten ebenso auf wie die parallele Nutzung mehrerer

ähnlicher Plattformen (z.B. Youtube plus Patreon), auch wenn die Betreuung diverser Accounts aufwändig ist. Die vielfältigen Aufgabenfelder von Plattformarbeit erweitern beträchtlich die erwerbsstrategischen Möglichkeiten zur Verknüpfung verschiedener Arbeitsformen (vgl. Keller/Seifert 2018). Zu berücksichtigen sind zudem Kombinationen mit Einkommen aus Studienförderung, Rentenbezug, Immobilienbesitz oder Kapitalvermögen. Unabhängig von der konkreten Form von Plattformarbeit erfordert ihre Analyse somit einen ganzheitlichen Blick auf Einkommen und Erwerb von Personen und Haushalten.

Fortbestehende soziale Benachteiligung: Mit Bezeichnungen wie Crowdsourcing oder Sharing Economy haben Plattformkonzepte Hoffnungen auf erweiterte soziale Teilhabe für benachteiligte Gruppen geweckt (Codagnone et al. 2016). In der Gig Economy sind Personen mit Migrationserfahrung stark vertreten (Altenried/Niebler 2023), Crowdworking-Aufträge aus dem globalen Norden stehen Arbeitenden in Afrika und vor allem in Asien offen (Wood et al. 2019; ILO 2021). Aber prekärer Erwerb ohne soziale Sicherung (siehe oben) erlaubt meist nur Ausweich- oder Übergangslösungen. Menschen mit Beeinträchtigungen und mit Sorgeverpflichtungen reduzieren im Crowdworking ihre Ansprüche an ökonomische Sicherheit, um den zeitlich und räumlich flexiblen Zugang zu interessanten Aufgaben nutzen zu können (Nowak et al. 2022). Inwieweit Kompetenzerwerb über Plattformarbeit Prekarisierungsrisiken abmildern und Benachteiligungen ausgleichen kann, bleibt noch genauer zu untersuchen (aktuell im Projekt zur „Lernförderlichen Gestaltung von Plattformen“, <https://www.hsu-hh.de/bbp/forschung/crowdwork>).

Geschlechtsspezifische Unterschiede der Plattformnutzung sind wenig erforscht (siehe den Beitrag von Carsensen in diesem Heft). Crowdwork-Plattformen werden in Deutschland vorwiegend von überdurchschnittlich qualifizierten, erwerbstätigen Männern als Nebenerwerb genutzt (Leimeister et al. 2016; Bonin/Rinne 2017). Anhand von Daten der Plattform Odesk (jetzt Upwork) zeigen Beerepoots und Lambregts (2015), dass Männer eher die besser bezahlten Webdesign-Aufträge erhalten, während Frauen schlechter entlohnte verwaltungsunterstützende Aufgaben übernehmen; zugleich entdecken die Autoren offen diskriminierende Auftragsausschreibungen. Auf der Plattform Etsy, auf der mehrheitlich Frauen Handgefertigtes verkaufen, verstärkt die erforderliche unbezahlte Zusatzarbeit die prekäre Erwerbssituation (Jourdain 2021; vgl. auch Ravenelle 2019). Am Beispiel von Helping als Plattform für Reinigungsdienste in privaten Haushalten erörtert Bor (2022) die anhaltenden Diskriminierungsrisiken durch die technologische Infrastruktur. Generell fehlt es bisher an Nachweisen für die Einlösung von Versprechungen, mit denen Plattformen automatisierte Auswahlverfahren legitimieren: Diskriminierung aufgrund von Herkunft oder Geschlecht zu vermeiden und fehlende Qualifikationen zu kompensieren.

Partialisierung von Interessenlagen: Mit der Heterogenität von Plattformarbeit ist eine für Solo-Selbstständigkeit typische Problematik verknüpft: die Verschiedenartigkeit der Interessenlagen (Abbenhardt/Pongratz 2019). Sie lässt sich als Partialisierung in einem doppelten Sinne verstehen. Zum einen deckt Plattformarbeit als Nebenerwerb nur einen Teilbereich der beruflichen Existenz ab: Warum soll sich jemand für die Verbesserung eines Arbeitsfelds engagieren, wenn der „digitale Mini-job“ nur einen Einzelbaustein des eigenen Erwerbs bildet? Zum anderen sind für die Arbeitenden auf verschiedenen Plattformen gemeinsame Interessen nicht ohne Weiteres ersichtlich: Unter welchen Voraussetzungen werden kollektive Merkmale für Plattformarbeitende wahrnehmbar, wenn Ausgangslagen und Motive, Bedingungen und Erfolge weit auseinanderliegen?

