

151

Digitale platforme og arbejdsmarkedet

Hvad er digitale platforme, og hvilke spørgsmål rejser de for arbejdsmarkedet?

Ane Kristiansen & Søren Kaj Andersen

April 2017

ISBN 978-87-93320-13-2

Forskningscenter for
Arbejdsmarkeds- og
Organisationsstudier

Sociologisk Institut
Københavns Universitet
Øster Farimagsgade 5
1014 København K
Tlf: 35323299
Fax: 35323940
faos@sociology.ku.dk
www.faos.dk



Indholdsfortegnelse

1. Abstract	3
2. Indledning	3
3. Begreber for servicereationer på digitale platforme	6
Skema 1	7
3.1 Paraplybegreber – opkomst af teknologiske muligheder	7
3.2 Begreber anvendt om digitale platforme	9
3.3 Opsamling	11
4. Platformstyper – koncept og omfang	12
Model 1	12
Skema 2	13
4.1 Kapitalplatforme.....	14
4.2 Arbejdsplatforme.....	15
4.3 Blandingsplatforme	17
5. Digitale platformes rolle i fremtidens arbejdsorganisering	21
Skema 3	23
6. Opsamling: Hvad er spørgsmålene?	24
6.1 Juridiske tvivlsspørgsmål.....	25
6.2 Teknologiudbyder eller arbejdsgiver?.....	25
6.3 Selvstændig eller ansat?	27
6.4 Potentialer og risici.....	29
7. Referencer	32
8. Interviewoversigt	38

1. Abstract

Digitale platforme ses efterhånden i flere afskygninger og anvendes både til at låne og leje materiel og til at tilbyde og efterspørge arbejdskraft. Særligt sidstnævnte har rejst spørgsmål om to ellers meget veletablerede begreber på arbejdsmarkedet: lønmodtagere og arbejdsgivere. Skal platforme forstås som arbejdsgivere eller som passive udbydere af teknologi? Og skal platformsarbejdere betragtes som ansatte eller selvstændige?

Formålet med dette notat er at skabe et overblik over de spørgsmål, som digitale platforme rejser i forhold til arbejdsmarkedet generelt og vedrørende vilkår og rettigheder mere specifikt. Det er ikke ambitionen at besvare disse spørgsmål, som er store og komplekse, men at samle vurderinger og synspunkter i debatten og dermed forhåbentlig skabe et vist overblik for læseren. Endvidere forsøger vi at systematisere de mange begreber, der anvendes om fænomenet samt at kaste lys over den debat, der har pågået omkring de mest udbredte tjenester.

Notatet inddrager synspunkter og vurderinger fra arbejdsmarkedets parter, regeringen, EU-Kommissionen og tjenesterne selv. Notatet bygger på nyere artikler og rapporter, danske såvel som udenlandske, samt interviews med en række nøglepersoner fra danske arbejdsmarkedsorganisationer.

2. Indledning

I de seneste år har der rejst sig en ganske intens debat både herhjemme og internationalt om digitalisering – også omtalt som den fjerde industrielle revolution – og de konsekvenser det kan få for arbejdsmarkedet på godt og ondt. Flere forudser ganske markante forandringer, ofte omtalt som 'disruptions'. Ifølge World Economic Forums *Global Challenge Insight Report* vil 65 procent af den næste generation af arbejdstagere finde beskæftigelse i jobtyper, som endnu ikke eksisterer.¹ Herhjemme har bl.a. HK's formand Kim Simonsen udtalt, at to tredjedele af alle jobs i HK vil blive udfordret på deres eksistens indenfor de næste 20 år på grund af digitalisering og automatisering.² Samtidig bliver det fremhævet, at man i kraft af digitaliseringen kan forvente vækst og jobskabelse, hvorfor det bliver understreget som vigtigt at udnytte digitaliseringens potentialer.³ Digitalisering er et meget vidtforgrenet fænomen, som set i et arbejdsmarkedsperspektiv dækker over, hvordan opgaver og arbejdsgange kan blive ændret eller helt forsvinde – mens nye skabes – som følge af nye teknologiske muligheder. Arbejdskraft overflødiggøres ved opkomsten af alt fra avancerede industrirobotter og selvscanning af varer i supermarkedet til onlinevaretagelse af bankkonti og muligheden for at finde alverdens information på nettet. Til gen-

¹ World Economic Forum 2016:3

² Simonsen 9/11 2015

³ EU-Kommissionen 2016b; Statsministeriet 2016; Petersen 8/12 2015

gæld skabes der nye jobs – blandt andet i styrummet, hvorfra teknologien anvendes og udvikles.⁴

I dette notat sætter vi fokus på det aspekt af den digitale udvikling, som omhandler digitale platforme baseret på smartphoneteknologi og apps, som har muliggjort, at arbejde og serviceydelser kan tilbydes og efterspørges via online platforme i princippet uden mellemmænd og med meget små omkostninger.⁵ De velkendte såvel som omdiskuterede koncepter Airbnb og Uber er blot to eksempler på digitale platforme, som etablerer og organiserer arbejds- og servicereationer mellem kunder og udbydere eller købere og sælgere, om man vil. Digitale platforme er blot én af de teknologiske, forandringsdrivende faktorer, hvis indflydelse allerede kan mærkes på arbejdsmarkedet. Avanceret computerteknologi, Big Data og mobilteknologi ligger endnu højere på listen over forandringsdrivende trends.⁶ Tjenesterne er dog vokset med rivende fart – både hvad angår antallet af udbydere, og for nogle af dem – som de to ovenstående – deres udbredelse. Ifølge en brugerundersøgelse iværksat af EU-Kommissionen har syv procent af de danske respondenter besøgt en eller flere digitale platforme samt betalt for en tjenesteydelse mindst én gang.⁷ Der er gjort adskillige forsøg på at vurdere, hvor stor en andel af den danske økonomi, de digitale platforme kan komme til at udgøre. Prognoserne er forskellige, men der er enighed om, at digitale platforme vil komme til at fylde mere i økonomien fremover, om end omfanget er usikkert.

Hvordan denne forandringsfaktor skal udnyttes og håndteres er der forskellige tilgange til, og fra forskellige aktører er der stor interesse i at påvirke meningsdannelsen om de nye digitale tjenester og sætte dagsordenen for, hvordan vi forstår og eventuelt regulerer de nye digitale forretningsinitiativer. Det er et gennemgående træk i debatten, at evnen til at udnytte den digitale udvikling betragtes som helt afgørende for indtjening, vækst og jobskabelse fremover. Det er i det lys, man må se regeringens åbenhed overfor deleøkonomisk aktivitet, EU-Kommissionens dagsorden for 'the collaborative economy' [samarbejdsøkonomien] og de store erhvervsorganisationers fokus på mulighederne i den digitale udvikling. Samtidig er det tydeligt, at fagbevægelsen såvel herhjemme som i udlandet ikke kun ser muligheder, men også en række risici vedrørende platformsarbejderes vilkår. Konkret er det Uber og lignende tjenester, som har katalyseret spørgsmålet om, hvad det er for vilkår, man kommer til at arbejde under, hvis man udfører opgaver via en digital platform. Dette har også ført til debat om, hvorvidt det nye digitale fænomen udfordrer eksisterende lovgivning. Med EU-Kommissionens ord er der opstået gråzoner ved opkomsten af digitale tjenester. Der er opstået en vis uklarhed om, hvornår man er henholdsvis ansat og selvstændig.⁸ Umiddelbart fremstår den person, der tilbyder sin service via

⁴ Degryse 2016:35

⁵ Duncan et al. 25/1 2016

⁶ World Economic Forum 2016:7

⁷ EU-Kommissionen 2016c:8

⁸ EU-Kommissionen 2016b

en digital platform som selvstændig erhvervsdrivende med en kontraktlig relation til platformen. Altså en form for business-to-business relation. Dette har fået fagforeninger herhjemme og i udlandet til at advare om, at en sådan tolkning af relationen mellem platform og udbyder af arbejdskraft kan underminere de vilkår, der ellers knytter sig til et ansættelsesforhold indenfor de berørte brancher. Fagbevægelsen herhjemme og i udlandet har således påpeget, at visse af de digitale platforme i vid udstrækning optræder som arbejdsgivere, hvilket rejser spørgsmålet, om ikke de der udfører opgaverne skal betragtes som ansatte?⁹ Herhjemme har arbejdsgiverorganisationerne fastholdt, at spørgsmål vedrørende de digitale platforme først og fremmest har en erhvervspolitisk karakter, og at det med andre ord ikke er en ansættelsesretslig udfordring. Ud over spørgsmålet om hvorvidt udbyderen af arbejdskraft er ansat eller selvstændig erhvervsdrivende, stiller opkomsten af digitale løsninger spørgsmålstegn ved, hvad den digitale udvikling kan betyde for måden, hvorpå virksomheder organiserer sig. Der er primært i den internationale fagbevægelse bekymring for, at virksomheder fremover vil være mere tilbøjelige til at fravælge fastansættelser og i stigende grad benytte sig af kontraktlige business-to-business relationer – primært i relation til digitalt baseret arbejde, men også mere generelt.¹⁰ Hvis stadig flere opgaver afvikles på digitale platforme, understøtter det en udvikling mod det som Katz og Krueger karakteriserer som et arbejdsmarked med multiple, fleksible og mere flygtige beskæftigelsesformer.¹¹ En sådan organisering af arbejdsmarkedet er uvant og udfordrer den normale måde at tænke ansættelses- og bytteforhold på.¹² Udviklingen mod et fleksibelt arbejdsmarked, hvor stadig flere opgaver outsources og uddifferentieres alt imens stadig færre fastansættes, stiller derfor nye krav til faglige organisationer i forbindelse med medlemsrådgivning og sikring af vilkår og rettigheder.¹³

Overordnet har dette notat tre formål. *For det første* at kortlægge de mest anvendte begreber i forbindelse med opkomsten af nye digitale tjenester. Deres hurtige fremvækst har været kilde til forvirring og mange spørgsmål.¹⁴ Begreber som 'deleøkonomi', 'on-demand'-økonomi, 'gig-økonomi' mv. svirrer rundt i debatten. Vi vil forsøge at skabe et overblik ved kort at gennemgå de forskellige begreber og deres anvendelse. *For det andet* vil vi beskrive forretningskoncepterne bag de digitale tjenester, som allerede har vundet en vis udbredelse på boligudlejnings-, transport- og freelanceområdet. *For det tredje* vil vi forsøge at identificere, hvad det er for spørgsmål om vilkår i bredeste forstand, der er blevet rejst i relation til de personer, der udfører tjenester og opgaver via de nye digitale platforme.

⁹ Interview 4 og 5

¹⁰ Katz & Krueger 2016:8

¹¹ Katz & Krueger 2016:17

¹² Duncan et al. 25/1 2016

¹³ Redder 24/10 2016

¹⁴ World Economic Forum 2016:28

Det er således ikke ambitionen i denne sammenhæng at komme med svar på de spørgsmål, udviklingen har rejst – det vil ganske enkelt ligge uden for mulighedens rammer. Det er i stedet hensigten at skabe et overblik over de synspunkter og vurderinger, der er fremkommet fra arbejdsmarkedets parter, regeringen, EU-Kommissionen og tjenesterne selv. Desuden forsøger vi at systematisere de spørgsmål, der rejser sig om konsekvenser for arbejdsmarkedet.

Notatet bygger på nyere artikler og rapporter, danske såvel som udenlandske, samt interviews med en række nøglepersoner fra danske arbejdsmarkedsorganisationer.

