

Hensel | Schönefeld | Kocher | Schwarz | Koch [Hrsg.]

Selbstständige Unselbstständigkeit

Crowdworking zwischen Autonomie und Kontrolle



Nomos

edition
sigma



Isabell Hensel | Daniel Schönefeld | Eva Kocher
Anna Schwarz | Jochen Koch [Hrsg.]

Selbstständige Unselbstständigkeit

Crowdworking zwischen Autonomie und Kontrolle



Nomos



Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-8487-5134-1 (Print)

ISBN 978-3-8452-9335-6 (ePDF)

edition sigma in der Nomos Verlagsgesellschaft

1. Auflage 2019

© Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2019. Gedruckt in Deutschland. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten. Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier.

Vorwort der Herausgeber*innen

Die Digitalisierung verändert Lebens- und Arbeitswelten und dabei auch herkömmliche Grenzziehungen zwischen selbstständiger und abhängiger Erwerbsarbeit. Traditionelle Prozesse der Arbeitsteilung, die Tätigkeiten in den Ordnungsrahmen von Organisation, Markt oder Netzwerken zusammenführen, werden zunehmend durch unterschiedlichste hybride Koordinationsformen ergänzt oder sogar ersetzt.

Das Beispiel des Crowdfunding zeigt, wie sich Unternehmen unter Globalisierungs- und Innovationsdruck öffnen und Arbeitskraft am digitalen Markt ‚einkaufen‘, um sie in ihren Wertschöpfungsprozess zu integrieren. Digitale Crowdfunding-Plattformen übernehmen in der sog. Gig-Economy oft eine zentrale Rolle bei der Koordination der Arbeitsleistungen, die über eine reine Vermittlungstätigkeit weit hinaus geht. Die so beschäftigten Crowdfunder*innen sind zwar meist der gewählten Vertragskonstruktion zufolge selbstständig, tatsächlich aber in vielerlei Hinsicht abhängig. Dabei werden die von den Plattformen versprochene Autonomie des Arbeitens und entsprechende Erwartungen der Crowdfunder*innen begrenzt und überformt von neuartigen digitalen Steuerungs- bzw. Kontrollformen.

Der vorliegende Band beleuchtet das sich damit einstellende Spannungsverhältnis zwischen Autonomie und Kontrolle in der digitalen Erwerbsarbeit und entfaltet die Ergebnisse des von 2015 bis 2018 durch die Fritz Thyssen Stiftung geförderten Forschungsprojektes „Koordination selbstständiger Unselbstständigkeit: Erwerbsarbeit jenseits der Organisation im Internetzeitalter“. Das Forschungsteam, bestehend aus Isabell Hensel, Prof. Dr. Jochen Koch, Prof. Dr. Eva Kocher, Dr. Daniel Schönefeld und Prof. Dr. Anna Schwarz, verbindet sozial-, organisations- und rechtswissenschaftliche Perspektiven und untersucht die Interaktions- und Koordinationsformen im Feld des Crowdfunding. Während die empirische und konzeptionelle Analyse ihren Fokus zunächst insbesondere auf das unter dem Stichwort ‚Micro‘- oder ‚Clickworking‘ bekannte ‚einfache Crowdfunding‘ richtet, ist das Forschungsprojekt in einer nun folgenden zweiten Phase auf die Besonderheiten des komplexen Crowdfunding ausgerichtet. Ansatzpunkte und Denkanstöße dazu finden sich gleichermaßen im vorliegenden Band.

Aufgrund seiner interdisziplinären Ausrichtung bündelt das Projekt unterschiedliche fachspezifische Konzepte von Autonomie und Kontrolle. So

wird das Spannungsverhältnis des Crowdfunding in der Organisationsforschung an der Differenz Markt/Organisation, in der Soziologie in der Unterscheidung lose/enge Kopplung und in den Rechtswissenschaften an der Abgrenzung selbstständige/abhängige Beschäftigung diskutiert. Die verschiedenen disziplinären Blickwinkel auf die Interaktionen und Dynamiken im Dreieck Crowdworke*rinnen, Plattformen und Crowdsourcer verhindern einseitige Festlegungen und Kategorisierungen und ermöglichen es, das Besondere dieser Beschäftigungsformen zwischen traditionellen Typisierungen zu artikulieren. Erst wenn Steuerungsverhältnisse, Praktiken und Regulierungsdynamiken zusammen gedacht werden, wird es möglich, an den Plattformen vorbei auch auf das Gestaltungspotential der Crowd zu blicken.

Die Projekterkenntnisse fordern Theorien und normative Gestaltungsansätze digitaler Beschäftigung heraus. Wir haben sie auf einer Tagung im November 2017 mit Akteu*rinnen aus Wissenschaft, der Praxis des Crowdfunding sowie der Politik diskutiert. Die Debatte bot uns vielfältige Denkanstöße, die in die hier publizierten Beiträge eingeflossen sind.

Der vorliegende Band dokumentiert Ergebnisse unserer Projektarbeit. Gleichzeitig kommen aber auch Akteu*rinnen aus dem Feld des Crowdfunding und der politischen Praxis mit ihren Perspektiven zu Wort. Diesen, den Vortragenden auf unserer Tagung sowie allen, die in den vergangenen Jahren rege mit uns diskutiert und uns unterstützt haben, gilt unser Dank. Namentlich seien erwähnt: Thorben Albrecht, Christiane Benner, Dr. Sarah Bormann, Elke Ebert, Gunter Haake, Prof. Dr. Rüdiger Krause, Ralf Lemster, Prof. Dr. Manfred F. Moldaschl, Dr. Sebastian Strube, Prof. Dr. Jörg Sydow, Harald Weber und Ines Zimzinski. Zudem danken wir dem Nomos-Verlag für die Aufnahme in das Verlagsprogramm, dem Viadrina Center B/Orders in Motion für die finanzielle Unterstützung in der Antragsphase sowie der Fritz Thyssen Stiftung für die Finanzierung des Projekts und die Möglichkeit, in dem innovativen Bereich des Crowdfunding einen Forschungsbeitrag leisten zu können. Nicht zuletzt danken wir allen Crowdworke*rinnen, Plattform-Betreibe*rinnen und den zahlreichen Expert*innen, mit denen wir Interviews zur Praxis des Crowdfunding führen durften.

Die Manuskripte wurden im Oktober 2018 fertig gestellt.