Erfahrungsaustausch und kollektive Aktionen finden sich bisher fast nur in Bezug auf spezifische Plattformen, vorwiegend auf Diskussionsforen und in Netzwerken im Internet. Bei den Aktionen der Fahrer*innen von Essenslieferdiensten als bisher wirkungsvollstem Feld der kollektiven Organisation (siehe Abschnitt 3) hat sich erwiesen, wie wichtig neben dem Online-Austausch die Möglichkeit zur Organisation vor Ort sowie die gewerkschaftliche Unterstützung sind. Intransparenz und Benachteiligung auf Plattformen stellen ebenso wie die Anforderungen der Einkommenskombination gemeinsame Bezugspunkte über verschiedene Plattfortmtypen hinweg dar. Sie eröffnen zusätzlich zu Datenschutz und Arbeitsrecht aussichtsreiche Ansatzpunkte zu Interessenklärung und arbeitspolitischer Diskussion.

5 Fazit: Prekäre Vielfalt als interessenpolitische Herausforderung

In dieser Zwischenbilanz zur Forschung über Plattformarbeit wurde eine erweiterte Perspektive vorgeschlagen, die nicht wie üblich nur Crowdwork und Gig Economy in den Blick nimmt, sondern auch netzwerkorientierte und produktbezogene Plattformarbeit. Denn viele der für auftragsbasierte Plattformarbeit beschriebenen Merkmale sind für dieses gesamte Spektrum relevant (Abschnitt 3) und wichtige Gemeinsamkeiten werden mit erweitertem Blick klarer erkennbar (Abschnitt 4). Die Unterschiede sind groß, doch gilt das innerhalb einzelner Formen von Plattformarbeit ebenso wie zwischen ihnen. Diese Heterogenität des Felds erfordert von der Forschung stärker systematisch vergleichende Analysen verschiedener Plattfortmtypen.

Plattformarbeit ist immer noch recht jungen Datums und im Grunde genommen erst im Entstehen begriffen –

mit beständig sich wandelnden Formen. Crowdwork erscheint angesichts mäßiger Ausbreitung als eher überschätztes Phänomen. Plattformen zur Personenbeförderung und Essenslieferung haben dagegen globale Märkte verändert, infolge massiver Schwankungen während der Pandemie aber auch erfahren, wie volatil ihr Geschäft ist. Online-Verkauf und Online-Vermietung zählen zu den Vorreitern, doch wie sie selbstständigen Erwerb verändert haben, ist noch wenig untersucht. Auch bei den sozialen Netzwerken bleibt unklar, inwieweit Erwerbstätige als *content creators* von den enormen Zuwachsraten profitieren. Auf Bildung und Beratung, Fitness und Gesundheit spezialisierte Online-Dienste sind gerade dabei sich zu etablieren: Ihre Ausweitung im Gefolge der Pandemie lässt ein großes Potenzial erahnen, das selbstständige Dienstleistende vor eine Umbruchsituation stellt. Was alle diese Felder verbindet, sind überwiegend prekäre Erwerbsbedingungen mit fehlender sozialer Sicherung und, trotz formaler Selbstständigkeit, durch Plattformregularien stark eingeschränkte Handlungsspielräume.

Diese Forschungsbilanz muss viele Lücken lassen. Die Felder der Plattformarbeit sind ungleichmäßig erforscht, die Erwerbstätigenperspektive kommt in Analysen zur netzwerkorientierten und zur produktbezogenen Online-Arbeit oft zu kurz. Der Autor hat sich die Thematik über eigene Studien zu Crowdworking und zu Solo-Selbstständigkeit erschlossen und muss limitierte Kenntnisse zu den anderen Untersuchungsgebieten einräumen. Deshalb ist diese Zwischenbilanz auch als Einladung zur Überprüfung und Ergänzung zu verstehen. Mit ihrer Perspektiverweiterung verbindet sie das Plädoyer für stärkere Verbindungen zur interdisziplinären Forschung zur Arbeit der Selbstständigen. Denn die Herausforderungen von unsicherer Auftragslage und Abhängigkeit von Marktstrukturen gelten ähnlich für selbstständig Erwerbstätige – und umgekehrt verändert Plattformarbeit deren bisherige Aufgabenfelder. Analyseschwierigkeiten bereiten die fließenden Übergänge zur Plattformarbeit ohne Erwerbsabsicht. Aber auch wer sein Angebot an Auftragserledigung, Content-Erstellung oder Produktverkauf eher als Hobby betrachtet, bleibt den beschriebenen Bedingungen unterworfen und kann Interesse an deren Verbesserung haben.