3. Begreber for servicereationer på digitale platforme

Platformsøkonomi, deleøkonomi, uberisering, digitalisering, gig- og on demand økonomi. Fænomenet omtales i adskillige vendinger, og de færreste skelner klart mellem betydningen af de enkelte begreber.¹⁵ Samtidig signalerer de forskellige begreber forskellige værdier og betydninger, hvilket givet kan være et meget bevidst træk. Da fænomenet endnu ligger åbent for værditilskrivninger, vurderinger og definitioner, er der aktører, som har interesse i at påvirke meningsdannelsen omkring fænomenet. For eksempel vil begrebet 'deleøkonomi' typisk fremstå positivt og bæredygtigt – vi 'deler' og underforstået: vi får alle noget ud af det. Modsat rummer begrebet 'uberisering' en vis skepsis overfor den nye digitale forretningsmodel gennem direkte reference til Uber, som siden sin lancering har været kilde til stor debat og undergået en række retssager og lovforbud rundt om i verden.¹⁶ De mange begreber der dukker op skyldes således ikke kun, at der er tale om et nyt fænomen, hvor der endnu ikke har etableret sig et fælles begrebsapparat – det skyldes også, at der mellem forskellige interessenter er kamp om at afgøre, hvilke begreber, der skal 'tegne' eller 'brande' fænomenet, om man vil.

¹⁵ Degryse 2016:28

¹⁶ Duncan et al. 22/1 2016

Skema 1

Paraplybegreber anvendt om digital udvikling		
Disruption	Digitalisering	Fjerde industrielle revolution
<i>Eksempler</i>		
Netflix	Smartsystemer	3D-printere
Begreber anvendt om digitale platforme		
	Platformsøkonomi	Deleøkonomi
Uberisering		Gig-økonomi
	On-demand tjenester	
Cirkulær økonomi		Klikarbejdere
	Collaborative economy	
Italesættelse af digitale platforme		
Regeringen og arbejdsgiversiden	EU-Kommissionen	Fagbevægelsen
Deleøkonomi	Samarbejdsøkonomi	Platformsøkonomi

Skemaet ovenfor er delt i tre lag. Øverste lag nævner nogle overordnede begreber – vi kalder dem paraplybegreber – der bliver brugt til at karakterisere den samlede digitale udvikling. I det mellemste lag optræder de begreber, der oftest er blevet anvendt specifikt om digitale platformstjenester. Der er ingen systematik i den måde, de er placeret på og de anvendes tilsvarende løst i debatten. De fokuserer dog på forskellige elementer i de digitale platformes virke. Nederst har vi ekspliciteret, hvilke begreber regeringen, arbejdsmarkedets parter og EU-Kommissionen har valgt at anvende om digitale platforme som et samlet fænomen.

I det følgende gennemgår vi paraplybegreberne og dernæst de begreber som vedrører digitale platforme. Hernæst vil vi forsøge at skabe et overblik over, hvordan arbejdsmarkedets parter, regeringen og EU-Kommissionen italesætter fænomenet.

3.1 Paraplybegreber – opkomst af teknologiske muligheder

Paraplybegreberne er overbegreber, hvorunder digitale platforme er et delfænomen. Paraplybegreberne kan også ses som samlebetegnelser for den teknologiske udvikling, som på den ene side har overflødiggjort nogle typer job og på den anden side skabt grobund for andre typer jobs.

Om den teknologiske udvikling anvendes ofte begrebet 'disruption'. Disruption er en yderliggående, radikal form for innovation, som bringer helt nye produkter og tjenester på markedet eller gør eksisterende tjenester og produkter tilgængelige for nye forbrugergrupper. Disruptive forandringer er dermed ikke blot mere effektive udgaver af det eksisterende marked, men udvidelser og

grundlæggende ændringer af det eksisterende marked.¹⁷ En anden definition af disruptiv udvikling er, at én eller flere sektorer springer evolutionen over og undergår store forandringer i høj hastighed.¹⁸ Her lægges der mindre vægt på bruddet med det eksisterende marked og mere vægt på den meget hastige udvikling, det eksisterende marked undergår. Denne definition kritiseres for rettere at dække over det mindre radikale begreb 'innovation', og derfor også for at udvande 'disruption'-begrebet, som det oprindeligt er defineret af professor på Harvard Universitet, Clayton Christensen. I *Harvard Business Review* (2015) skriver Clayton Christensen et al., at en disruptiv aktør:

- a) Indledende appellerer til kunder, som står udenfor det eksisterende marked og først sidenhen bliver en mainstreamtjeneste
- b) Bringer et førhen ukendt eller utilgængeligt produkt på markedet

Det problematiseres derfor, at Uber i flæng beskrives som disruptiv, da Uber fra begyndelsen har sigtet på mainstream-markedet og udbudt en i forvejen tilgængelig service – om end billigere. Clayton Christensen selv anvender streaming-tjenesten Netflix som eksempel på disruption, da a) tjenesten begyndte som et lavpristilbud og siden blev mainstream og b) udbyder en tjeneste, som før kun var delvist tilgængeligt i blockbuster-forretninger og des lige.¹⁹ Fastholder vi arbejdsmarkedsvinklen, kan man spørge, om det alligevel ikke forholder sig sådan, at forretningsmodellerne bag tjenester som Uber, Handy og Airbnb kan karakteriseres som disruptive i kraft af de konsekvenser, de kan få for jobmuligheder og vilkår for dem der udfører opgaverne. Disruptionen ligger i denne optik ikke nødvendigvis i selve udbuddet, men i *måden* tjenesterne udbydes på.

Det mest anvendte begreb om den teknologiske udvikling bag de nye forretningsformer er 'digitalisering'. Digitalisering dækker bredt over udviklingen af bioteknologi, nanoteknologi, 3D-print, Big Data, overvågningssystemer, cyberfysiske systemer, digitale netværk og app-tjenester lige fra GoMore til dating apps, DSB rejseplanen, mv. Ifølge World Economic Forum vil den stadige udvikling af 'smartsystemer' få indflydelse på langt de fleste brancher. De forudsatte 'technology-driven business changes' omfatter blandt andet nye typer job, hvilket stiller nye krav til uddannelse og kompetencer.²⁰ Af DESI-indekset fremgår det, at Danmark ganske vist ligger i top, hvad angår digitalisering, men også at vi har udviklet os mindre end EU gennemsnitligt.²¹ Det kan være en indikation på dansk stagnation på det digitale område.²² Erhvervslivet ønsker at blive involveret i udviklingen af en dansk strategi for digitalisering.²³ Der ses

¹⁷ The Economist 25/1 2015

¹⁸ Baagø 24/8 2015

¹⁹ Christensen et al. 2015

²⁰ World Economic Forum 2016:24

²¹ 'The Digital Economy and Society Index' (DESI) – Indeks over digital performance, udvikling og konkurrencedygtighed blandt EU-lande

²² EU-Kommissionen 2016a

²³ Mandag Morgen 29/2 2016

altså store muligheder i den omfattende digitalisering, og fra erhvervslivets side markeres vigtigheden af, at Danmark følger med og står stærkt digitalt. Det samme markeres i regeringsgrundlaget fra 2016, hvori der gives udtryk for, at det er en prioritet for regeringen at føre Danmark gennem en digital omstilling til gavn for virksomheder og borgere samt at udarbejde en samlet strategi for digital vækst, der skal sikre udnyttelse af de teknologiske muligheder.²⁴

Et begreb som i højere grad betoner det disruptive og nyskabende i den digitale udvikling er betegnelsen 'Den fjerde industrielle revolution', som på lige fod med digitaliseringsbegrebet dækker over udviklingen af digitale teknologier – blot i et mere historisk perspektiv med større begrebslig vægt på det disruptive i den bratte og omfattende udvikling af teknologi. De nye teknologiske og digitale muligheder revolutionerer således produktioner og arbejdsgange, som vi kender dem, og udgør samtidig fundamentet for, at dele- og handelsbaserede digitale platforme kan opstå.

3.2 Begreber anvendt om digitale platforme

Digitale platforme omtales som nævnt i mange vendinger, og begreberne anvendes ikke videre systematisk. De er dog hver især udtryk for en bestemt tilgang til, hvad digitale platforme er og gør. Når vi kaster et blik på begreberne og det, de betoner, giver det os altså et vist grundlag for at forstå fænomenet i et arbejdsmarkedsperspektiv. Digitale platforme er et alsidigt fænomen, og begreberne fremhæver forskellige aspekter, hvilket vi vil opridsse i det følgende.

Begrebet 'deleøkonomi' betoner den mellem menneskelige aktivitet på digitale platforme. Det betoner, hvordan individer låner og lejer genstande og services af hinanden, og hvordan egentligt ejerskab overflødiggøres, fordi alle involverede har større nytte af at give og få adgang til hinandens ressourcer. Her er selve platformen til en vis grad tænkt ud af ligningen, og den relevante relation er at finde mellem de involverede privatpersoner. Regeringen og arbejdsgiversiden anvender begrebet 'deleøkonomi' om digitale platforme – også om profitskabende tjenester. Den danske regering opfatter deleøkonomien som understøttende for et tillidsbaseret og konkurrencedygtigt marked og dermed kilde til bæredygtig vækst. En egentlig strategi for deleøkonomien forventes at foreligge i 2017.²⁵ Arbejdsgivernes og regeringens brug af begrebet har mødt kritik – blandt andet fra fagbevægelsen – for at underbetone skabelsen af profit hos brugerne såvel som platformsejerne.

Begrebet 'platformsøkonomi' lægger – i modsætning til begrebet om deleøkonomi – særligt vægt på platformens rolle som mellemlæddet, hvorigennem tjenester og produkter udbydes. Platformen fremhæves ved dette begreb som en ny arbejdsmarkedsaktør, der tilbyder den nødvendige teknologi til at forbinde udbydere med efterspørger i arbejds- eller handelsrelationer.²⁶ Her fremstår plat-

²⁴ Statsministeriet 2016:25

²⁵ Statsministeriet 2016:23

²⁶ MandagMorgen 11/1 2016

formen altså som en aktiv part i handels- eller arbejdsrelationen, hvilket for eksempel fagbevægelsen har gjort meget ud af at markere.

Når fænomenet omtales som 'den samarbejdende økonomi' er det igen mellem menneskelig aktivitet, der er i centrum, i og med at platformen ikke tilskrives en videre aktiv rolle. Dette begreb er på nogle måder i tråd med begrebet deleøkonomi med den undtagelse, at udtrykket ikke begrænser sig til deling af genstande og kompetencer. Det vil sige, at begrebet karakteriserer aktiviteten mellem de involverede parter som andet end blot deling, hvilket blandt andet kan signalere en større anerkendelse af de digitale platformes økonomiske og profitskabende potentialer. De involverede har på den måde allesammen økonomiske incitamenter til at gøre ting billigere og smartere ved hjælp af hinandens økonomiske aktiver. Når EU-Kommissionen omtaler 'den samarbejdende økonomi' er det for eksempel alternativ markedsadfærd, hvor ikke-udnyttet potentiale og værdi frigøres, der står centralt.²⁷

Udviklingen mod stadig flere kommercielle tjenester med samme forretningsmodel som Uber har affødt begrebet 'uberisering', hvormed Uber er blevet mere eller mindre synonym med det digitale fænomen. Udtrykket *Uber for X* bruges om Ubers forretningsmodel, og indikerer at Ubers forretningsmodel vil kunne kopieres i andre brancher. En lang række sektorer menes dermed at kunne gennemgå en tilsvarende digital udvikling, hvis tjenester og produkter gøres tilgængelige via apps,²⁸ Denne opfattelse går igen hos danske faglige organisationer, som mener, at Ubers forretningsmodel kan vinde ind på flere brancherområder, særligt i forskellige serviceerhverv.²⁹ Begrebet 'uberisering' kan således henlede opmærksomheden på opkomsten af digitale platforme som Uber, men henleder samtidig opmærksomheden til de spørgsmål, der stilles angående arbejdsvilkår, forbrugerrettigheder og skattebetaling hos netop Uber, hvorfor begrebet kan siges samtidig at rumme en vis kritik og skepsis omkring tjene-sternes virkemåde.