Frankfurt (Oder), im Januar 2019

Isabell Hensel, Jochen Koch, Eva Kocher, Daniel Schönefeld und
Anna Schwarz

Inhalt

Vorwort der Herausgeber*innen 5

1. Einführung

Autonomie und Kontrolle – Crowdfunding „im Dazwischen“
Einführung in den Sammelband 11

Daniel Schönefeld und Isabell Hensel

2. Empirie des Crowdfunding: Kopplungsverhältnisse im Feld

Kontrollierte Autonomie. Einblick in die Praxis des Crowdfunding 43

Daniel Schönefeld

Crowdwork: Digitale Tagelöhner*innen oder Arbeit der Zukunft? 85

Sebastian Strube

Crowdfunding als neuer Modus selbstständiger Erwerbsarbeit? Eine
Einordnung aus soziologischer Perspektive 97

Anna Schwarz

3. Gestaltungsansätze für das Crowdfunding: Politik und kollektive Interessenvertretung

Neue Beschäftigungsformen und ihre soziale Sicherung –
Schlüsselthemen im Dialogprozess „Arbeiten“ 4.0 des BMAS 127

Thorben Albrecht

Inhalt

Selbstständige Arbeit auf Crowdfunding-Plattformen – ein Gestaltungsfeld für Gewerkschaften 133

Sarah Bormann / Gunter Haake

Crowdfunding gestalten – IG Metall 4.0 143

Christiane Benner

4. Koordination des Crowdfunding: Direktionsrechte oder Wettbewerb?

Crowdfunding zwischen Markt und Organisation – Eine steuerungstheoretische Betrachtung 153

Jochen Koch

Crowdfunding: Ein neuer Typus von Beschäftigungsverhältnissen? 173
Eine Rekonstruktion der Grenzen des Arbeitsrechts zwischen Markt und Organisation

Eva Kocher

Die horizontale Regulierung des Crowdfunding: Wer bestimmt die Regeln? 215

Isabell Hensel

Autor*innenangaben 255

1. Einführung

Autonomie und Kontrolle – Crowdfunding „im Dazwischen“ Einführung in den Sammelband

Daniel Schönefeld und Isabell Hensel

1. Einleitung

1.1 Plattformisierung von Märkten

Die Nutzung plattformbasierter Dienstleistungen ist ein fester Bestandteil des Lebens einer Vielzahl von Menschen geworden: Sie gehen online, um Musik und Filme zu streamen, mit Freund*innen in Kontakt zu bleiben, sich zu verlieben, nach Wohnungen zu suchen, zu lernen oder um Informationen einzuholen. Seit einigen Jahren nimmt die Plattformisierung aber auch im Berufsleben eine stetig wachsende Rolle ein. Weil die Koordination von Erwerbsarbeit über digitale Intermediäre immer stärker voranschreitet und das Leben einer wachsenden Anzahl von Menschen beeinflusst, gilt es, diese Entwicklung aufmerksam zu beobachten.

Doch zunächst eine erste Systematisierung der zunehmenden Plattformisierung gesellschaftlicher Bereiche. In Anlehnung an Florian A. Schmidt (2016, S. 6) lassen sich fünf Felder voneinander unterscheiden, die von digitalen Plattformen kolonisiert werden: Kauf und Verkauf von Waren (z.B. Amazon), Kommunikation (z.B. Facebook), Entertainment (z.B. Youtube), Recherche und Wissen (z.B. Google) und schließlich die Erwerbsarbeit. Aufgrund digitaler Technologien lassen sich Tätigkeiten in unterschiedlich große Aufgabenpakete parzellieren. Die so granulいた Arbeit wird dann in Form von ‚Gigs‘ durch die Crowd bearbeitet. Man spricht deshalb auch von der Gig-Economy bzw. dem Crowdfunding.

Mit Blick auf die Frage des Ortes, an dem die Arbeiten ausgeführt werden, können noch einmal zwei Formen des Crowdfunding unterschieden werden (vgl. Schmidt 2016, S. 7). Eine ganze Reihe von Arbeiten werden offline erledigt. Beispiele hierfür sind Dienstleistungen im Bereich des Gastgewerbes (z.B. Airbnb), haushaltsnaher Dienstleistungen (z.B. Helpling) oder des Transports (z.B. Uber). Zahlreiche Tätigkeiten, wie etwa die Entwicklung von Logos oder das Prüfen von Softwareprodukten, werden virtuell ausgeführt.

Die in diesem Band versammelten Beiträge fokussieren auf die zuletzt genannte Form des Crowdfunding. Denn insbesondere mit dieser digitalen Form des Bearbeitens von Aufgaben in und durch die Crowd sind in besonderem Maße brisante und kontrovers diskutierter Phänomene verknüpft (vgl. World Bank Group 2015; Schörpf u.a. 2017; Martin u.a. 2015; Gupta u.a. 2014; Kocher / Hensel 2016, Hensel 2017; Schönefeld u.a. 2017; Schönefeld / Schwarz 2017). Crowdfunding:

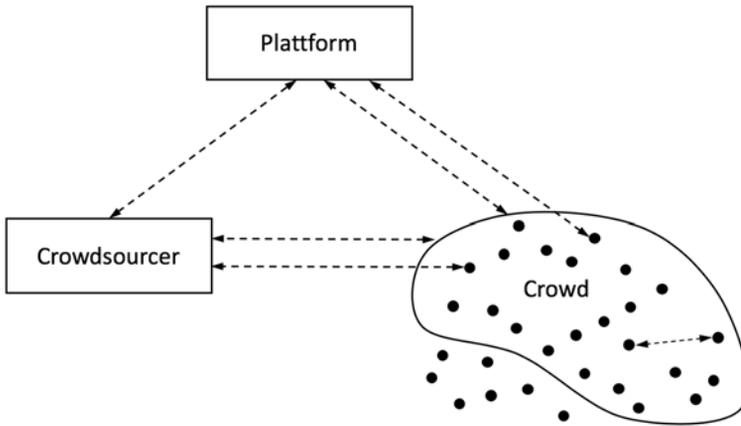
- dringt immer tiefer in etablierte Wirtschaftssektoren vor und stellt damit etablierte Strukturen zunehmend Frage
- schafft neue Formen des – teilweise prekären – Einkommenserwerbs und hat damit das Potenzial, vor allem langfristig die sozialen Sicherungssysteme vieler Länder auf spürbare Weise herauszufordern
- bringt Erwerbstätige weltweit in neue Formen von Konkurrenz und Kollaboration, womit sich neue Konfliktlinien sowie Chancen transnationaler Solidarisierung gleichermaßen ergeben
- trägt zur Forcierung neuer, kollektiv geteilter Bilder von Selbstständigkeit bei, die alte Konzepte in Frage stellen
- irritiert etablierte Theorien der Koordination und Regulierung von Erwerbsarbeit in den Sozial- und Rechtswissenschaften in einem solchem Umfang, dass neue Beschreibungen und Modelle erforderlich werden.

1.2 Definition von Crowdfunding

Betrachtet man die aktuell prävalente Form des Crowdfunding, lassen sich drei Akteure voneinander unterscheiden, die es fortwährend interaktiv hervorbringen (vgl. Howe 2006; Hensel u.a. 2016; Leimeister u.a. 2016a).

Crowdsourcer*innen, zumeist Organisationen, rufen eine ihnen potentiell unbekannt Masse von Arbeitskräften zur Ausführung eines spezifischen Auftrags auf. Dieser ‚Call‘ erfolgt über externe digitale Plattformen. Das sind Unternehmen, die eine Website betreiben, auf der die Crowdfunder*innen registriert und adressierbar sind. Nach der vertraglichen Gestaltung durch die Parteien handelt es sich dabei überwiegend um Selbstständige, die die digitale Infrastruktur der Plattform nutzen, um Aufträge nachzufragen bzw. ihre Dienstleistungen anzubieten.