Die arbeitspolitische Bilanzierung ist in der Forschung wenig umstritten. Es handelt sich um ein weitgehend unreguliertes Erwerbsfeld, weil die Arbeit fast durchweg zur „unternehmerischen“ Tätigkeit erklärt wird. Dabei besteht enormer Bedarf an Interessenvertretung in Anbetracht von Macht und Kontrolle der Plattformunternehmen, mit intransparenten automatisierten Steuerungsverfahren und unter prekären Marktbedingungen. Einzelne Aktionen von Plattformarbeitenden, vor allem gegenüber Fahr- und Lieferdiensten, und die inzwischen zahlreichen gewerkschaftlichen Initiativen sind gut dokumentiert und bieten lohnende Ansatzpunkte. Eine wirkungsvolle Interessenvertretung steht allerdings vor typischen Herausforderungen in der Organisation von selbstständig Er-

werbstätigen (Pernicka et al. 2007): Vereinzelung und Konkurrenz, divergierende Erwerbsbedingungen und partialisierte Interessenlagen. Hinzu kommen bei Online-Arbeit die fehlenden Kontakte vor Ort und der verbreitete Charakter als Nebenerwerb.

Mit der Ausweitung des Spektrums atypischer Beschäftigung wird Plattformarbeit zur Herausforderung für das Erwerbssystem und wirft neue arbeitspolitische Fragen auf. So werden etwa die Verstrickungen zwischen privater Internetnutzung, öffentlicher Selbstdarstellung und beruflicher Vernetzung zu wichtigen Themen der Interessenvertretung, weil der Zugang zu beruflichen Chancen zunehmend mit individueller Online-Präsenz auf Plattformen (auch über Karrierenetzwerke wie LinkedIn oder Xing) verknüpft ist. Die Frage, wie sich mit Einkommenskombinationen unterschiedliche Arbeits- und Beschäftigungsformen zu einer gesicherten Existenz verbinden lassen, birgt arbeits- und sozialpolitisch Konfliktstoff ebenso wie Innovationspotenzial in sich. Für Gewerkschaften könnte sich das Engagement für Plattformarbeitende als langfristige Investition auszahlen: Auf kurze Frist ist vielleicht wenig zu gewinnen – etwa an neuen Mitgliedern –, aber die Auseinandersetzung mit den Plattformen schärft das Bewusstsein und die Kompetenz für die Herausforderungen der digital flexibilisierten Arbeitswelt.

Plattformarbeitende sammeln Erfahrungen mit verschiedenen Erwerbsformen. Sie entwickeln Kompetenzen, Kooperationen online zu organisieren, auf Veränderungen flexibel zu reagieren und sich erwerbsstrategisch zu positionieren. Wie die Beispiele von Aktionen zur Interessenwahrnehmung zeigen und die intensiven Debatten auf Online-Foren nahelegen, fehlt es ihnen nicht prinzipiell an Bereitschaft zum Engagement und an Aufgeschlossenheit gegenüber gewerkschaftlicher Unterstützung. Aber sie stehen vor den alten Fragen der Arbeiterbewegung: Was verbindet uns? Was wollen und können wir gemeinsam erreichen? Wo finden wir unseren Platz in der Gesellschaft? ■