Begrebet 'on-demand'-økonomi lægger vægt på det tidslige aspekt ved digitale platforme. Det refererer til, hvordan platformene muliggør øjeblikkelig, brugerrettet adgang til genstande og tjenester.³⁰ Fra dette perspektiv er forretningsmodellen bygget op omkring, at kunden kan få adgang til den tjeneste eller service vedkommende har brug for i det øjeblik behovet opstår. Denne 'on-demand'-økonomi kan siges at være mulig i langt større udstrækning på digitale platforme, fordi de fysiske begrænsninger i mange tilfælde opløses af den digitale adgang.

Udtrykket 'Gig-økonomi' er i nogen grad i tråd med begrebet 'on-demand'-økonomi, men refererer mere specifikt til den flygtige brug af arbejdskraft. Begrebet er hentet fra musikbranchen, hvor musikere bestilles til enkeltoptrædere

²⁷ EU-Kommissionen 2016b:11

²⁸ Young Entrepreneur Council 1/6 2016

²⁹ Interview 1 og 5

³⁰ Dalberg Research 2014:2

(gigs). Begrebet betoner altså i højere grad de digitale arbejdsrelationers flygtighed og bestillingskarakter end de øvrige begreber.

De sidste begreber, vi her vil nævne, er 'klikarbejde', 'micro tasking' og 'crowd work'. Denne gruppe af begreber refererer typisk til, hvordan de digitale platforme anvendes til at outsource små samlebandslignende og relativt simple opgaver, som ofte aflønnes på akkord – for eksempel for hvert minut de transkriberer eller hvert klik de foretager.³¹

Endelig skal det nævnes, at digitale platforme ifølge en rapport fra World Economic Forum og Forum of Young Global Leaders kan betragtes som værende i tråd med 'cirkulær økonomi'.³² Cirkulær økonomi betegner systemer, der søger at udnytte ressourcer på bæredygtig vis og afværge spild og forurening, hvilket i sig selv kan lede til konkurrencefordele. Dette er også kendt som 'collaborative consumption' – et begreb der er blevet fremhævet af EU-Kommissionen. I deres handlingsplan for 2016 fremgår det, at man ønsker at fremme en cirkulær økonomi.³³ Cirkulær økonomi er også i fokus i Global Opportunity Report, som opfordrer til udbredelse af deletransport grundet bæredygtighed.³⁴

3.3 Opsamling

Som illustreret ovenfor anvendes begreberne aktivt til at fremhæve og nedtone bestemte karakteristika ved det nye digitale fænomen. Denne begrebskamp er i høj grad baseret på, hvilke potentialer og risici man ser ved fænomenet. De mange begreber vidner desuden om, at karakteren af platformstjenesterne spænder så vidt, at det ikke nødvendigvis er meningsfuldt at tale om dem som en fælleskategori med en fælles betegnelse. I den følgende præsentation af digitale tjenester, som har vundet indpas på markedet, har vi med udgangspunkt i IIsøe (2016) opdelt digitale platforme i arbejds- og kapitalplatforme.

³¹ Kristiansen 25/11 2016

³² World Economic Forum og Forum of Young Global Leaders 2013:5

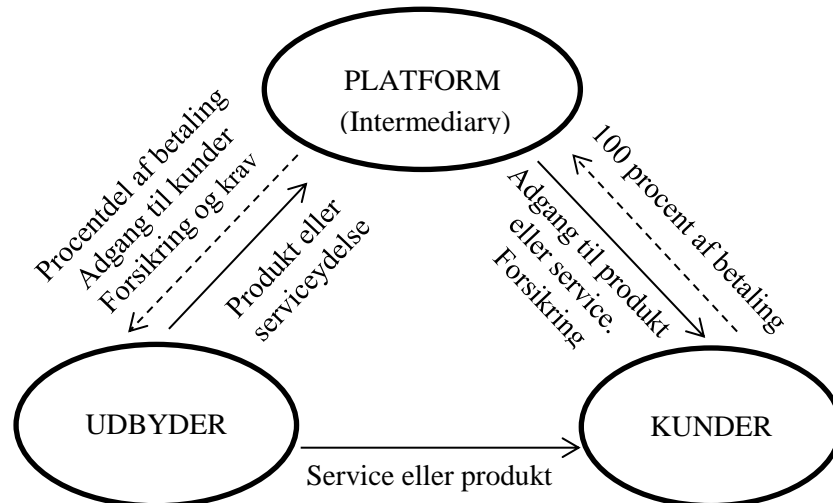
³³ EU-Kommissionen 2016

³⁴ Global Opportunity Report 2016:82

4. Platformstyper – koncept og omfang

En typisk, platformøkonomisk forretningsstruktur består ifølge EU-Kommissionen af tre centrale spillere; en udbyder, en kunde og en 'intermediary'.³⁵ I nedenstående model skitseres relationerne mellem de tre aktører.

Model 1



I hovedtræk viser modellen, at udbyderen stiller enten en service eller et produkt til rådighed for kunden. Kunden betaler udbyderen for servicen gennem platformen, som beholder en vis procentandel af det beløb, kunden betaler. Til gengæld for denne andel af betalingen yder platformen for eksempel et begrænset omfang af forsikring og giver adgang til appen. Der forekommer enkelte variationer, for eksempel hvor platformen ikke kun trækker penge fra udbydere honorar, men også lægger et servicegebyr oveni kundens betaling, som går direkte til platformen, som det ses med blandt andre platformen Airbnb.

Fælles for succesfulde digitale platforme er, at de:³⁶

- Forenkler en proces ved at skabe mulighed for peer-to-peer eller consumer-to-consumer transaktioner og derved overflødiggør den 'fysiske' medierende instans – for eksempel et taxifirma eller en bank
- Gør produkter eller serviceydelser tilgængelige, som ellers er dyre og tages i brug meget sjældent

Produkter som hestetrailere, tæpperensere, biler og lejligheder kan således danne grundlag for succesfulde platforme, fordi de er dyre og ikke nødvendigvis anvendes tilstrækkeligt til, at ejerskab er meningsfuldt.

Digitale tjenester som e-boks og Bitcoin, som er succesfulde digitale platforme, fordi de forenkler betalingsprocesser mm. betydeligt, vil vi ikke komme nærmere ind på, da de ikke umiddelbart berører de arbejdsmarkedsspørgsmål, som vi fokuserer på her. Vi vil i stedet rette opmærksomheden mod de platfor-

³⁵ EU-Kommissionen 2016b

³⁶ Dalberg Research 2014:12

me, der gør produkter og services lettilgængelige og billige. I dette afsnit beskriver vi to typer af digitale platforme; 'arbejdsplatforme', som formidler services, og 'kapitalplatforme', som formidler produkter. Det er særligt arbejdsplatforme, der er omdrejningspunkt for dette notat.

Skema 2

Tre typer af digitale platforme		
Kapitalplatforme	Blandingsplatforme	Arbejdsplatforme
Airbnb	Uber	Upwork
Wimdu		Peopleperhour
GoMore		HappyHelper
		Handy
		Taskrabbit

Med reference til Farrell og Greig (2016) anvender Ilsøe (2016) begrebet 'kapitalplatforme' om platforme, som anvendes af privatpersoner til at sælge eller udleje produkter til andre privatpersoner. Begrebet 'arbejdsplatforme' anvendes om platforme som udbyder og efterspørger arbejdskraft. Farrell og Greig skelner således mellem kapital og arbejde. Der kan dog tilføjes en blandingsstype, da udbydere på en række arbejdsplatforme anvender egne redskaber til at udføre opgaverne, for eksempel egen bil.³⁷ Vi skelner mellem kapitalplatforme på den ene side og arbejds- og blandingsplatforme på den anden, for at markere, at de rejser forskellige problematikker. Mens kapitalplatforme typisk har rejst spørgsmål i forhold til forsikringsansvar, eventuel konkurrenceforvridning og regler for overførselsindkomst, er arbejdsplatforme yderligere kilde til diskussioner om løn- og arbejdsvilkår. Det er dog ikke ensbetydende med, at de tre kategorier altid er lette at adskille. For eksempel klassificeres Uber som en blandingsplatform, fordi udbyderen nok er chauffør (arbejde) men samtidig benytter egen bil (kapital), mens freelanceplatformen Upwork klassificeres som en arbejdsplatform, selvom udbyderen i princippet også anvender sine egne aktiver her, nemlig sin computer. Man kan således diskutere, hvor grænsen mellem arbejdsplatforme og blandingsplatforme går. Man kan ligeledes diskutere, om ikke udbydere på kapitalplatforme som Airbnb lægger en vis arbejdskraft i at indlogere kunden i deres bolig og dermed også til en vis grad kan ses som en blandingsplatform. Trods disse gråzoner mener vi, at opdelingen i kapital-, arbejds- og blandingsplatforme kan være med til rydde op i diskussionerne om digitale platforme på arbejdsmarkedet og tydeliggøre, hvilke grupper af platforme der især kan få konsekvenser for arbejdsmarkedet.

Når vi i det følgende præsenterer de tre typer platforme, har vi valgt at anvende nogle af de mest kendte tjenester som eksempler, da disse har nået et niveau – både økonomisk og geografisk – hvor deres eksistens afføder reaktio-

³⁷ Ilsøe 2016

ner fra politisk hold, fra folk i de pågældende brancher samt fra faglige organisationer. I gennemgangen vil vi belyse platformenes omfang og udbredelse, økonomiske og forsikringsmæssige vilkår samt de overordnede linjer i de reaktioner, som tjenesterne indtil videre er blevet mødt med.

4.1 Kapitalplatforme

Via kapitalplatforme udbydes og efterspørges produkter som eksempelvis boliger, hestetrailere og biler. Et af de områder, hvor kapitalplatforme har fået stigende betydning gennem de seneste år er inden for udlejning af boliger. Airbnb er en online boligudlejningstjeneste, der startede i 2008, hvor private boligejere kan udleje sit hjem eller dele heraf til private rejsende. Udlejeren fastlægger selv overnatningsprisen og vælger mellem en række afbestillingspolitikker, som er formuleret af Airbnb. For administration opkræver Airbnb 3 procent i servicegebyr fra værten, hver gang en booking gennemføres. Dette fratrækkes således de penge, som udbyderen modtager. Fra gæster opkræves også et servicegebyr på 6-12 procent for udgifter forbundet med at drive platformen. Dette lægges således til prisen, når gæsten skal betale. Der er i Danmark et skattefradrag ved boligudlejning på mindst 24.000 kroner eller 1,33 procent af ejendomsværdien.³⁸ Indtjening derudover ved udleje af hus eller værelse er skattepligtigt. Af Airbnb's hjemmeside fremgår det, at det er udlejerens eget ansvar at orientere sig i de gældende skatteregler. Udlejning kan ligeledes kræve aftaler med egen udlejer eller andelsboligforening.³⁹ Ifølge Airbnb's årsrapport for 2015 var 21.000 danskere værter for 405.000 gæster via Airbnb i løbet af 2015. 337.000 danskere har brugt appen til at søge mod udlandet og leje sig ind i huse og lejligheder verden over. Rapporten viser, at danske udlejere gennemsnitligt tjente 13.800 kroner og udlejede sit hjem i gennemsnitlig 22 dage i 2015.⁴⁰ Airbnb-boliger kan findes i 192 lande, og i Danmark var der i 2015 registreret over 10.000 værelser på Airbnb.⁴¹ En lignende tjeneste som blev grundlagt i Tyskland i 2011, Wimdu, følger samme forretningsmodel som Airbnb.