Abb. 1: Akteure des Crowdfunding



Quelle: eigene Darstellung

Auf diese Weise beschreiben insbesondere die Plattformen einen Crowdfundingprozess bzw. die Rolle der daran Teilnehmenden und ihre spezifischen Handlungen. Wie Crowdfunding in der Praxis gemacht wird – in welchen Kopplungs- bzw. Machtrelationen die Akteure *in actu* stehen – und welche Herausforderungen sich daraus für Recht, Politik, kollektive Interessenvertretung und die wissenschaftliche Beschreibung dieser neuen Form der Koordination von Arbeit ergeben, sind offene Fragen. Die Beiträge des vorliegenden Sammelbands suchen Antworten auf sie zu finden.

Idealtypisch können zwei Formen der hier im Zentrum stehenden Spielarten des Crowdfunding unterschieden werden: das einfache und das komplexe Crowdfunding (vgl. auch World Bank Group 2015, S. 7; Schönfeld u.a. 2017). Beim zuerst genannten arbeiten die Teilnehmenden separiert von einander an gering vergüteten, einfach zu erledigenden Microaufgaben, für die manchmal nur ein Klick erforderlich ist. Ein Beispiel hierfür ist die Kategorisierung von Artikeln für Online-Shops: ‚Ist das ein Kleidungsstück? Ja oder Nein. Handelt es sich um eine Hose? Ja oder Nein. Ist die Hose blau? Ja oder Nein.‘ Und so weiter... Um an dieser Praxisform des Crowdfunding teilnehmen zu können, ist zwar ein enormes Maß an Konzentrationsfähigkeit erforderlich, es werden aber nur geringe fachliche Fertigkeiten benötigt. Aus diesem Grund spricht man hier auch oft von Micro- oder Clickworking. Bekannte Plattformen, über die entsprechende Tätigkeiten abgewickelt werden, sind Amazon Mechanical Turk, Crowdfunder und Clickworker.

Beim komplexen Crowdfunding werden deutlich anspruchsvollere und besser bezahlte Aufgaben bearbeitet, die zumeist eine mehrjährige Praxis in diesem Gebiet oder eine einschlägige (Hochschul-)Ausbildung voraussetzen. Dazu zählen zum Beispiel die Entwicklung von Logos oder ganzer Werbekampagnen für global agierende Unternehmen, das Schreiben von Programmcodes für Apps oder das Industrie- und Produktdesign. Auf sogenannten Freelancing-Plattformen, wie etwa Upwork, erfolgt die Aufgabenbearbeitung typischerweise durch nur einen/eine Crowdfunder*in. Das heißt, dass sich einzelne Personen aus der Crowd auf ausgeschriebene Aufgaben bewerben – wer den Zuschlag erhält, führt die Arbeit aus. Auf Plattformen, wie etwa Jovoto, ist häufig ein kollaborativer Arbeitsmodus zu beobachten. Hier finden sich virtuell immer wieder neue Teams zusammen, die dann gemeinschaftlich – aber auch im Wettbewerb mit anderen Teams – online einen Auftrag bearbeiten.

Tab.1: Formen des Crowdfunding

	Formen des Crowdfunding	
	Einfach	Komplex
Fachliche Anforderungen	niedrig	mittel/hoch
Arbeitsmodus	separiert	separiert/ gemeinschaftlich
Bearbeitungsdauer	kurz	mittel/lang
Bezahlung	niedrig	mittel/hoch
Tätigkeiten	Kontrollaufgaben Produktbeschreibungen Transkription	Produktdesign Übersetzungen Programmieren
Plattformen	Amazon Mechanical Turk Crowdfunder Clickworker	Jovoto Innocentive Upwork

Quelle: eigene Darstellung

1.3 Crowdfunding als sich rasant entwickelndes Phänomen

Ein auf zahlreichen Quellen und unterschiedlichen Schätzverfahren basierender Bericht der World Bank Group (2015) diagnostiziert für das Jahr 2013, dass es circa 145 Plattformen gab. Dort waren knapp 48 Millionen

Personen als Arbeitskräfte registriert. Die meisten von ihnen lebten in den USA und in Indien. Als Crowdsourcer*innen traten vor allem Unternehmen aus der Privatwirtschaft auf. Dazu zählten insbesondere Firmen aus den Bereichen „Internet Services“ (29 Prozent) und „Media and Entertainment“ (20 Prozent) (World Bank Group 2015, S. 15). Die Diagnose der Weltbank muss heute aber mit Vorsicht betrachtet werden. Denn Crowdworking ist ein rasant wachsendes und sich ständig veränderndes Phänomen.

Dies zeigt sich zunächst mit Blick auf den Umfang der Crowd(s). So verzeichnete etwa die Plattform „Clickworker“ im Jahr 2010 70.000 registrierte Arbeitskräfte, 2014 waren es 700.000, 2018 ist die Crowd dieser Plattform auf mehr als eine Million Menschen angewachsen (vgl. Clickworker 2017 und 2018). Andere Plattformen weisen ähnlich hohe Zuwachsraten auf (vgl. Schönefeld u.a. 2017, S. 4f.; Schönefeld / Schwarz 2017, S. 207). Es ist also davon auszugehen, dass die Anzahl der registrierten Crowdworker*innen weltweit jährlich um mehrere Millionen ansteigt.

Auch die exakte Zahl der Plattformen kann nur schwer empirisch ermittelt werden. Das liegt zum einen daran, dass immer wieder neue Plattformbetreiber*innen ihre Website online stellen. Andere müssen ihren ‚digitalen Marktplatz‘ – mal mehr, mal weniger schnell nach dessen Gründung – schließen. Zum anderen gibt es aber auch Zusammenschlüsse von Plattformen (z.B. Elance und oDesk zu Upwork; vgl. World Bank Group 2015, S. 7). Gelegentlich kommt es zu Übernahmen von Plattformen durch Unternehmen, die bisher noch nicht im Crowdworking aktiv waren. So kaufte etwa der Personaldienstleister Randstad die Plattform Twago auf (vgl. Miller / Schneider 2016, S. 24).

Insgesamt betrachtet, handelt es sich beim Crowdworking um ein sehr dynamisches Phänomen, das zahlreiche Fragen aufwirft. Dementsprechend wenden sich immer mehr Forschende aus unterschiedlichen Perspektiven dieser neuen Form von Erwerbsarbeit zu. Im nächsten Abschnitt werden die zentralen Forschungslinien und -ergebnisse in drei Disziplinen – Wirtschaftswissenschaft, Soziologie und Rechtswissenschaft – skizziert. Im darauffolgenden Abschnitt wird der Ansatz unseres Forschungsprojektes und des vorliegenden Bandes umrissen. Hiernach geben wir einen Ausblick auf die Inhalte der einzelnen Beiträge.