LITERATUR

- Abbenhardt, L. / Pongratz, H. J.** (2019): Institutionalisierungsperspektiven der Interessenvertretung von Solo-Selbstständigen, in: *Industrielle Beziehungen* 26 (3), S. 253–277
- Altenried, M. / Niebler, V.** (2023): Fragmentierte Arbeit, verallgemeinerter Konflikt: Alltägliche Auseinandersetzungen in der Plattformarbeit, in: Heiland, H. / Schaupp, S. (Hrsg.): *Widerstand im Arbeitsprozess*, Bielefeld, S. 277–299
- Aspers, P. / Darr, A.** (2022): The Social Infrastructure of Online Marketplaces, in: *The British Journal of Sociology* 73 (4), S. 822–838
- Baber, A.** (2023): Labour Market Engineers: Reconceptualising Labour Market Intermediaries with the Rise of the Gig Economy in the United States, in: *Work, Employment and Society* (online first), DOI 10.1177/09500170221150087
- Baum, F. / Kufer, N.** (2021): Widersprüchliche Subjektivierung in der Care-Work, in: Altenried, M. / Dück, J. / Wallis, M. (Hrsg.): *Plattformkapitalismus und die Krise der sozialen Reproduktion*, Münster, S. 168–185
- Beerepoot, N. / Lambregts, B.** (2015): Competition in Online Job Marketplaces: Towards a Global Labour Market for Outsourcing Services?, in: *Global Networks* 15 (2), S. 236–255
- Benner, C.** (Hrsg.) (2015): *Crowd Work – zurück in die Zukunft? Rechtliche, politische und ethische Fragen digitaler Arbeit*, Frankfurt a. M.
- Bessa, I. / Joyce, S. / Neumann, D. / Stuart, M. / Trappmann, V. / Umney, C.** (2022): A Global Analysis of Worker Protest in Digital Labour Platforms. International Labour Organization: ILO Working Paper 70, Genf
- Bonifacio, R. / Hair, L. / Wohn, D. Y.** (2021): Beyond Fans: The Relational Labor and Communication Practices of Creators on Patreon, in: *New Media & Society* (online first), DOI: 10.1177/14614448211027961
- Bonin, H. / Rinne, U.** (2017): Omnibusbefragung zur Verbesserung der Datengestaltung neuer Beschäftigungsformen. Institute for Labor Economics (IZA): IZA Research Report 80, Bonn
- Bor, L.** (2022): Helping – digital vermittelte Haushaltsreinigung, in: *Feministische Studien* 40 (2), S. 360–369
- Bührmann, A. D. / Fachinger, U. / Welskop-Deffaa, E. M.** (Hrsg.) (2018): *Hybride Erwerbsformen*, Wiesbaden
- Bührmann, A. D. / Pongratz, H. J.** (Hrsg.) (2010): *Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbstständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung*, Wiesbaden
- Campion, E. D. / Caza, B. B. / Moss, S. E.** (2020): Multiple Jobholding: An Integrative Systematic Review and Future Research Agenda, in: *Journal of Management* 46 (1), S. 165–191
- Codagnone, C. / Abadie, F. / Biagi, F.** (2016): The Future of Work in the 'Sharing Economy'. Institute for Prospective Technological Studies: JRC Science for Policy Report EUR 27913 EN, DOI: 10.2791/431485
- Curchod, C. / Patriotta, G. / Cohen, L. / Neysen, N.** (2020): Working for an Algorithm: Power Asymmetries and Agency in Online Work Settings, in: *Administrative Science Quarterly* 65 (3), S. 644–676
- Cutolo, D. / Kenney, M.** (2021): Platform-dependent Entrepreneurs: Power Asymmetries, Risks, and Strategies in the Platform Economy, in: *Academy of Management Perspectives* 35 (4), S. 584–605
- Degeling, M. / Othmer, J. / Weich, A. / Westermann, B.** (Hrsg.) (2017): *Profile: Interdisziplinäre Beiträge*, Lüneburg
- Dolata, U.** (2018): *Privatisierung, Kuratierung, Kommodifizierung: Kommerzielle Plattformen im Internet*. Stuttgarter Beiträge zur Organisations- und Innovationssoziologie (SOI), Discussion Paper 2018-04, Stuttgart
- Drahokoupil, J. / Vandaele, K.** (Hrsg.) (2021): *A Modern Guide to Labour and the Platform Economy*, Cheltenham
- Europäische Kommission** (2021): *Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Plattformarbeit*, Brüssel
- Gerber, C.** (2020): Crowdworker*innen zwischen Autonomie und Kontrolle, in: *WSI-Mitteilungen* 73 (3), S. 182–192, https://www.wsi.de/data/wsimit_2020_03_gerber.pdf
- Gerber, C. / Krzywdzinski, M.** (2019): Entgrenzung in der digitalen Onlinearbeit am Beispiel von Crowdwork, in: Hanau, H. / Matiaske, W. (Hrsg.): *Entgrenzung von Arbeitsverhältnissen*, Baden-Baden, S. 25–47
- Grottlüschen, A.** (2018): Erwachsenenbildung und Medienpädagogik: LinkedIn & Lynda, XING und Google als Bildungsanbieter, in: *Medienpädagogik* (30), S. 94–115
- Heiland, H. / Brinkmann, U.** (2020): Liefern am Limit: Wie die Plattformökonomie die Arbeitsbeziehungen verändert, in: *Industrielle Beziehungen* 27 (2), S. 120–140