I forhold til digitale tjenester som Airbnb, mener Dansk Erhverv og Horesta ikke, at der er behov for øget regulering, men de finder det vigtigt, at kapitalplatformene overholder gældende regulering. Airbnb har været i dialog med Horesta og Dansk Erhverv og har indvilliget i at dele generelle oplysninger om deres brugere. Horesta og HK anser Airbnb for kommerciel udlejning snarere end 'deleøkonomi'.⁴²

Et andet eksempel på en kapitalplatform er tjenesten GoMore, som dels muliggør samkørsel, dels muliggør udlejning af biler. GoMore har omtrent 300.000 registrerede brugere og står for at formidle kontakten mellem passager og

³⁸ SKAT's hjemmeside

³⁹ Den Offentlige 16/12 2015

⁴⁰ Den Offentlige 16/12 2015

⁴¹ Hansen 30/1 2015

⁴² Den Offentlige 16/12 2015

chauffør.⁴³ Chaufføren fastsætter selv en pris for liftet, men princippet er at chauffør og passager deler udgiften. GoMore har fastlagt en afbestillingspolitik, som gælder alle brugere. Passagerens betaling gennemføres automatisk 24 timer efter liftet, og overførslen sker kun, såfremt liftet gennemføres. Godtgørelsen ved samkørsel er ifølge GoMores hjemmeside ikke skattepligtig. Da der hos GoMore er fokus på at spare penge rettere end på at tjene penge og da liftet ikke har bestillingskarakter, har vi kategoriseret GoMore som en kapitalplatform – man køber adgang til bilen, ikke arbejdskraften. GoMore har udenlandske pendanter som eksempelvis blablacar.⁴⁴ Udover samkørsel er det muligt at leje og udleje private biler gennem GoMore. Ved udlejning af private biler gennem GoMore er begge parter forsikrede gennem lejeperioden.⁴⁵ Indtægter fra biludlejning beskattes ved selvangivelse.⁴⁶

GoMore giver således mulighed for at leje biler eller finde kørelejlighed 'on demand', og udgør således et alternativ til eksisterende offentlig transport og biludlejning. Debatten omkring tjenester som GoMore, Airbnb og Wimdu drejer sig således primært om konkurrenceforvridning i relation til den eksisterende transport- og hotelbranche. Derudover har diskussioner om forsikringsansvar, ret til overførselsindkomst og skattebetaling været del af debatten. Det er således ikke kapitalplatformene, der i første række rejser spørgsmål om arbejdsmarkedsregulering; set fra et arbejdsmarkedsperspektiv er det primært spørgsmål om beskæftigelsen, der kan rejses: Vil arbejdspladser i f.eks. hotelbranchen og indenfor biludlejning blive truet af de nye platforme?

4.2 Arbejdsplatforme

En type af platforme der i højere grad får opmærksomhed fra arbejdsmarkedets parter og som i højere grad kan få indflydelse på organisering af arbejde er 'arbejdsplatforme'. Tjenester, der tilbyder arbejdskraft til at løse en lang række serviceopgaver fra rengøring, havearbejde og håndværk til it, design mv. I modsætning til at opslå en stilling og etablere et ansættelsesforhold, deler man således opgaver via den digitale tjeneste, hvilket har ført til begrebet 'work without jobs'.⁴⁷

PeoplePerHour er et eksempel på en arbejdsplatform, hvor freelancere med forskellige kvalifikationer kan udbyde deres arbejdskraft. Platformen positionerer sig som en markedsplads, der giver adgang til at finde arbejde, hvorfor det ikke er en ansættelsesportal i klassisk forstand, da hensigten ikke er at finde jobs til de oprettede udbydere, men at give dem mulighed for selv at finde arbejde.⁴⁸ Administrerende direktør i PeoplePerHour, Xenios Thrasyvoulou mener, at firmaet fremmer, hvad han kalder 'borgerentreprenørskab', og at Big

⁴³ www.gomore.dk/

⁴⁴ www.blablacar.co.uk/

⁴⁵ www.gomore.dk/rental/contract

⁴⁶ help.gomore.dk/article/642-skattepligtig-indkomst

⁴⁷ Huws 2014, Rifkin 2014

⁴⁸ blog.peopleperhour.com/about/

Business er fortid. PeoplePerHour har hovedsæde i England og har endnu ganske få danske brugere.⁴⁹

Den nok mere kendte freelanceplatform, Upwork, tilstræber ligeledes at hjælpe kunden med at komme i kontakt med en freelancer, hvis kompetencer matcher kundens behov. Der tilbydes alt fra programmering og softwareudvikling til design, konsulentarbejde og administration.⁵⁰ Prisen for arbejdet aftales mellem udbyder og kunde, og Upwork tager et servicegebyr på 10 procent, som automatisk betales, når kunden betaler. Desuden opkræves kunderne et administrativt gebyr på 2,75 procent. Sidst i 2015 var der knap 1.200.000 freelancere tilknyttet Upwork på verdensplan, og knap 2000 heraf var danske. Indtil videre er det dog kun omtrent 10 procent af disse, som har udført arbejde via platformen.⁵¹ Upwork skriver i sine handelsbetingelser, at udbyderen arbejder for kunden som selvstændig, og det er udbyderen selv, der står til ansvar for det udførte arbejde. Det er kundens ansvar at definere, hvorvidt freelanceren er at betragte som selvstændig eller ansat. Upwork pointerer, at det ikke er tilladt for freelanceren at underskrive kontrakter på vegne af Upwork.⁵² Upwork fremhæver dog, at freelanceren frit kan etablere flere arbejdsaftaler. Et særligt træk ved Upwork er, at denne platform giver mulighed for, at freelanceren og kunden kan etablere et ansættelsesforhold, hvor freelanceren klassificeres som ansat. Dette kræver dog, at kunden lader udbyderen indskrive i tjenesten Upwork Payroll, som varetager det praktiske omkring løn, skat, forsikrings spørgsmål og øvrige rettigheder. Upwork understreger dog, at kunden under alle omstændigheder vil være at betragte som arbejdsgiveren – ikke Upwork.⁵³ Udgifterne ved denne service påhviler kunden, og såfremt kunden ønsker at gå uden om Payroll-ordningen opkræver Upwork et såkaldt fravalgsgebyr. Uden at kommentere yderligere på denne forretningsmodel fremstår det som et eksempel på de mere slørede grænser mellem at være selvstændig kontra ansat samt om hvor arbejdsgiverrollen er placeret, i fald der er tale om ansættelse.

Arbejdsplatforme ses også indenfor håndværks- og rengøringsbranchen. Gennem for eksempel platformen Handy tilbyder faglærte og erfarne håndværkere deres arbejdskraft online.⁵⁴ Private, som har brug for hjælp til rengøring eller til at male hus, kan oprette opgaverne via denne app, og håndværker og kunde matches derigennem. Håndværkerne screenes af Handy inden de får adgang til at udbyde deres arbejdskraft på siden. Det kræves, at ansøgerne har erfaring med betalt arbejde indenfor rengøring eller håndværksarbejde, autorisation til at arbejde i det pågældende land samt flair for kundeservice. Af Handys hjemmeside fremgår det, at ”*Handy is not an employer, but simply connects*

⁴⁹ blog.peopleperhour.com/about/

⁵⁰ CEVEA & HK Danmark 2015

⁵¹ CEVEA & HK Danmark 2015

⁵² www.upwork.com/legal/

⁵³ www.upwork.com/legal/

⁵⁴ www.handy.com/apply

independent service professionals with customers”.⁵⁵ Handy positionerer sig således som en form for kommunikationskanal ligesom PeoplePerHour og frasiger sig dermed også ansvaret for det udførte arbejde. Handy er endnu kun udbredt i USA, Canada og England. Et dansk eksempel på en arbejdsplatform er HappyHelper, som kalder sig en online markedsføringsplads, der gør det let for privatpersoner at bestille og udbyde rengøringshjælp. HappyHelpers udbydere er hovedsageligt studerende, som supplerer deres indkomst gennem platformen. Platformen tilbyder ulykkes- og ansvarsforsikring, som dækker eventuelle person- eller inventarskader under rengøringen.

4.3 Blandingsplatforme

Ud over de rene kapitalplatforme og de rene arbejdsplatforme er der en række platforme som udbyder både arbejde og kapital. Det ses blandt andet i transportsektoren. En blandingsplatform, som har fået megen opmærksomhed, er kørselstjenesten Uber, som lader privatpersoner i egne biler udbyde lift til privatpersoner, der søger kørselsmulighed via Ubers smartphone-apps. For at bruge appen betaler chaufføren 20 procent af sin indtjening til Uber. Denne andel betales automatisk, når kunden betaler for køreturen. Uber fastsætter prisen for kørslen.⁵⁶

Uber har en række subtjenester, hvoraf den mest omdiskuterede er tjenesten UberPOP, som den hedder i Europa eller UberX, som den hedder i USA. Tjenesten tilbyder de laveste kørselspriser af Ubers tjenester og underbyder dermed markedet i højere grad end de øvrige tjenester.⁵⁷ UberPOP og UberX udbyder udelukkende kørselstjenester, hvilket også gælder tjenesten UberBUSINESS, som gør det muligt for virksomheder at lade medarbejdere køre med Uber i forretningssammenhænge og UberBLACK som afhenter brugerne i limousine eller luksusbil. Andre af Ubers subtjenester tilbyder varelevering. UberRUSH yder for eksempel den service at bringe eller afhente pakker til og fra kundens dør, og UberEATS leverer mad fra takeaway-restauranter til kundens dør.⁵⁸ Uber har ikke bare mange tjenester, men er også meget udbredt og har opnået et stort markedsgennemslag. Uber opererer i 436 byer fordelt på 70 lande. I de 30 byer, hvor Uber er størst, har firmaet en årlig indtjening på omkring en milliard dollars.⁵⁹ I december 2015 blev firmaets værdi opgjort til 62,5 milliarder, hvilket gør Uber til verdens mest værdifulde start-up virksomhed.⁶⁰

Passagerer og chauffør er forsikrede under selve liftet, altså fra påstigning til udstigning, og der foretages screeninger af de Uber-chauffører, der tilmelder sig appen, før de får grønt lys til at køre for Uber. I forbindelse med screeningen skal chaufføren – af Uber kaldet ’partneren’ – fremvise kørekort, straffeattest,

⁵⁵ www.handy.com/about

⁵⁶ www.uber.com/cities/copenhagen/

⁵⁷ Isaac & Scheiber 21/4 2016

⁵⁸ ridesharingdriver.dk 24/6 2016

⁵⁹ Freier 29/3 2016

⁶⁰ Isaac & Picker 3/12 2015

bilens registreringsattest samt billeder af egen bil.⁶¹ Chaufføren kan løbende 'rate' sine passagerer, og passagererne kan 'rate' chaufføren. En chaufførguide udsendt fra Uber San Francisco i 2014 oplyser, at Ubers chauffører skal opretholde en gennemsnitlig rating på mindst 4,6 ud af 5. Kommer chaufføren under dette niveau risikerer vedkommende at blive fjernet fra appen.⁶² Ifølge Uber San Franciscos chaufførguide skete det dog kun for 2-3 procent af chaufførerne i San Francisco det pågældende år. Disse ratings kan således have stor betydning for, om Uber-chaufføren må fortsætte med at udbyde lifts via Uber, og i guiden gives der gode råd til, hvordan man sikrer sig en god rating.⁶³ Blandt andet foreslås det, at man sikrer sig, at det er den rigtige passager, man samler op, kører den hurtigste rute, er venlig, åbner døren, og – ikke mindst – undlader at bede om en høj rating. Ubers kommunikation med chaufførerne foregår via ugentlige nyhedsmails, som desuden oplyser dem om deres aktuelle rating. Uber fører desuden statistik over, hvor mange af de tilsendte kørselsanmodninger, chaufføren accepterer. Her forventes et niveau på over 80 procent i det tidsrum, hvor de vælger at arbejde, hvilket også oplyses i nyhedsmailen.⁶⁴ Chaufførerne har ifølge Uber status af 'independent contractors', hvilket vil sige, at de er selvstændige.