2. Stand der Forschung

2.1 Wirtschaftswissenschaft

Konturen der Plattform-Ökonomie

Ein erster Strang der wirtschaftswissenschaftlich ausgerichteten Forschung versucht, verschiedene Spielarten des Crowdfunding zu bestimmen. Die Autor*innen setzen hierbei konzeptionell an den Plattformen an. Diese, und nicht etwa die Crowd, sind der Ausgangspunkt, von dem aus Crowdfunding gedacht und erforscht wird (vgl. kritisch dazu Koch in diesem Band).

Betrachtet man die Literatur in diesem Forschungsfeld, findet sich eine inzwischen nur noch mühsam überschaubare Menge von Klassifikationen (vgl. z.B. Schmidt 2016; Leimeister / Zogay 2013; Vukovic 2009). Die hier jeweils genutzten Kategorien decken praktisch alle Phasen von Crowdsourcing- bzw. Crowdfundingprozessen ab (vgl. zusammenfassend Leimeister u.a. 2016a, S. 38ff.): Von der Art und dem Umfang der crowdgesourceten Aufgaben, über die verschiedenen Modi ihrer Bearbeitung bis hin zu den Spielarten der Vergütung. Auf Basis solcher Klassifikationen lässt sich die Variationsbreite des Crowdfunding erahnen. Ob und wie oft die entsprechenden Phänomene aber in der Praxis beobachtbar sind und in welchen Kombinationen sie auftreten – welche Arten von Aufgaben etwa typischerweise auf eine spezifische Weise bearbeitet werden – lässt sich daraus nicht ableiten. Doch diese Informationen sind von Relevanz, ist man darum bemüht, die kontroversen Debatten über die Risiken des Crowdfunding (zum Beispiel Prekarisierung) anhand nachvollziehbar entwickelter Daten einzuordnen.

Auf eben diesen Bedarf reagiert ein kleiner Teil der überwiegend wirtschaftswissenschaftlich orientierten Forschungscommunity. Hier ist vor allem eine Studie zu nennen, die ein Forschungsteam um Jan Marco Leimeister (2016a) durchgeführt hat. Mittels einer Clusteranalyse von Plattformen wurden insgesamt fünf empirisch beobachtbare Crowdfunding-Typen auf induktivem Wege konstruiert:

Tab. 2: Crowdfunding-Formen

	Crowdfunding-Formen / Plattform-Typen				
	Microtask	Marktplatz	Design	Test	Innovation
Aufgaben-Komplexität	gering	hoch	hoch	hoch	hoch/gering
Verbreitung international	14%	31%	20%	15%	20%
Verbreitung national	11%	35%	24%	8%	22%

Quelle: Leimeister u.a. (2016a, S. 42ff.)

Die Forschungsgruppe entwickelt diese Spielarten anhand mehrerer Kriterien (vgl. Leimeister u.a. 2016a, S. 34f.). Besonders interessant ist die Kategorie *Komplexität der Aufgaben*, die auch für unser Crowdfunding-Projekt maßgeblich ist. Es fällt auf, dass sich Crowdfunding – anders als im medialen Diskurs oftmals dargestellt – überwiegend um die Bearbeitung komplexer Aufgaben dreht. Obschon also in der politischen, medialen und wissenschaftlichen Debatte das Microworking im Zentrum steht, zählt diese Form des Crowdfunding – international betrachtet – zu dem kleinsten Cluster.

Diese Einsicht steht im Einklang mit unseren Beobachtungen des Crowdfunding (vgl. Schönefeld u.a. 2017). Eine Analyse aller Aufgabensorten, die derzeit über 50 zufällig ausgewählte Plattformen (national und international) abgewickelt werden können, zeigt: Die absolute Mehrheit dieser Tätigkeiten kann nur dann erfolgreich abgeschlossen werden, wenn die Crowdworke*rinnen über ein entsprechendes Fachwissen (intensive Übung, Ausbildung oder Studium) verfügen.

Effizienz- und Optimierungsforschung

Der zweite Strang innerhalb der wirtschaftswissenschaftlich ausgerichteten Forschung nimmt eine evaluative Perspektive auf das Crowdfunding ein (vgl. z.B.: Leicht u.a. 2016; Zogaj u.a. 2015; Gould u.a. 2016; Ye u.a. 2017).

Einige der Studien drehen sich um die Frage, ob und inwiefern sich durch das Crowdsourcen von Aufgaben – im Vergleich zur Bearbeitung dieser Tätigkeiten durch festangestellte Mitarbeitende – bessere Ergebnisse erzielen lassen. Beispielhaft sei hier auf eine Studie von Niklas Leicht u.a. (2016) verwiesen. Das Team hat zwei Organisationen untersucht, die je-

weils eine selbst entwickelte App für deren Kund*innen klassisch (also ‚in house‘) und mit Hilfe der Crowd testen ließen. Die Ergebnisse der auf verschiedenen Daten beruhenden komparativen Studie zeigen, dass die Kosten beider Verfahren relativ ähnlich sind, das Crowdsourcen von Testläufen aber in verschiedenen Dimensionen Vorteile erzeugt. Das betrifft zum Beispiel den Faktor Zeit: „Crowdsourced software testing can be ramped up very quickly and becomes more effective if the testing unit has to deal with time or resource constraints“ (Leicht u.a. 2016, S. 12). Ferner notieren die Autoren, dass das Auslagern von Tests an die Crowd den Vorteil erzeugt, eine sehr große Spannbreite unterschiedlicher Softwarekonfigurationen und Nutzungsformen bei einer Vielzahl von Nutzer*innen abbilden zu können. Zugleich halten die Forscher aber auch fest, dass sich das Testen von Apps mittels der Crowd unter bestimmten Bedingungen nicht lohnt. Das ist vor allem dann der Fall, wenn die Tests ein sehr hohes Fachwissen erfordern oder kritische Infrastrukturen innerhalb eines Softwareprodukts geprüft und modifiziert werden sollen. In diesem Fall erzeugt das Prüfen der Software auf klassischem Wege durch Angestellte des jeweiligen Unternehmens bessere Resultate (vgl. Leicht u.a. 2016, S. 12).

Eine weitere Gruppe von Studien im Feld der Effizienz- und Optimierungsforschung nimmt das ‚System Crowdworking‘ selbst in den Blick. Von der Überlegung ausgehend, „not all crowdsourcing projects turn out to be a striking success“ (Zogaj u.a. 2015, S. 1), wird hier danach gefragt, von welchen Faktoren die Leistungsfähigkeit der Crowd beeinflusst wird. Einige Studien gehen dabei überwiegend monokausal vor. So fragen etwa Sandy Gould u.a. (2016) im Rahmen ihrer Untersuchung, welchen Einfluss das Multitasking (geteilte Aufmerksamkeit) auf die Ergebnisqualität hat. Teng Ye u.a. (2017, o.S.) beobachten „the relationship between payment and performance quality in crowdsourcing.“ Ein Team um Shokran Zogaj (2015) nimmt einen breiteren Blick ein. Die Autoren haben zunächst eine Vielzahl von Variablen identifiziert, die in einem Zusammenhang mit den Leistungen der Crowd stehen. Dazu zählt beispielsweise das Zergliedern eines Auftrags in kleinere Einheiten oder die Möglichkeit, Crowdworker*innen auf Basis bestimmter Merkmale aus dem Pool der potentiellen Auftragnehmer*innen herauszufiltern. Mit Hilfe einer Fallstudie rekonstruieren die Forschenden dann, welche der zuvor identifizierten Variablen sich besonders intensiv auf den Erfolg des Projekts ausgewirkt ha-

ben.¹ Sie gelangen zu dem Fazit, dass „task definition mechanisms and quality assurance mechanisms have the highest impact on the success of crowdsourcing projects“ (Zogaj u.a. 2015, S. 1).