- Heiland, H. / Schaupp, S.** (2020): Digitale Atomisierung oder neue Arbeitskämpfe? Widerständige Solidaritätskulturen in der plattformvermittelten Kurierarbeit, in: *Momentum Quarterly* 9 (2), S. 50–67
- Hoose, F. / Rosenbohm, S.** (2022): Tension between Autonomy and Dependency: Insights into Platform Work of Professional (Video) Bloggers, in: *Work in the Global Economy* 2 (1), S. 88–108
- Huws, U. / Joyce, S. / Spencer, N.** (2016): *Crowd Work in Europe: Preliminary Results from a Survey in the UK, Sweden, Germany, Austria and the Netherlands*. Foundation for European Progressive Studies/University of Hertfordshire/UNI Europa, o. O. (Hatfield)
- ILO (International Labour Organization)** (2021): *World Employment and Social Outlook 2021: The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work*, Genf
- Ivanova, M. / Bronowicka, J. / Kocher, E. / Degner, A.** (2018): *Foodora und Deliveroo: The App as a Boss? Control and Autonomy in App-Based Management*. Hans-Böckler-Stiftung: Working Paper Forschungsförderung 107, Düsseldorf
- Jourdain, A.** (2021): From Commodification to Free Labour: The Gendered Effects of Marketplace Platforms on Work, in: Suter, C. / Cuvil, J. / Balsiger, P. / Nedelcu, M. (Hrsg.): *The Future of Work*, Zürich/Genf, S. 119–145
- Kässi, O. / Lehdonvirta, V.** (2018): Online Labour Index: Measuring the Online Gig Economy for Policy and Research, in: *Technological Forecasting and Social Change* (137), S. 241–248
- Kässi, O. / Lehdonvirta, V. / Stephany, F.** (2021): How Many Online Workers Are there in the World? A Data-driven Assessment, arXiv preprint arXiv:2103.12648
- Keller, B. / Seifert, H.** (2018): Atypische Beschäftigungsverhältnisse in der digitalisierten Arbeitswelt, in: *WSI-Mitteilungen* 71 (4), S. 279–287, https://www.wsi.de/data/wsimit_2018_04_keller.pdf
- Kenney, M. / Zysman, J.** (2019): Work and Value Creation in the Platform Economy, in: Vallas, S. P. / Kovalainen, A. (Hrsg.): *Work and Labor in the Digital Age*, Bingley, S. 13–41
- Kenney, M. / Zysman, J.** (2020): The Platform Economy: Restructuring the Space of Capitalist Accumulation, in: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 13 (1), S. 55–76
- Kirchner, S. / Schüßler, E.** (2019): The Organization of Digital Marketplaces. Unmasking the Role of Internet Platforms in the Sharing Economy, in: Ahrne, G. / Brunsson, N. (Hrsg.): *Organization Outside Organization*, Cambridge, S. 131–154
- Kleemann, F. / Voß, G. G. / Rieder, K.** (2008): Crowdsourcing und der arbeitende Konsument, in: *AIS-Studien* 1 (1), S. 29–44
- Leimeister, J. M. / Durward, D. / Zogaj, S.** (2016): *Crowd Worker in Deutschland*. Hans-Böckler-Stiftung: Study Nr. 323, Düsseldorf
- Leonie, G. / Parker, L. D.** (2019): Governance and Control of Sharing Economy Platforms: Hosting on Airbnb, in: *The British Accounting Review* 51 (6) (online), DOI: 10.1016/j.bar.2018.12.001
- Lorig, P.** (2018): *Handwerk als prekäres Unternehmertum: Soloselbstständige zwischen Autonomie und radikaler Marktabhängigkeit*, Frankfurt a. M. / New York
- Lücking, S.** (2019): *Arbeiten in der Plattformökonomie*. Hans-Böckler-Stiftung: Forschungsförderung Report Nr. 5, Düsseldorf
- Nowak, I. / Frieß, W. / Menz, W. / Rastetter, D. / Schramm, F.** (2022): *Teilhabe oder Reproduktion sozialer Ungleichheit durch Crowdwork?* Universität Hamburg, Fak. f. Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, WiSo-HH Working Paper No. 71, Hamburg
- Pernicka, S. / Blaschke, S. / Aust, A.** (2007): Gewerkschaftliche Revitalisierung durch die Organisierung Selbstständiger, in: *Industrielle Beziehungen* 14 (1), S. 30–54
- Pesole, A. / Brancati, U. / Fernández-Macías, E. / Biagi, F. / González Vázquez, I.** (2018): *Platform Workers in Europe*, Publications Office of the European Union, Luxembourg
- Pongratz, H. J.** (2018): Of Crowds and Talents: Discursive Constructions of Global Online Labour, in: *New Technology, Work and Employment* 33 (1), S. 58–73
- Pongratz, H. J.** (2019): Online-Arbeit als Nebenverdienst, in: Boes, A. / Langes, B. (Hrsg.): *Die Cloud und der digitale Umbruch in Wirtschaft und Arbeit*, Freiburg, S. 191–205
- Pongratz, H. J.** (2020): Solo-Selbstständige – was sie trennt und verbindet, in: *WISO* 43 (2), S. 12–34
- Pongratz, H. J.** (2023): *Plattformarbeit*, in: Bohn, R. / Hirsch-Kreinsen, H. / Pfeiffer, S. / Will-Zocholl, M. (Hrsg.): *Lexikon der Arbeits- und Industriesoziologie*, 3. aktualis. Aufl., Baden-Baden, S. 300–304