I Danmark har underafdelingen Uber Software Development Denmark ApS meldt sig ind i Dansk Industri med den begrundelse, at Uber deler DI's ambitioner om balanceret samfundsmæssig velfærd og vækst.⁶⁵ Desuden ser Uber medlemskabet som et godt udgangspunkt for at rekruttere talenter til Ubers udviklingscenter i Aarhus.⁶⁶ Da Uber er medlem af IBT Group for ICT/Software, er Uber også del af et medlemskab i Dansk Erhverv. Taxaselskabet 4x48 TaxiNord trak sig ud af DI kort efter Ubers indmeldelse og udtrykte skuffelse over DI's accept af Ubers medlemskab.⁶⁷ DI afviste dog kritikken, idet DI femhævede, at det ikke tilfalder organisationen at træffe beslutninger på områder, som skal afgøres af retssystemet. Selvom DI ikke vil gøre sig til dommere over lovligheden af Ubers aktiviteter, peger de på, at Uber har haft en positiv betydning i tre henseender. For det første er Uber med til at skubbe på en – ifølge mange – tiltrængt modernisering af den eksisterende taxalovgivning, hvilket er et af de store emner under taxaforhandlingerne i 2016. For det andet har Uber med sin forretningsmodel formået at løse nogle af de udfordringer, som taxabranchen ikke har formået at løse, både hvad angår sikringen af kvalitet gennem ratings og den hurtige tilgængelighed. Endelig bidrager Uber til at forbedre landets infrastruktur.⁶⁸

⁶¹ drive.uber.com/durban/documents/

⁶² Cook 11/2 2015

⁶³ Cook 11/2 2015

⁶⁴ Cook 11/2 2015

⁶⁵ Østergaard Jensen 4/3 2016

⁶⁶ Brøndum 3/3 2016

⁶⁷ Østergaard Jensen 4/3 2016

⁶⁸ Interview 3

Uber er i flere lande blevet sagsøgt af den etablerede taxabranche for brud på regler om taxakørsel, og i enkelte lande er tjenesten blevet helt eller delvist forbudt. Kort efter Uber kom til Danmark, meldte Trafikstyrelsen Uber til politiet.⁶⁹ Trafikstyrelsen og Dansk Taxi Råd argumenterede for, at Uber var en ulovlig taxatjeneste, fordi firmaet overtræder personbefordringsloven ved at køre i ikke-godkendte biler og ved at anvende ikke-certificerede chauffører. Dansk Taxi Råd problematiserede desuden Ubers indflydelse på etablerede chaufførers chance for at tjene en dagsløn og kalder Uber 'åbenlyst ulovlig'.⁷⁰ Ifølge brancheforeningen Taxiførere oplever særligt weekend- og nattechauffører et ugentligt tab på 1500-2000 kroner, og denne udvikling forklares med Ubers aktivitet i københavnsområdet. Der blev ført personsager mod seks Uber-chauffører, som blev sigtet af politiet for at have brudt personbefordringsloven. Dommen i Københavns Byret faldt i juli 2016 efter flere udskydelser. Fem af Uber-chaufførerne blev idømt bøder på 2000 kroner, mens den sytende idømtes en bøde på 6000 kroner for desuden at køre med et barn, der ikke var fastspændt. Siden dommene er adskillige andre Uber-chauffører blevet sigtet.⁷¹ Til trods for disse hændelser oplevede Uber i den efterfølgende weekend en stigning i efterspørgslen.⁷² I Sverige medførte lignende chaufførdomme, at Uber trak UberPOP af markedet.⁷³ I det danske tilfælde blev dommen anket og Uber opfordrede til liberalisering af dansk lovgivning.⁷⁴ Dommen blev af store dele af den danske politiske venstrefløj og af fagbevægelsen anset for vigtig, da de mente den pegede i retning af, at aktivitet på Ubers app er at betragte som ulovligt. Umiddelbart efter domsafsigelsen opfordrede LO staten til at anlægge sag mod Uber for ikke at overholde dansk lovgivning. I december 2016 rejste anklagemyndigheden tiltale mod selve Uber.⁷⁵ Uber har nu meldt ud, at tjenesten lukker ned i Danmark den 18. april 2017, da de ikke ser anden udvej i lyset af den nye politiske aftale om taxiloven, som – ifølge Uber – tvinger forældede tekniske løsninger ned over branchen. Udviklingscentret i Aarhus lukker dog ikke.⁷⁶

I 2014 har Uber gennem forskningsvirksomheden Benenson Strategy Group gennemført en surveyundersøgelse med det formål at belyse karakteristika ved Ubers 'partnerchauffører'. Undersøgelsen inkluderer 601 interviews med nuværende Uber-chauffører spredt over 20 amerikanske Uber-byer. Man har valgt at give deltagerne et økonomisk incitament samt lovet dem anonymitet for at sikre repræsentativ deltagelse. Undersøgelsen viser, at over 50 procent af Uber-chaufførerne, tidligere har arbejdet i transportindustrien.⁷⁷ Denne gruppe foretrækker Uber på grund af de mere fleksible, selvstyrede arbejdstider. Tidligere

⁶⁹ Østergaard 19/11 2014

⁷⁰ Wittorff 12/11 2015

⁷¹ Svansø 8/7 2016

⁷² Yang 11/7 2016

⁷³ Allingstrup 11/5 2016

⁷⁴ Svansø 8/7 2016; Thiis 7/8 2016

⁷⁵ Allingstrup 2/12 2016

⁷⁶ Ryming 28/3 2017

⁷⁷ Uber 22/1 2015

leveringsservice-chauffører, som udgør 15 procent af alle Uber-chauffører, er den mest tilfredse gruppe. De resterende chauffører har ikke tidligere været chauffører, men har fået adgang til taxaerhvervet gennem Uber. Også denne gruppe værdsætter ifølge undersøgelsen fleksibiliteten.⁷⁸ 74 procent af Uber-chaufførerne opretholder gennem Uber ”a source of steady income to supplement their otherwise unpredictable earnings”. Denne formulering kan, set fra et dansk perspektiv, fremstå kuriøs, da debatten herhjemme om digitale platforme i høj grad drejer sig omkring bekymringen for en udvikling mod et arbejdsmarked præget af ustabile indkomster pga. digitale platforme. Formuleringen bryder med denne forestilling og må nok mestendels ses som en effekt af forholdene på det amerikanske arbejdsmarked generelt. En tredjedel af chaufførerne har fuldtidsjobs, men anvender platformen til at supplere egen indtægt. Endelig erklærer 73 procent, at de foretrækker et job, hvor de kan være deres egen chef og bestemme over deres egen arbejdstid frem for et 9-17 job med fast løn.⁷⁹ Da der skabes mulighed for ekstra indtjening ’brander’ Uber sig som *’The savior of the struggling middle class’*.⁸⁰ og 25 procent af chaufførerne angiver da også, at de støtter forældre eller familiemedlemmer økonomisk.⁸¹

Ubers ’brand’ som middelklassens redningsmand er ifølge Steven Hill uberegtiget, da man som Uber-chauffør ikke tjener mere end almindelige, registrerede taxachauffører og derudover ikke har nogen rettigheder og social sikring gennem platformen.⁸² Et standpunkt som også ses afspejlet i den danske fagbevægelse.⁸³ Internationalt er der blandt Uber-chauffører blevet taget initiativ til at forbedre de usikre arbejdsvilkår på den digitale platform. Det ses blandt andet i New York, hvor en gruppe Uber-chauffører har etableret en forening, Amalgamated Local of Livery Employees in Solidarity (Alles), som opfordrer til regulering af Uber og lobbyer for at sikre Uber-chaufførers rettigheder.⁸⁴ The National Labor Relations Board har dog modsat sig etableringen af oprettelsen af en traditionel fagforening for Uber-chauffører, da ’independent contractors’, som Uber-chauffører fortsat klassificeres som, ikke er omfattet af the National Labor Relations Act.⁸⁵

⁷⁸ Uber 22/1 2015

⁷⁹ Uber 22/1 2015

⁸⁰ Said 10/11 2015

⁸¹ Uber 22/1 2014

⁸² Hill 5/12 2016; Said 10/11 2015

⁸³ Interview 4 og 5

⁸⁴ Huffington Post 1/5 2016

⁸⁵ Huffington Post 1/5 2016; Hill 5/12 2016

5. Digitale platformes rolle i fremtidens arbejdsorganisering

På områder som boligudlejning, transport, rengøring og mere generelt blandt freelancere er der således sket en udvikling af digitale platforme gennem de sidste 10 år, og selvom udbredelsen af tjenesterne varierer er flere blevet betydningsfulde markedsaktører. Tjenesternes hurtige udvikling rejser spørgsmål om, hvor stor indflydelse digitale tjenester kan få for arbejdsorganisering og arbejdsvilkår, samt hvilke brancher, der har potentiale til at operere på digitale platforme fremadrettet. I dette afsnit vil vi med udgangspunkt i udenlandske kilder præsentere mulige perspektiver for udviklingen og udbredelsen af digitale tjenester samt mulige konsekvenser heraf. Disse udviklingsscenarier er dermed baseret på arbejdsmarkedsmodeller, som er anderledes end den danske, hvorfor disse overvejelser ikke kan overføres direkte til det danske arbejdsmarked, men det bidrager dog med relevante perspektiver – særligt da man i for eksempel USA er et par skridt foran i forhold til brugen af digitale platforme og derfor bedre kan betragte konsekvenserne heraf.

Ifølge en rapport fra den europæiske fagbevægelses forskningscenter, ETUI, kan vi i de kommende år forvente at se en øget automatisering af manuelle jobs, hvilket kan betyde, at en række serviceerhverv overflødiggøres.⁸⁶ De digitale platforme er ikke umiddelbart kilde til, at serviceerhverv forsvinder. Samfundet har – indtil videre – stadig behov for chauffører eller grafiske designere af kød og blod. De digitale platforme er rettere kilde til, at eksisterende arbejdsopgaver formidles og varetages på en anden måde, hvilket rejser spørgsmål om, hvilke konsekvenser det får for arbejdsformer, arbejdsorganisering og arbejdsvilkår. Consumer-to-consumer økonomi og crowdsourcing ligger ifølge World Economic Forum på en femteplads over teknologier, som vil medføre forandringer på arbejdsmarkedet. Denne faktor scorer særligt højt indenfor serviceindustrien samt medie-, underholdnings- og informationsindustrien.⁸⁷ Trods digitale platformes potentiale til radikalt at ændre måden, hvorpå arbejde i visse brancher organiseres og reguleres, opfattes det af undersøgelsens deltagende virksomheder, som en mindre vigtig faktor indenfor en fem års tidsramme.⁸⁸ Interviews med repræsentanter fra fagbevægelsen giver dog et andet billede af de digitale tjenesters disruptive potentiale. En repræsentant fra LO mener, at stort set alle brancher kan gennemgå disruptiv forandring, og langt de fleste opgaver inden for serviceerhverv kan varetages gennem platforme, og også HK/Privat giver udtryk for at have berørte branchegrupper.⁸⁹ En repræsentant fra Teknisk Landsforbund mener, at tjenesterne vil vinde frem i, hvad man kan kalde de løse, liberale erhverv, som allerede er typiske freelanceerhverv.⁹⁰ Det er dog en gennem-

⁸⁶ Degryse 2016:18

⁸⁷ World Economic Forum 2016:9

⁸⁸ World Economic Forum 2016:13

⁸⁹ Interview 4 og 5; Simonsen 9/11 2015

⁹⁰ Interview 1

gående opfattelse hos danske fagforeninger, at platformsarbejde endnu ikke har vakt stor bekymring blandt deres medlemmer i freelancebranchen.