2.2 Soziologie

Ein Großteil der soziologischen Arbeiten widmet sich der Vermessung der Crowd (vgl. z.B.: Al-Ani / Stumpp 2015b; Bertschek u.a. 2016; Berg 2016; Leimeister u.a. 2016; Ipeirotis 2010). Im Zentrum der Studien steht die Frage: „Who are the Crowdworkers?“ (Ross u.a. 2010) Betrachtet man die Ergebnisse in diesem Feld studienübergreifend, lässt sich – grob geschätzt – folgendes Bild entwickeln. Die auf den Plattformen weltweit registrierten Personen sind vergleichsweise jung, oftmals gut ausgebildet und Männer sind auf vielen Plattformen häufiger registriert als Frauen. Die Mehrheit betreibt Crowdfunding als Nebenjob. Zugleich verdeutlichen die Studienergebnisse aber auch, dass Crowdfunding differenziert betrachtet werden muss. Je nach gewählter Forschungsperspektive werden starke Unterschiede innerhalb der Crowd erkennbar:

Zum einen zeigt sich dies, wenn man einfaches und komplexes Crowdfunding vergleichend betrachtet. Unterschiede zwischen beiden Arbeitsformen sind bereits in den Dimensionen Geschlecht, Alter und Bildung erkennbar. Im Vergleich zum einfachen Crowdfunding ist in der komplexen Form *der Anteil* der Frauen an der Crowd höher, ebenso das durchschnittliche Alter sowie der formale Bildungsabschluss der Teilnehmenden (vgl. World Bank 2015, S. 31ff.; Leimeister 2016b, S. 32ff.). Markante Unterschiede zeigen sich auch mit Blick auf das über Crowdfunding erzielbare Einkommen und dessen Stellenwert am Gesamteinkommen des jeweiligen Haushalts. So verdienen beispielsweise in Deutschland lebende Crowdworker*innen im Microtasking-Bereich durchschnittlich 144 Euro pro Monat, während es ihre ‚Kolleg*innen‘ im Design-Bereich auf 662 Euro monatlich schaffen (vgl. Leimeister u.a. 2016b, S. 43). Dementsprechend sehen auch nur 6% jener Personen, die einfache Arbeiten übernehmen, das über die Plattformarbeit generierte Einkommen als ihre zentrale Einnahmequelle

1 Unter Erfolg verstehen die Autoren zum einen das Erreichen von Vorgaben in den Dimensionen „Time, cost and quality“ (Zogaj u.a. 2015, S. 6). Zum anderen nehmen sie aber auch „subjective criteria“, wie etwa die „perceived satisfaction“ (Zogaj u.a. 2015, S. 6) in den Blick.

an, während es bei der Vergleichsgruppe (Design) ungefähr dreimal so viele sind, nämlich 19% (vgl. Leimeister u.a. 2016b, S. 48).

Zum anderen sollte Crowdfunding auch mit Blick auf den Lebensort der teilnehmenden Arbeitskräfte betrachtet werden. Gut erforscht sind hier die Perspektiven von Personen, die ihre Dienstleistungen im Microworking anbieten. So verweist etwa Janine Berg (2016, S. 9) darauf, dass in Indien lebende Crowdworker*innen das über Amazon Mechanical Turk generierte Einkommen häufiger als zentrale Einnahmequelle betrachten, als dies bei in den USA lebenden Personen der Fall ist, die auf der Plattform Aufträge nachfragen. Als Erklärungsangebot lassen sich die unterschiedlichen Lebenshaltungskosten in beiden Ländern anführen.

Eine bisher noch recht kleine Gruppe innerhalb der soziologisch orientierten Forschung nimmt die (Beschreibung der) Praxis des Crowdfunding in den Blick (vgl. Gupta u.a. 2014; Martin u.a. 2015; Schörpf u.a. 2017; Durward / Blohm 2017). Die Autor*innen fokussieren insbesondere die Frage, welchen strukturellen Herausforderungen Crowdworker*innen während des Arbeitens auf, über und mit Plattformen begegnen.

Erstens zeigt sich hier, dass die Arbeitskräfte eine starke zeitliche Flexibilität an den Tag legen müssen. Dies wird insbesondere in den Arbeiten einer Gruppe um Neha Gupta (2014) deutlich, die sich vor allem für indische Crowdworker*innen auf Amazon Mechanical Turk interessiert. Die Sozialforscher*innen halten fest, das „working life“ der digitalen Arbeitskräfte sei „heavily dictated by the availability of HITs“ (Gupta u.a. 2014, S. 6). Die Crowdworker*innen könnten also kaum selbst entscheiden, wann sie arbeiten, sondern müssten sich nach der Verfügbarkeit von Aufträgen richten. Dies wird besonders in einem Interviewauszug deutlich, in dem eine Person berichtet, dass sie sogar ihren Schlafrhythmus an das Vorhandensein von Arbeitsgelegenheiten angepasst habe: „When there is work I work, when there is no work I am taking rest.“ (Gupta u.a. 2014, S. 6) Zweitens arbeiten die Studien heraus, dass Crowdworker*innen auf verschiedenen Plattformen vor dem Problem des Erwerbs und anschließenden Erhalts einer möglichst hohen Reputation stehen, um an gut bezahlte Aufträge zu gelangen. Besonders eindrucksvoll zeigt dies ein Team um Philip Schörpf (2017). Die Forschenden konzentrieren sich auf den Design-Bereich im Crowdfunding. Sie verdeutlichen, dass die digital agierenden Designer*innen vor allem von der Bewertung durch die auftraggebenden Unternehmen abhängig sind. Insbesondere Anfänger*innen, die noch kaum Aufträge und damit Bewertungen vorweisen können, würden eine ganze Reihe von Strapazen auf sich nehmen, um Crowdsourcer*innen zu einer möglichst hohen Bewertung zu motivieren: „crowdworkers offer additional tasks, demand less payment or forfeit payment at all, do extra

revisions or are constantly available in case the customers are not satisfied.“ (Schörpf u.a. 2017, S. 51)