- Pongratz, H. J. / Bormann, S.** (2017): Online-Arbeit auf Internet-Plattformen: Empirische Befunde zum ‚Crowdworking‘ in Deutschland, in: AIS-Studien 10 (2), S. 158–181
- Prassl, J. / Risak, M.** (2015): Uber, Taskrabbit, and Co.: Platforms as Employers – Rethinking the Legal Analysis of Crowdwork, in: Comparative Labour Law & Policy Journal 37 (3), S. 604–619
- Ravenelle, A. J.** (2019): Hustle and Gig: Struggling and Surviving in the Sharing Economy, Berkeley
- Schmidt, F. A.** (2016): Arbeitsmärkte in der Plattformökonomie. Zur Funktionsweise und den Herausforderungen von Crowdwork und Gigwork, Bonn
- Schörpf, P. / Flecker, J. / Schöner, A. / Eichmann, H.** (2017): Triangular Love-hate: Management and Control in Creative Crowdworking, in: New Technology, Work and Employment 32 (1), S. 43–58
- Statista** (2022): Delivery Hero, <https://de.statista.com/statistik/studie/id/57968/dokument/delivery-hero>
- Stephany, F. / Kässi, O. / Rani, U. / Lehdonvirta, V.** (2021): Online Labour Index 2020: New Ways to Measure the World’s Remote Freelancing Market, in: Big Data & Society 8 (2) (online), DOI: 10.1177/20539517211043240
- Thompson, B. Y.** (2019): The Digital Nomad Lifestyle: (Remote) Work/leisure Balance, Privilege, and Constructed Community, in: International Journal of the Sociology of Leisure 2 (1–2), S. 27–42
- Upwork** (2018): Form S-1 Registration Statement: Upwork Inc., Preliminary Prospectus, United States Securities and Exchange Commission, Washington D. C.
- Vallas, S. / Schor, J. B.** (2020): What Do Platforms Do? Understanding the Gig Economy, in: Annual Review of Sociology 46, S. 273–294
- Vrontis, D. / Makrides, A. / Christofi, M. / Thrassou, A.** (2021): Social Media Influencer Marketing, in: International Journal of Consumer Studies 45 (4), S. 617–644
- Weber, E.** (2020): Digitale Soziale Sicherung: Potenzial für die Plattformarbeit, in: Wirtschaftsdienst 100 (Suppl. 1), S. 37–40
- Wood, A. J. / Graham, M. / Lehdonvirta, V. / Hjorth, I.** (2019): Good Gig, Bad Gig: Autonomy and Algorithmic Control in the Global Gig Economy, in: Work, Employment and Society 33 (1), S. 56–75
- Woodcock, J. / Graham, M.** (2019): The Gig Economy. A Critical Introduction, Cambridge

AUTOR

HANS J. PONGRATZ, Dr., ist außerplanmäßiger Professor am Institut für Soziologie der Ludwig-Maximilians-Universität München und Senior Research Fellow am WSI. Forschungsschwerpunkte: Arbeitssoziologie, berufliche Selbstständigkeit, Digitalisierung des Arbeitsmarkts.

 hans.pongratz@lmu.de