World Economic Forums rapport peger desuden på, at digitale platforme opløser den fysiske ramme omkring arbejdspladsen, hvilket fremtidens jobs vil bære præg af. Et eksempel herpå er freelanceerhverv, som ikke længere behøver være tilknyttet fysiske arbejdspladser.⁹¹ Digitaliseringen og platformøkonomien muliggør, hvad ETUI benævner *virtuel immigration*.⁹² Arbejde kan organiseres og udføres på tværs af landegrænser og bliver – som World Economic Forum også påpeger – afkoblet den fysiske arbejdsplads.⁹³

På baggrund af netop globaliseringen og opløsningen af den fysiske arbejdsplads peger en række analytiske arbejder på, at arbejdsopgaverne i den digitaliserede økonomi vil blive mere differentierede. Det vil sige, at arbejdet inddeles i mindre dele, hvorved det bliver muligt for virksomheder at outsource meget specifikke opgaver, funktioner og ansvarsområder til selvstændige, frem for at (fuldtids)ansætte medarbejdere med et bredere sektrum af kompetencer og opgaver.⁹⁴ Disse faktorer kan være med til at sandsynliggøre endnu mere omsiggribende brug af digitale platforme til varetagelse af specifikke opgaver.

Forudsætter vi, at arbejdsopgaver her fortrinsvis bliver udbudt til selvstændige – 'independent contractors' – og at der således typisk ikke bliver tale om ansættelser (tidsbegrænsede eller lignende), kan det få konsekvenser for forudsigelighed af indtjening og social sikring af den enkelte. Denne type bekymringer lader til at gøre sig gældende blandt danske lønmodtagere i forhold til at arbejde via digitale platforme. Ifølge en undersøgelse som Epinion har gennemført for HK Danmark, er det gennemsnitligt under 20 procent af HK's medlemmer i den arbejdsdygtige alder, som kunne finde på at udbyde sin arbejdskraft på en platform. Blandt unge mellem 25 og 29 år er der tale om op mod 30 procent. Dem som afviser at arbejde på platforme begrundet det med, at de ikke kan gennemskue reglerne omkring arbejde på digitale platforme og frygter for deres rettigheder i forbindelse med sygdom, barsel og pension. Dette leder også frem til overvejelser om, at udbredelsen af overenskomster på det danske arbejdsmarked – og dermed også udbredelsen af en række lønmodtagerrettigheder – kan betyde, at mange lønmodtagere vil være skeptiske omkring muligheden for at påtage sig opgaver via digitale platforme, når de dermed bliver selvstændige.⁹⁵

Ifølge en artikel i The Economist er der grund til at være skeptisk omkring tjenesternes fremtidige udbredelse, fordi platformstjenester som forsøger at holde kundens udgifter så lave som muligt, kan komme til at stå over for udfordringer i forhold til at retfærdiggøre arbejdnernes vilkår.⁹⁶ Økonomiske forbed-

⁹¹ World Economic Forum 2016:17

⁹² Degryse 2016:32

⁹³ World Economic Forum 2016:17

⁹⁴ Degryse 2016:21; Katz & Krueger 2016:17

⁹⁵ Redder 24/10 2016

⁹⁶ The Economist 3/1 2015

ringer og øgede jobmuligheder kan betyde, at det bliver sværere at tiltrække arbejdskraft til tjenesterne, fordi motivationen er begrænset, både hvad angår løn og andre vilkår. For det andet kan geografisk udbredte tjenester med mange brugere møde udfordringer i forhold til at skabe tværgående tillidsrelationer, hvorfor flere udbydere vil arbejde på mere end én platform. Sidst men ikke mindst risikerer firmaerne at skulle betale regninger med tilbagevirkende kraft, hvis arbejdernes status ved lov ændres fra selvstændige til lønmodtagere.⁹⁷

Ifølge ETUI kan man på baggrund af udviklingen mod dels opgaveoutsourcing dels digitalisering forvente en øget polarisering af arbejdsstyrken. De nye jobs, som skabes i kraft af digitaliseringen, vil bidrage til denne polarisering, da de har en tendens til at give enten meget høje eller meget lave lønninger.⁹⁸ ETUI inddeler ligefrem fremtidige arbejdere i to kategorier – en bundgruppe og en topgruppe. Personer der arbejder via digitale platforme som Uber og Handy befinder sig i bundkategorien. Også it-medarbejderne, som udfører det digitale benarbejde, befinder sig i bunden af jobhierarkiet. I topgruppen befinder it- og teknologispecialisterne sig. Der er nærmere bestemt tale om softwarekyndige og marketingsspecialister samt eksperter på områder som Big Data og robotteknologi.⁹⁹

Til trods for at meget peger på øget usikkerhed for dem, der udbyder sin arbejdskraft via digitale platforme, ser platformsarbejdere også fordele ved den fleksible, digitale arbejdsorganisering. For Uber-chaufførers vedkommende viser den førnævnte undersøgelse fra Benenson Strategy Group, at de fleksible arbejdstider værdsættes af 82 procent af Ubers chauffører, mens 73 procent foretrækker Ubers arbejdsstruktur over et traditionelt fuldtidsarbejde.¹⁰⁰ Der kan på den måde være mange, som tiltrækkes af ideen om at være selvstændig. Hvad tallene ikke viser er, hvor mange der har set sig nødsaget til at arbejde for Uber og lignende tjenester, og hvor mange der aktivt har valgt denne arbejdsform frem for en anden. Dette frivillighedsaspekt belyses i en rapport fra McKinsey Global Institute, som undersøger indkomstkilder for 8000 respondenter i Europa og USA. Rapporten viser, at 20-30 procent af amerikanere og europæere i den arbejdsdygtige alder har arbejdet som selvstændige indenfor det sidste år.

Skema 3

	Primær indkomst	Supplerende indkomst
Foretrukne valg	30 % <i>Free agents</i>	40 % <i>Casual earners</i>
Af nødvendighed	14 % <i>Reluctants</i>	16 % <i>Financially strapped</i>

⁹⁷ The Economist 3/1 2015

⁹⁸ Degryse 2016:23

⁹⁹ Degryse 2016:23

¹⁰⁰ Uber 22/1 2015

Som det fremgår af skema 3 har 16 procent af respondenterne i undersøgelsen set sig nødsaget til at supplere sin indkomst gennem selvstændigt arbejde, og yderligere 14 procent har selvstændigt arbejde som hovedindkomst, selvom de ville foretrække en traditionel fuldtidsstilling. De resterende 70 procent svarer, at de frit har valgt at have selvstændigt arbejde, enten som supplerende eller som hovedindkomst.¹⁰¹ Der er således 30 procent, som ufrivilligt arbejder selvstændigt. Ifølge rapporten har 15 procent af de selvstændige tjent penge gennem arbejds- og kapitalplatforme. Af denne gruppe svarer hele 87 procent af de amerikanske respondenter, at de frivilligt har valgt at bruge digitale platforme.¹⁰² Der tegner sig således et billede af, at brugen af platforme er forholdsmæssigt mere lystbetonet end arbejdet for den gennemsnitlige selvstændige erhvervsdrivende. Det er dog stadig mere end hver tiende platformsarbejder, der helst havde organiseret sig anderledes.

6. Opsamling: Hvad er spørgsmålene?

Ud fra internationale kilder som World Economic Forum og ETUI er der meget, der peger i retning af en udvikling mod et arbejdsmarked med færre fastansatte og flere i løsere former for ansættelse eller som selvstændige erhvervsdrivende. En udvikling der blandt andet drives frem af ny teknologi og platforme som Uber og Upwork. Det er dog vigtigt at pointere, at disse kilder tager udgangspunkt i arbejdsmarkedssystemer, som fungerer anderledes end det danske. Meget kan tænkes at udspille sig anderledes i en dansk sammenhæng med relativt få atypiske ansættelser og med overenskomstdækning af langt de fleste atypiske ansættelser. Disse forhold kan tænkes til en vis grad at ville skærme det danske arbejdsmarked mod de usikre vilkår. Her må det dog fremhæves at i forhold til en stigende udbredelse af selvstændige er kollektive overenskomster ikke nogen hjælp, da de ikke omfatter selvstændige. Selvstændige er principielt virksomheder og en kollektive aftale vil her være et brud på konkurrencelovgivningen, idet overenskomster indeholder aftaler om 'priser' (på løn) og dermed principielt sætter konkurrencen ud af kraft. Man kan sige at spørgsmålet er, i hvor høj grad fagforeninger vil holde øje med udviklingen og tage initiativer, hvis der sker en markant bevægelse fra ansættelse til brug af selvstændige. Det er også en pointe her, at mange lønmodtagere måske vil være tilbageholdende med at udnytte mulighederne for at få opgaver og indtjening via digitale tjenester, hvis der til stadighed er debat om usikkerheder vedrørende vilkår ved denne type opgaver.¹⁰³ Med andre ord kan mulige potentialer i udviklingen blive tabt på gulvet.

Overordnet handler det om i hvilket omfang disruptive tiltag vil sætte nye dagsordener på det danske arbejdsmarked. Kan det tænkes, at danske virksom-

¹⁰¹ McKinsey Global Institute 2016:8

¹⁰² McKinsey Global Institute 2016:59

¹⁰³ A4 2016

heder i markant højere grad vil differentiere og outsource opgaver til selvstændige? Vil vi i Danmark i stadig højere grad 'købe og sælge alene', som Steven Hill beskriver det med reference til Robert Putnams 'bowling alone', der argumenterer for, at det faldende engagement i amerikansk foreningsliv truer samfundsmæssig tillid og sammenhængskraft.¹⁰⁴ Vil de digitale platforme få betydning i andre brancher end der, hvor vi allerede ser dem? Meget af dette må tiden vise. Dog er det vanskeligt at antage andet end, at digitale tjenester vil blive stadig mere udbredte – spørgsmålene handler om omfanget og dybden af udviklingen. Med udsigt til et dansk arbejdsmarked, som i større grad bliver præget af digitale platforme, er der en række tvivlsspørgsmål – både omkring, hvordan man skal forstå tjenesterne, og om der opstår nye reguleringsbehov. I det følgende vil vi dels skitsere tvisten i de juridiske spørgsmål, der er blevet rejst i forhold til platformsarbejderens status som selvstændig eller ansat, dels skabe overblik over de risici og potentialer, som danske fag- og arbejdsgiverforeninger ser ved digitale platforme.

6.1 Juridiske tvivlsspørgsmål

Efterhånden som udførsel af serviceopgaver, udlejning af bolig, persontransport mv. er blevet digitalt tilgængelige, har en række spørgsmål rejst sig. Hvad med skattebetaling? Bryder det med national lovgivning? Skal national lovgivning tilpasse sig de digitale platforme eller omvendt? Nogle af disse spørgsmål vedrører juridiske forhold, men flere af spørgsmålene glider hurtigt over og får en politisk – eller måske ligefrem ideologisk – karakter. Kampen om hvad vi skal kalde fænomenet; deleøkonomi, platformøkonomi eller noget tredje, kan ses som udtryk for dette. EU-Kommissionen fremhæver juridiske spørgsmål ved at pointere, at den anderledes organisering af arbejde på digitale platforme betyder, at der opstår gråzoner, hvilket fører til spørgsmål om de reguleringsmæssige rammer.¹⁰⁵ Kort sagt, hvilken lovgivning skal man rette sig efter? De centrale juridiske spørgsmål, som har rejst sig i debatten i Europa såvel som i USA er, om digitale platforme skal betragtes som en art udbydere af teknologi eller om de optræder som arbejdsgivere? Og er platformsarbejdere at betragte som ansatte, selvstændige eller noget helt tredje?

6.2 Teknologiuudbyder eller arbejdsgiver?

Ifølge LO, som har taget stilling til emnet i samarbejde med en følgegruppe af repræsentanter fra medlemsorganisationerne, bør de digitale platforme visse tilfælde forstås som arbejdsgivere, fordi de fastsætter priser, yder en eller anden grad af forsikring samt fører kontrol med udbyderne gennem ratings og lignende.¹⁰⁶ LO mener således, at man kan tale om en relation mellem kunde og udbyder, med platformen som en form for aktiv mellemmand. Den direkte relation

¹⁰⁴ Hill 2015:40

¹⁰⁵ EU-Kommissionen 2016b

¹⁰⁶ LO 2016:18f

mellem udbyder og kunde, som modellen skitserer, er underordnet i forståelsen af arbejdsrelationen, fordi det centrale er at sikre, at platformen tager ansvar i sin relation til henholdsvis kunden og udbyderen.¹⁰⁷ Det er dermed underordnet, om udbyderen er en etableret håndværker eller en fingersnild ufaglært, ligesom det er underordnet, om kunden er en stor virksomhed eller en privat husstand. Den medierende instans, platformen, er i centrum.