Vor dem Hintergrund der These einer massiven Konkurrenz unter Crowdworker*innen ist eine zweite Gruppe von Studien interessant. Sie fragt danach, ob und inwiefern sich innerhalb der Crowd die Entwicklung kooperativer Beziehungen beobachten lässt. Dabei wird unter anderem deutlich, dass sich die Beschäftigten wechselseitig unterstützen, indem sie Auftraggeber*innen auf speziell hierfür entwickelten Seiten bewerten und damit einen öffentlichen Druck auf diese entwickeln können. Wie in vielen anderen Bereichen auch, wird hier vor allem das Microtasking fokussiert; vor allem die Website Turkopticon. Mit Hilfe einer standardisierten Befragung arbeitet Marcus Ellmer (2016) heraus, dass die Nutzer*innen Turkopticon tatsächlich auch deshalb verwenden, um Solidarität innerhalb der Crowd zu entwickeln. Der Autor betont aber, dass dies nicht das primäre Motiv der Leute sei. Eine weitere Gruppe von Studien zeigt, dass sich innerhalb der Crowd auch strategische Allianzen zwischen den Arbeiter*innen entwickeln. Gupta u.a. (2014) berichten insbesondere von Netzbildung: Mehrere Crowdworker*innen unterstützen sich dadurch, indem sie einander auf neue Aufträge hinweisen und Wissen teilen. Durward / Blohm (2017) beschrieben in ihrer Studie das Phänomen der sogenannten „Crowd Aggregators“:

„single crowd workers acquire larger tasks from the platform, decompose them into smaller subtasks and distribute these to other crowd workers. In this context, the single crowd worker takes over the governance and management of the subtasks. Furthermore, this mediating crowd worker predefines the conditions of the subtasks like payment, milestones and deadlines, based on the earlier agreements with the crowdsourcer.“ (Durward / Blohm 2017, S. 402)

Die Autoren arbeiten auch heraus, dass solche Kooperationen keineswegs nur kurzfristig bestehen, sondern oftmals auf Dauer angelegt sind.

Rechtswissenschaften

Die rechtliche Debatte zum Crowdfunding ist in einen breiten Diskurs zur Digitalisierung der Arbeit eingebettet, der von Phänomenen des innerbetrieblichen Einsatzes von digitaler Technik, wie etwa internes Crowdfunding oder Robotern und Datenbrillen, bis hin zu digitalen Beschäftigungsverhältnissen jenseits des Betriebes reicht. Crowdfunding ist paradigmatisch zum einen für die unternehmensexterne Beschaffung und Koordination von Arbeitskraft, z.B. in Werk-, Dienstvertrags- und Arbeitnehmer*in-

nenüberlassungsstrukturen, überwiegend jenseits des Arbeitsrechts, und zum anderen für die Digitalisierung und Globalisierung der Arbeit.

Die Auslagerung von Arbeitstätigkeiten erreicht mit der Digitalisierung eine neue Qualität. Im Fokus der bisherigen Debatte stand bisher die arbeitsrechtliche Fassung der Beschäftigungsverhältnisse im Dreieck zwischen Auftraggeber*innen, Plattformen und Crowdworker*innen (vgl. die Beschlüsse des 71. DJT 2016: „Digitalisierung der Arbeitswelt – Herausforderungen und Regelungsbedarfe“; insbesondere Krause 2016; vgl. auch Weißbuch 2016; jetzt aber zu den Beziehungen zwischen Auftraggeber*innen und Plattformen Kocher 2018). Sie dreht sich insbesondere um die Frage, ob digital auf Plattformen beschäftigte Crowdworker*innen als Arbeitnehmer*innen einzuordnen sind, ob also von Scheinselbstständigkeit auszugehen ist (dazu Lingemann / Otto 2015, S. 1043; Däubler / Klebe 2015; Günther / Böglmüller 2015, S. 1030; kritisch zum engen Arbeitnehmer*innen-Begriff des BAG, Wank 2017 und 2018; Kocher in diesem Band) oder ob Crowdworker*innen mindestens arbeitnehmerähnlicher Schutz zu gewähren ist (z.B. nach dem Heimarbeitsgesetz, so Giesen / Kersten 2017, S. 110ff.; kritisch zur Passgenauigkeit Däubler 2018, § 18, Rn. 61) bzw. gewährt werden sollte (für eine Begriffsausweitung etwa Deinert 2015).

Bei der Frage der Scheinselbstständigkeit (zu diesem Problem und Gerichtsentscheidungen in den USA Cherry 2016; Prassl / Risak 2016) steht die Rolle der Plattformen im Zentrum der Untersuchungen (dazu Ellmer 2015; Schmidt 2016; zur Kontrollmacht etwa Morozov 2014; Waas u.a. 2017; Klebe 2017; Kocher / Hensel 2016). Der rechtswissenschaftliche Fokus liegt dabei auf der Suche nach Indizien für ein Direktionsrecht der Plattformen, wie z.B. internetspezifischen Kontrollformen der Arbeitstätigkeit über technische Instrumente wie Screenshots, Kontrolle von Mausaktivitäten oder die Protokollierung von Arbeitsabläufen (zur „elektronischen Leine“ Krause 2016, B 104; Haupt / Wollenschläger 2001, S. 292; Kocher / Hensel 2016, S. 985f) und über soziale Kontrollnetzwerke, die die Kund*innen in die Kontrolle einbeziehen, wie etwa „Feedback“-Mechanismen und Reputationssysteme, die anstelle der Weisung für die Auftragsvergabe und -vergütung herangezogen werden (De Stefano 2016, S. 4; Lingemann / Otte 2015, S. 1045). Das netzwerkartige Nebeneinander von Plattformen, Auftragnehmer*innen und Crowdworker*innen veranlasst einige Ansätze, die Besonderheiten des Crowdfunding nicht ausschließlich vom Arbeitnehmer*innen-Begriff, sondern von der „Mehr-Arbeitgeber-Beziehung“ zu denken (am radikalsten Bücken 2016; von „Mehr-Arbeitgeber-Beziehungen“ sprechen Deinert / Helfen 2016, S. 86; dazu auch Felstiner

2011, S. 187 ff. und Prassl / Risak 2016; kritisch zu einem *joint employer* Däubler 2016, S. 238).

In der Debatte wird daher immer öfter eingewendet, dass die bestehenden arbeitsrechtlichen Konzepte und Kategorien des Arbeitnehmer*innen-Begriffs nicht mehr geeignet sind, um die Besonderheiten des Crowdworking zu erfassen (etwa Krause 2016, B 106f.; Prassl / Risak 2016, S. 619; Däubler / Klebe 2015, S. 1032; De Stefano 2016; Cherry 2016, S. 577). Eignigkeit besteht darin, dass der Gesetzgeber aufgerufen ist, den Besonderheiten der digitalen Koordinationsmodi Rechnung zu tragen.