På arbejdsgiversiden ser man som udgangspunkt noget anderledes på relationerne mellem de tre aktører og fremhæver, at den typiske person, der udfører opgaver via en digital tjeneste ikke er underlagt instruktion eller tilsyn fra tjenesten, selv stiller materiel (f.eks. en bil) til rådighed for at kunne løse opgaverne og endvidere selv bestemmer, hvor og hvornår man vil arbejde. Samlet er vurderingen, at denne person ikke opfylder kriterierne for at være lønmodtager, men skal anses som værende selvstændig. Endvidere bliver der peget på, at fagbevægelsen i mange tilfælde underbetoner relationen mellem udbyder og kunde. Det bliver dog også anerkendt, at der kan være gråzoner, hvis for eksempel kunden er en større virksomhed. Det kan derfor blive nødvendigt med særskilt lovgivning for de forskellige konstellationer. Det pointeres dog, at de centrale spørgsmål i forhold til en tjeneste som Uber foreløbigt er af erhvervspolitisk karakter, om for eksempel konkurrence- og taxalovgivning, da der er usikkerhed om tjenestens juridiske status.

Platformene selv betoner typisk også relationen mellem kunde og udbyder, som den helt afgørende. De ser udbydere som selvstændige, der ved brug af platformens teknologi får adgang til en udvidet kundekreds. Tjenesten Uber betegner for eksempel sine chauffører som 'selvstændige partnere', og noget lignende ses som tidligere nævnt hos tjenesten Handy¹⁰⁸. Handy såvel som Uber positionerer sig altså som værende en form for teknologiske platforme, hvor selvstændige kan etablere kontakt til private eller omvendt. Mange af virksomhederne bag platformene mener således i modsætning til fagbevægelsen, at platformene står uden for arbejdsrelationen. Platformen tænkes i denne optik ikke som en aktiv spiller i trekantsrelationen i modellen ovenfor. Den skal blot tænkes som et værktøj for udbyder og kunde i deres bytterelation.

Vi skal ikke i denne sammenhæng gå nærmere ind i de juridiske spørgsmål, der kan rejses her. Skal platformen forstås som en passiv instans, der stiller teknologi til rådighed, eller en styrende instans, der har arbejdsgiveransvar? For Ubers vedkommende er netop dette spørgsmål sendt til EU-Domstolen af en spansk dommer i forbindelse med klager fra en spansk fagforening.¹⁰⁹ Dommen, som endnu ikke er faldet, kan komme til at få konsekvenser for Ubers virke i EU, såfremt platformen klassificeres som et traditionelt, 'aktivt' taxaselskab frem for en 'passiv' udbyder af teknologi, som er Ubers nuværende status.

¹⁰⁷ Interview 4 og 5

¹⁰⁸ Uber 22/1 2015; www.handy.com/about

¹⁰⁹ Buch-Larsen 20/7 2015

Dommen i sagen om Uber kan komme til at danne præcedens for klassificeringen af andre tjenester med samme forretningsstruktur.

6.3 Selvstændig eller ansat?

I forlængelse af dette spørgsmål kommer spørgsmålet om, hvorvidt udbyderen skal ses som ansat eller selvstændig – altså vender vi her perspektivet og prøver at se det fra platformsarbejderens vinkel. Også her er der vidt forskellige tilgange til, hvordan denne person bør klassificeres. Ifølge EU-Kommissionen ligger ansvaret for at definere, hvornår en person er at betragte som ansat, hos den enkelte medlemsstat.¹¹⁰ Den overordnede ramme i henhold til EU-lovgivning er dog, at man er ansat, såfremt man udøver et stykke arbejde over en periode under ledelse af en anden instans mod betaling. Der kan således siges at være indikationer på en arbejdsgiver-lønmodtagerrelation mellem platform og udbyder, såfremt:

1. Tjenesteudbyderen handler efter platformens anvisninger, hvad angår aktiviteter, vederlag og arbejdsbetingelser. Platformen bestemmer, hvilke opgaver udbyderen skal udføre, og hvordan de skal udføres.
2. Platformsarbejdets natur er af et betydeligt økonomisk omfang og udføres i betydeligt omfang.
3. Udbyderen modtager et vederlag som er større end udgifterne forbundet med serviceydelsen.¹¹¹

For at kunne klassificeres som arbejdstager, er det sjældent tilstrækkeligt at opfylde et af ovenstående kriterier. Vurderingen af en tjenestes status baseres på alle tre kriterier og bør ifølge EU-Kommissionen foretages ud fra det konkrete tilfælde – altså fra sag til sag.

I rapporten *Platformsøkonomi – lovgivningsmæssige udfordringer og fagbevægelsens løsningsforslag* (2016) definerer LO's følgegruppe platformsarbejdere som 'selvbeskæftigede', fordi deres arbejde har karakter af både lønmodtagerarbejde og selvstændigt arbejde. Selvbeskæftigede kendetegnes ved at være i et afhængighedsforhold til aftageren, mens de samtidig har et mere fleksibelt forhold til arbejdsmarkedet og ikke er tilknyttet en bestemt arbejdsplads, hvorved det er uklart, hvilke regler der skal gælde for dem. Platformsarbejderens status som selvstændig eller lønmodtager må ved sådanne tvivlsspørgsmål afgøres i arbejdsretten eller faglig voldgift. LO argumenterer for, at Ubers chauffører må anses for at være selvbeskæftigede og rettmæssigt er at sidestille med lønmodtagere, hvorved de omfattes af den arbejdsretlige regulering og eventuelle overenskomster. Til gengæld fremhæver LO, at for eksempel Upwork typisk vil have karakter af selvstændigt arbejde. Den centrale pointe er, at den enkelte platforms regler, for eksempel i forhold til prissætning, har betydning for om platformen bør betragtes som arbejdsgiver eller ej, og da der er

¹¹⁰ EU-Kommissionen 2016b

¹¹¹ EU-Kommissionen 2016b

stor forskel på digitale platformes måder at organisere sig på, mener LO generelt, at det bør vurderes fra sag til sag¹¹².

Den manglende klarhed om udbyderens juridiske status kan genfindes i Uber-partnerens svar på spørgsmålet: Betragter du dig som ansat eller selvstændig? Undersøgelsen viser, at 63 procent af 201 adspurgte Uber-chauffører betragter sig som selvstændige, mens 35,5 procent opfatter sig som ansatte.¹¹³ Der er dermed en relativt stor andel af chaufførerne, hvis opfattelse af egen status strider med Ubers definition af chaufførerne som selvstændige – som 'independent contractors'.

I april 2016 førte Uber-chauffører i Massachusetts og Californien et kollektivt søgsmål mod Uber, som udfordrede Ubers klassificering af chauffører som 'independent contractors'.¹¹⁴ For at undgå en retssag om chaufførernes status blev der indgået et forlig, hvor Uber forpligter sig til at forbedre kommunikationen med chaufførerne om ratings samt at støtte dem i oprettelsen af chaufførforeninger i de to stater. Uber indvilligede desuden i at betale en samlet bod på 100 millioner dollars til Uber-chaufførerne i Massachusetts og Californien.¹¹⁵ Ifølge en repræsentant fra advokatfirmaet Graydon Head er en sådan bod småpenge for Uber – især hvis retssagen havde medført, at Uber måtte acceptere, at chaufførerne skulle betragtes som ansatte – da dette havde kompromitteret grundlaget for Ubers forretningsmodel.¹¹⁶ Chaufførernes advokat pointerer, at intet er endeligt besluttet i forhold til chaufførernes status på baggrund af denne sag, hvorfor vi kan forvente flere sager om samme spørgsmål. Advokaten mener dog, at dommen har en vis betydning, da den store bøde skaber incitament for andre firmaer til at afklare spørgsmål om tilknytningsforhold.¹¹⁷ Uber selv mener, at forliget er i langt de fleste chaufførers interesse, dels fordi mange har interesse i at være selvstændige, dels fordi dommen danner grundlag for forbedringer af chaufførernes vilkår. En survey udført blandt 150 Uber-chauffører viser dog, at kun 13 procent er tilfredse med udfaldet af dommen.¹¹⁸ I Storbritannien nåede arbejdsretten i oktober 2016 en noget anden afgørelse i spørgsmålet om chaufførernes status. Her har to chauffører fået medhold i, at de er ansatte og derfor har ret til betalt ferie, løn under sygdom og minimumsløn.¹¹⁹ Uber Technologies Inc. har imidlertid givet udtryk for, at de ønsker at anke dommen, og førend alle høringer og retssager er fulgt til dørs sker der ikke yderligere ændringer i forretningskonceptet.

¹¹² LO 2016, 19ff

¹¹³ Vinik 17/6 2015

¹¹⁴ Isaac & Scheiber 21/4 2016

¹¹⁵ Isaac & Scheiber 21/4 2016

¹¹⁶ Greiner 2/5 2016

¹¹⁷ Lien 21/4 2016

¹¹⁸ Kitroeff 22/4 2016

¹¹⁹ Osborne 28/10 2016

6.4 Potentialer og risici

Det er i dag svært at betvivle, at den digitale udvikling – den fjerde industrielle revolution om man vil – meget vel kan føre til ganske markante forandringer på arbejdsmarkedet i de kommende år. Det handler ikke bare om, at job forsvinder og nye kommer til. Det handler også om, at de job som er her kan blive organiseret og tilrettelagt på anden vis, end hvad der er typisk i dag. Det er her underfænomenet 'digitale platforme' kommer ind i billedet. Disse platforme er helt givet en lille del af den samlede digitale udvikling, men de har fået opmærksomhed, fordi teknologien har banet vejen for helt nye forretningsmodeller, som vel at mærke har rejst spørgsmål omkring to ellers meget veletablerede begreber på arbejdsmarkedet: lønmodtagere og arbejdsgivere. Og dette har ikke overraskende skabt debat.

Når et fænomen på den måde rejser spørgsmål omkring arbejdsrelationer, som vi kender dem, rejser det også let spørgsmål om reguleringen, som vi kender den. Vores eksisterende arbejdsmarkedsmodel formår måske ikke at favne dette nye fænomen på relevant vis, hvorfor der opstår usikkerhed – først og fremmest blandt arbejdstagere og deres organisationer. Når dette er sagt, må det understreges, at grundlæggende alle aktører (fagforeninger, arbejdsgiverorganisationer og regeringen) fremhæver de store potentialer, der kan være i både den digitale udvikling generelt og i digitale platforme specifikt. Ser vi ud i Europa har EU-Kommissionen påpeget, at bruttoindtægterne i EU's platformsøkonomiske tjenester var på 28 milliarder euro i 2015. EU-Kommissionen ser desuden stort potentiale i de digitale tjenester, da for eksempel ledige kan få en indtægt, og deltidsledige kan opnå øgede indtægter.¹²⁰ Med andre ord ses der potentiale for vækst og – i forlængelse heraf – mulighed for mere arbejde til flere. Samtidig slår EU-Kommissionen på, at digitale platforme med deres fleksible tilgang til opgaver og arbejde kan blive en bro for de personer, der befinder sig på kanten af arbejdsmarkedet. Altså en mulighed for ledige, deltidsledige, unge, migranter og andre for at få fodfæste – eller måske et bedre fodfæste – på arbejdsmarkedet. Man kan selvfølgelig i forlængelse heraf spørge om, hvordan denne bro vil fungere i sidste ende: Vil det føre til mere fast, eller lad os sige kontinuerlig, indtjening, eller vil det omvendt fastholde arbejderne i en usikker situation?