Die breite und vielfältige arbeitsrechtliche Regulierungsdebatte reicht von einer Anpassung bzw. Neudefinition des Arbeitnehmer*innen-Begriffs über einen Mindestschutz durch punktuelle Vorschriften wie etwa eine Mindestvergütung für Crowdworker*innen, einen Gesundheitsschutz für die besondere Arbeitssituation bis hin zu einer Statussicherung der Crowdworker*innen etwa in Form eines „Crowdworking-Gesetzes“ (zu den zahlreichen Vorschlägen BMAS 2017, S. 175; für eine dem HAG analoge Sicherung auch Waas 2017, S. 177ff.; Liebman / Lyubarsky 2017, S. 129ff.; Brose 2017, S. 14; Preis 2017, S. 173; Prassl 2018, S. 74ff.). Im Raum steht in diesem Zusammenhang auch die Forderung nach einer Modifizierung des Heimarbeitsgesetzes, um darüber Crowdworker*innen als ‚moderne Heimarbeiter*innen‘ einen Mindestschutz zu gewähren (statt vieler Krause 2016, B 105ff.; Risak 2015; Klebe 2017).

Von einer anderen Seite nähern sich solche Konzepte, die an der zivil- und wirtschaftsrechtlichen Position der Crowdworker*innen ansetzen und über einen vertragsrechtlichen Schutz wie eine Kontrolle der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Däubler / Klebe 2015, S. 1032), durch Kartellrecht (etwa Däubler 2015, S. 264) oder andere Schutzkonzepte (vgl. Beschlüsse des DJT 2016; Bayreuther 2017; Jürgens u.a. 2017) eine Stärkung der Marktposition der Selbstständigen erreichen wollen. Vor allem der Blick auf Formen des komplexen Crowdworking im Kreativ- und Innovationsbereich (vgl. Schörpf u.a. 2017)² zeigt das Selbstverständnis der digital Beschäftigten als Selbstständige und weckt Zweifel an einer pauschalen Behandlung aller digitalen Beschäftigten als Arbeitnehmer*innen (vgl. BT-Drs. 17/12505, S. 48; differenzierend auch Waas u.a. 2017). Forderungen nach marktkorrigierenden oder -schaffenden Maßnahmen des Gesetzge-

2 Die Verlängerungsphase des Thyssen-geförderten Forschungsprojektes „Koordination selbstständiger Unselbstständigkeit. Erwerbsarbeit jenseits der Organisation im Internetzeitalter“ legt ihren Fokus auf die besonderen Koordinationsformen des komplexen Crowdworking.

bers wie Zugangs- und Wettbewerbssicherung, etwa über Transparenz (vgl. allgemein für digitale Plattformen, Martini 2017), insbesondere im Hinblick auf Vertrags-, Urheber-, Datenschutz- und Persönlichkeitsrechte werden insofern nicht nur für Crowdfunding-Plattformen, sondern für alle Arten digitaler Plattformen seit längerem diskutiert (Research group on the Law of Digital Services 2016).

Daneben gibt es konkrete sozialrechtliche Gestaltungsvorschläge, die sich zwar größtenteils an die arbeitsrechtlichen Begriffsarbeiten anschließen, darüber hinaus aber konkret einen eigenen und spezifischen sozialrechtlichen Schutz der Crowdworker*innen z.B. über eine allgemeine oder risikospezifische Sozialversicherungspflicht von Solo-Selbstständigen (dazu BT-Drs. 12/12505, S. 75; Waltermann 2010; nun auch die Beschlüsse des DJT 2016, S. 12; Riedel / Welskop-Deffaa 2016; Brose 2017; zur Arbeitslosenversicherung Koch u.a. 2011), über die Öffnung bzw. Nachbildung der Künstlersozialkasse (statt vieler Krause 2016, B 106f.; BT-Drs. 9/26, S. 17), die Einrichtung eines neuen berufsständischen Versorgungswerkes für digitale Arbeitsformen oder über die Einrichtung einer (europäischen) Sozialkasse (Biegoń u.a. 2017, S. 9) fordern. In der sozialrechtlichen Debatte scheint damit eine Mehrheit für eine eigene Statussicherung zu plädieren, auch um die Allgemeinheit vor einem drohenden Kollaps der Sozialversicherungssysteme zu bewahren.

Auf der anderen Seite steht die Skepsis gegenüber umfassenden Regulierungen der neuen Beschäftigungsformen (Allen / Berg 2014; Dostmohammed / Long 2015). Die neue Organisationsstruktur, die Internationalität und die Dynamik der Plattformarbeit würden den Gesetzgeber vor große Herausforderungen stellen. Neben dem Gesetzgeber werden daher zunehmend die Gewerkschaften aufgefordert, ihre Rechte zu Kollektivverhandlungen auch für selbstständig Erwerbstätige wahrzunehmen bzw. die digitale Crowd in ihrer Selbstregulierungsfähigkeit zu unterstützen (vgl. Al-Ani / Stumpp 2015a und b; IG Metall 2016). Diesbezüglich werden neben Repräsentationsproblemen wie etwa die Anonymität und Erreichbarkeit der Betroffenen (Deinert 2015, Rn. 152ff.; Schliemann 2014, S. 540ff.; Krause 2016, B 107; auch Cohen 2015, S. 303ff.) vor allem kartellrechtliche Fragen diskutiert, insbesondere dann, wenn sich ohne den verfassungs- bzw. europarechtlichen Schutz der Koalitionsfreiheit Selbstständige kollektivieren, die keine arbeitnehmerähnlichen Personen im Sinne des § 12a TVG sind (vgl. Bayreuther 2017).

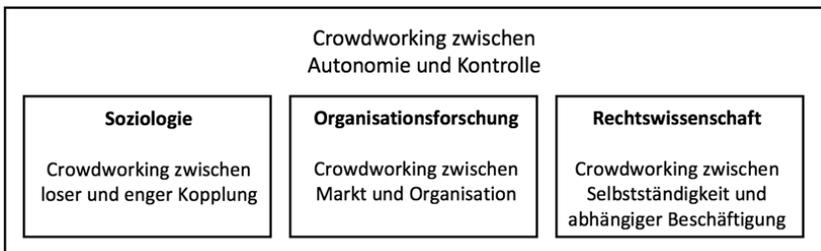
3. Zwischen Autonomie und Kontrolle – Unser interdisziplinärer Projektansatz

Unser an der Europa-Universität Viadrina angesiedeltes Crowdfunding-Projekt, dessen zentrale Ergebnisse in diesem Band (gemeinsam mit Beiträgen einiger unserer Diskussionspartner*innen) vorgestellt werden, fokussiert besonders auf die Praxis dieser neuen Form digital vermittelter Erwerbsarbeit und die sich daraus ergebenden Herausforderungen. Hierfür greifen wir auf eine differenzierte Datenbasis zurück:

- 20 Interviews mit Crowdfunder*innen und Betreiber*innen von Plattformen
- 30 AGBs von Plattformen
- 50 Websites von Crowdfunding-Plattformen

Mit Hilfe dieser Daten nehmen wir das Crowdfunding in einem weiten und engen Sinn zugleich in den Blick. Zum einen erweitern wir die Perspektive auf Crowdfunding, indem drei Disziplinen – Soziologie, Organisationsforschung und Rechtswissenschaft – das Phänomen jeweils zunächst fachspezifisch und dann inter- bzw. transdisziplinär analysieren. Zum anderen erfolgen unsere Rekonstruktionen auf ‚disziplinierte‘ Weise, indem wir uns auf eine spezifische Spannungslinien konzentrieren, die aktuell zwar besonders kontrovers debattiert wird, zu der aber nur wenige systematisch entwickelte Einsichten vorliegen: die Spannung zwischen Autonomie und Kontrolle im Crowdfunding. Übersetzt in fachspezifische Kategorien, ergeben sich damit drei thematische Präzisierungen:

Abb. 2: Crowdfunding zwischen Autonomie und Kontrolle – Disziplinäre Zugänge



Soziologie: Zwischen loser und enger Kopplung

Der größte Teil der soziologisch ausgerichteten Arbeiten konzentriert sich darauf, die Konturen des Crowdfunding vermittels historischer Vergleiche

und auf theoretisch-konzeptionellem Weg zu bestimmen. Die bisher vorliegenden empirischen Beiträge widmen sich überwiegend der Vermessung der Crowd, untersuchen Chancen und Herausforderungen für die am Crowdfunding teilnehmenden Arbeitskräfte und rekonstruieren Interaktionen zwischen ihnen mit Blick auf Formen der Arbeitsteilung und der Solidarität. Bislang mangelt es jedoch an Studien, die systematisch danach fragen, wie die Teilnehmenden am Crowdfunding zu einander positioniert sind: Wer interagiert wann, wie, mit wem? Vor dem Hintergrund der oben skizzierten Herausforderungen gilt es dabei vor allem den Blick auf die Crowdworker*innen zu richten: Können sie tatsächlich autonom ihre Arbeit gestalten oder unterliegenden sie (doch) verschiedenen Kontrollformen durch die anderen Teilnehmenden an dieser neuen Form der Erwerbsarbeit (Plattformen, Crowdsourcer*innen und Crowd)?

Daraus ergibt sich die Zielstellung des soziologischen Teilprojekts. Sein Ausgangspunkt bildet das Autonomieversprechen der Plattformökonomie – ‚Arbeite wann, wo und was du willst‘. Mit Bezug auf Karl Weick wird argumentiert, dass darin das Bild einer losen Kopplung zwischen dem/der einzelnen Crowdworker*in und den anderen Akteuren des Crowdfunding zum Ausdruck kommt: Die Beschäftigten in der digitalen Ökonomie können sich mit Blick auf die Wahl der Arbeitsinhalte, -orte und -zeiträume überwiegend an selbstgewählten Referenzpunkten orientieren. Auf Basis der erhobenen Interviews mit Crowdworker*innen wird im soziologischen Teilprojekt gefragt, inwiefern sich dieses Bild tatsächlich in ihren Beschreibungen der Praxis digitalen Arbeitens widerspiegelt. Es gilt also empirisch zu bestimmen, wie Crowdfunding zwischen loser und enger Kopplung, zwischen Autonomie und Kontrolle in Interviews präsentiert wird.

Organisationsforschung: Zwischen Markt und Organisation

Aus organisationswissenschaftlicher Perspektive zeigt sich in der bisherigen Debatte des Crowdfunding ein konzeptionell-begriffliches Defizit: Die überwiegende Mehrheit der vorliegenden Arbeiten betrachtet es in Form einer Entweder-oder-Logik, namentlich als Markt oder Organisation. Aufgrund dieser Dichotomisierung kommt aber das, was Crowdfunding von anderen Formen der Koordination von Erwerbsarbeit unterscheidet, nicht in den Blick. Es mangelt mithin an Versuchen, das weite Feld zwischen Markt und Organisation detaillierter zu bestimmen. Daraus ergibt sich die Spezifik des organisationswissenschaftlichen Ansatzes.

Erstens wird hier eine enge Definition von Crowdfunding genutzt, indem von der Existenz eines outsourcenden Unternehmens und einer digitalen Crowdsourcing-Plattform abstrahiert wird. Der Fokus richtet sich also dann auf das *Working der Crowd*, als soziales Phänomen eigener Art.

Zweitens gilt es ein begriffliches Instrumentarium zu entwickeln, mit dem zwischen den beiden ‚klassischen‘ Koordinationsformen Markt und Organisation begrifflich differenziert werden kann: Worin liegt die jeweilige Spezifik dieser beiden Möglichkeiten, Erwerbsarbeit zu koordinieren? Drittens wird auf Basis dieser so etablierten Werkzeuge danach gefragt, welche ‚Zwischenformen‘ in diesem (Spannungs-)Feld theoretisch beobachtbar sein können. Es werden also Definitionsmöglichkeiten abgeleitet, anhand derer differenziert bestimmt werden kann, inwiefern eine empirisch beobachtbare Crowd mehr ist als nur ein (Quasi-)Markt bzw. weniger ist als eine (Quasi-)Organisation.

Rechtswissenschaft: Zwischen abhängiger und selbstständiger Beschäftigung

Die rechtswissenschaftliche Debatte setzt ebenfalls an der Differenz von Autonomie und Kontrolle an und arbeitet sich vor allem an den Grenzen des Arbeitsrechts ab, interessiert sich also für Fragen von Abhängigkeit und Selbstständigkeit. Die Abgrenzung verläuft parallel zu den organisationstheoretischen Begriffen von Organisation und Markt. Der durch das Merkmal der Fremdbestimmung gekennzeichnete Rechtsbegriff der Arbeitnehmer*in wird dem der idealtypisch selbstbestimmten Selbstständigen gegenübergestellt; die Abgrenzung zwischen Selbstständigkeit und Arbeitnehmer*inneneigenschaft ist dabei überwiegend eine „Alles-oder-nichts“-Frage (vgl. auch Leist u.a. 2017, S. 56). Neue Dynamiken, Wechselwirkungen und Grenzverwischungen können damit nicht erfasst werden. Dabei hat unsere Untersuchung der Koordinationsmechanismen des Crowdfunding gezeigt, dass die neuen Beschäftigungsformen die Abgrenzung selbst in Frage stellen, wenn nämlich komplexe Arrangements und Wechselwirkungen zwischen Markt und Organisation sichtbar werden, deren Eigenheiten im Rahmen der herkömmlichen Rechtsbegriffe nicht in den Blick genommen werden (können). Das zeigt sich etwa, wenn die formal selbstständigen Crowdworker*innen derart in die Plattformorganisation eingebunden sind, dass ihnen eine autonome Teilnahme am Markt nicht mehr möglich ist – ohne dass sie damit schon Weisungen im arbeitsrechtlichen Sinn unterliegen würden. Unsere interdisziplinäre Perspektive, die diese neuen Kopplungs- und Steuerungsmodi offenlegt, fordert die bisherige rechtliche Typisierung von Beschäftigungsverhältnissen heraus. Es wird notwendig, bei dieser Vereinnahmung durch die Organisation anzusetzen und nach den Rückwirkungen auf die bestehenden arbeits-, vertrags- und wettbewerbsrechtlichen Kategorien zu fragen. In der Schnittmenge zeigt sich das ‚Zwischen‘ des Crowdfunding: dann geht es aus rechtlicher Perspektive genauso um die Grenzen des Arbeitsrechts