Yderligere hører det med til billedet, at der tilsyneladende er en relativ stor andel af personer, som arbejder via digitale platforme, der oplever det som attraktivt at være selvstændige.¹²¹ Det kan være fordi, det skaber et meget fleksibelt indtjeningssupplement til en lønmodtagerindkomst, det kan være fordi, man simpelthen ønsker den frihed, man kan opnå som selvstændig vedrørende f.eks. arbejdstid, tilrettelæggelse af egne arbejdsopgaver mv. Vi har ovenfor omtalt en rundspørge¹²², som viser, at det herhjemme fortrinsvis er de unge, der ser posi-

¹²⁰ EU-Kommissionen 2016b

¹²¹ McKinsey Global Institute 2016:59; Uber 22/1 2015

¹²² Redder 24/10 2016

tivt på muligheden for at arbejde via en platform. Hovedpointen i undersøgelsen er dog, at klart størstedelen af danske lønmodtagere er skeptiske overfor at udbyde deres arbejdskraft via en digital platform. Det handler om usikkerhed vedrørende rettigheder i forhold til en ordentlig indtjening, dagpenge, pension, barsel mv. Såfremt denne rundspørge tegner et korrekt billede, peger det på vigtigheden af, at der er gennemsigtighed og tryghed omkring de vilkår, man får, hvis man vælger at arbejde via en digital platform. Sagt på en anden måde kan man forestille sig, at en langvarig diskussion om vilkår for platformsarbejdere kan betyde, at mange vil holde sig tilbage fra at tage opgaver via platformene – arbejdsgiver eller ej, lønmodtager eller ej. Det kan betyde tab af vækst og beskæftigelse.

Udover vilkår og rettigheder for dem, der arbejder via platformene er der i fagbevægelsen bekymring for, at denne teknologi kan føre til spekulationer i sorte, ukontrollerede paralleløkonomier.¹²³ Dermed ser de det som centralt at lukke smuthuller, så det ikke bliver muligt at undgå for eksempel indberetning af skattepligtig aktivitet. Endvidere bliver det understreget at også andre former for lovgivning naturligvis skal overholdes. Nok en bekymring i fagbevægelsen er, om traditionelle virksomheder lader sig inspirere af de forretningsmodeller de digitale platforme udvikler og afstår fra at fastansætte i uopsagt stilling for i stedet at ansætte freelancere og selvstændige til at varetage virksomhedens opgaver.¹²⁴ Vender vi blikket mod den internationale diskussion har Steven Hill beskrevet, hvordan amerikanske firmaer – blandt andet medicinalvirksomheden Merck - afskedigede sine medarbejdere for derefter at tilbyde dem tilknytning som selvstændige.¹²⁵ De mere traditionelle arbejdspladser kan på den måde hente inspiration fra en mere fleksibel og omkostningsreducerende digital arbejdsorganisering, hvilket kan betyde, at opkomsten af digitale tjenester får mere vidtrækkende konsekvenser for arbejdsmarkedet end som så. Konsekvensen af dette kan blive en udhuling af vilkår og rettigheder for dem, der udfører opgaverne. Dette *race to the bottom* – som det formuleres af Eurofound – vil man i fagbevægelsen undgå.¹²⁶ Atter skal det understreges, at udgangspunktet for det danske arbejdsmarked er meget anderledes end det amerikanske, som Steven Hill omtaler. Trods dette er der i den danske fagbevægelse en bekymring for, at sådanne tendenser – eventuelt i en fortyndet form – alligevel kan komme til at præge fremtidens danske arbejdsmarked.

Blandt arbejdsgiverforeningerne ser man som nævnt først og fremmest de digitale platforme som et erhvervspolitisk anliggende. Det handler om, at der er en fair og lige konkurrence, og at alle aktører efterlever den gældende lovgivning. Ellers er det tydeligt, at arbejdsgiverorganisationerne primært ønsker at digitalisering generelt bliver prioriteret, således at virksomheder og det danske

¹²³ Risgaard og Villadsen 4/2 2016

¹²⁴ Knudsen 14/8 2015; LO 2016:18

¹²⁵ Hill 22/7 2015

¹²⁶ Duncan et al. 25/1 2016

samfund kan udnytte vækst og beskæftigelsespotentialer i den digitale udvikling. Bekymringerne går i denne sammenhæng nærmere i retning af, at iveren efter ny regulering kan udvikle sig til en hæmsko for den digitale udvikling.

Formålet med dette notat har været at skabe et vist overblik over og systematisere de spørgsmål som digitale platforme har rejst. Afslutningsvis skal vi kort opsummere spørgsmålene i forhold til organisations- og aftalesystemet – altså partssystemet. Centralt står spørgsmålet om, hvorvidt digitale platforme skal betragtes som 'aktive' arbejdsgivere eller 'passive' udbydere af teknologi? Knyttet hertil er spørgsmålet om, hvorvidt platformsarbejderen skal betragtes som ansat eller selvstændig? Som beskrevet har blandt andet EU-Kommissionen fremhævet, at dette må afgøres fra sag til sag, da forholdene omkring de specifikke platforme varierer, hvorfor det ikke giver mening at forestille sig generelle svar på disse spørgsmål. Udover disse mere grundlæggende og juridiske spørgsmål kan man spørge til, hvordan arbejdsmarkedsorganisationerne fremover vil forholde sig til arbejde via digitale platforme. Vil fagforeningerne langt mere aktivt organisere denne gruppe af 'independent contractors' (selvstændige, selvbeskæftigede eller hvad de nu ender med at blive kategoriseret som)? Og hvordan vil arbejdsgiverorganisationerne forholde sig? Der er givet en andel af platformsbeskæftigede, der arbejder med et perspektiv om ikke blot at få opgaver til sig selv, men til flere og dermed måske i mere traditionel forstand skabe egen virksomhed. Vil der være arbejdsgiverorganisationer, som fremover mere aktivt vil tilbyde medlemsskab og services for sådanne start-ups? Og videre; vil det ikke kunne føre til uklare grænser for, hvornår man kan være medlem af henholdsvis en arbejdsgiver- og en fagforening? Hvad med de kollektive overenskomster – kan man forestille sig, at selvstændige/freelancere bliver dækket af en eller anden form for overenskomst, hvilket jo ikke umiddelbart er muligt, da det vil være i strid med konkurrencelovgivningen.

Trods de forskelligartede spørgsmål mener repræsentanter både på fagforenings- og arbejdsgiversiden, at digitale platforme kan reguleres indenfor den eksisterende struktur.¹²⁷ Det eksisterende aftalesystem og den danske model mere generelt har før vist, at det er muligt at håndtere nye forretningsformer.¹²⁸

¹²⁷ Interview 4 og 5

¹²⁸ Schønning Madsen 29/5 2016

7. Referencer

Allingstrup, Mads (11/5 2016), ”Uber trækker omstridt taxi-tjeneste fra Sverige”. Artikel på DR’s hjemmeside. <https://www.dr.dk/nyheder/penge/uber-traekker-omstridt-taxi-tjeneste-fra-sverige> (besøgt 15/9-2016)

Allingstrup, Mads (2/12 2016), ”Anklagemyndigheden rejser tiltale mod Uber”. Artikel på DR’s hjemmeside. <http://www.dr.dk/nyheder/penge/anklagemyndigheden-rejser-tiltale-mod-uber> (besøgt 8/3-2017)

Baagø, Helle (24/8 2015), ”Digitalisering revolutionerer markeder”. Artikel i Djøfbladet. <http://www.djoefbladet.dk/nyheder/2015/8/digitalisering-revolutionerer-markeder.aspx> (besøgt 15/9 2016)

Blablacar: <https://www.blablacar.co.uk/> (besøgt 15/9 2016)

Brøndum, Rikke (3/3 2016), Uber Software melder sig ind i DI. Artikel på DI Business’ hjemmeside: <http://di.dk/dibusiness/nyheder/pages/omdiskuteret-koersels-app-melder-sig-ind-i-di.aspx> (besøgt 30/4-2016):

Buch Larsen, Anders (20/7 2016), ”Spansk dommer sætter skub I europæisk Uber-afklaring”. Artikel i Berlingske Business. <http://www.business.dk/transport/spansk-dommer-saetter-skub-i-europaeisk-uber-afklaring> (besøgt 15/9-2016)

CEVEA & HK Danmark 2015, ”Digitale trends & det danske arbejdsmarked – en gennemgang af de positive og negative aspekter af den næste digitale revolution”.

Christensen, Clayton M., Raynor, Michael E. & McDonald, Rory 2015: “What Is Disruptive Innovation?” Harvard Business Review December 2015: <https://hbr.org/2015/12/what-is-disruptive-innovation> (besøgt 3/5 2016)

Cook, James (11/2 2015), “Uber’s internal charts show how its driver-rating system actually works”. UK Business Insider, <http://uk.businessinsider.com/leaked-charts-show-how-ubers-driver-rating-system-works-2015-2> (besøgt 2/5-2016)

Dalberg Research 2014, *Analyse af barrierer og udviklingsmuligheder for peer-to-peer virksomheder i Danmark*, Erhvervsstyrelsen

Dansk Erhverv 2015, *Deleøkonomien på fremmarch*. Analyse i Dansk Erhverv Perspektiv, nr. 21

Degryse, Christopher 2016, *Digitalization of the economy and its impact on labour markets*. Bruxelles: European Trade Union Institute (ETUI)

Den offentlige (16/12 2015), ”Hele Danmark har åbnet dørene for Airbnb-gæster i 2015” <http://www.denoffentlige.dk/hele-danmark-har-aabnet-doerene-airbnb-gaester-i-2015> (besøgt 9/9 2016)

Duncan, Adam et al., Eurofound 2016, *Digitalisation and working life: lessons from the Uber cases around Europe*. Eurofound

EU-Kommissionen 2016, ”Closing the loop - An EU action plan for the Circular Economy”: http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:8a8ef5e8-99a0-11e5-b3b7-01aa75ed71a1.0001.02/DOC_1&format=PDF (besøgt 25/8-2016)

EU-Kommissionen 2016a, ”The Digital Economy & Society Index (DESI)”. <https://ec.europa.eu/digital-agenda/en/desi> (besøgt 29/3-2016)

EU-Kommissionen 2016b, ”A European agenda for the collaborative economy”, Bruxelles

EU-Kommissionen 2016c, ”The use of collaborative platforms”

Freier, Anne (29/3 2016), *Uber making \$1bn a year profit from top 30 countries, but losing \$1bn a year in China*. Business of Apps. <http://www.businessofapps.com/uber-making-1bn-a-year-profit-from-top-30-countries-and-losing-1bn-a-year-in-china/>

Global Opportunity Report 2016, *GLOBAL OPPORTUNITY REPORT 2016 Your guide to a world of opportunities.*, Oslo, DNV GL AS

GoMore, <https://gomore.dk/> (besøgt 25/6-2016)

GoMore, <https://gomore.dk/rental/contract> (besøgt 25/6-2016)

GoMore, <http://help.gomore.dk/article/642-skattepligtig-indkomst> (besøgt 25/8-2016)

Greiner, John C. (2/5 2016), ”Uber – settling the Battle Winning the War”. Comment from Graydon Head Legal Council. <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=bfe24c44-6a34-4abe-81f3-a268872eb701> (besøgt 15/9-2016)

Handy, <https://www.handy.com/apply> (besøgt 2/6-2016)

Hansen, Carsten Steno (30/1 2015), ”Airbnb vokser hastigt i Danmark”.
<http://www.business.dk/business-magasin/airbnb-vokser-hastigt-i-danmark>
(besøgt 15/9-2016)

Huws, Ursula 2014, *Labor in the Global Digital Economy: The Cybertariat Comes of Age*. New York: Monthly Review Press.

Hill, Steven 2015, *Raw Deal – How the "Uber Economy" and Runaway Capitalism Are Screwing American Workers*. St. Martin's Press

Hill, Steven (5/12 2016), “SEATTLE TIMES: THE ‘SHARED ECONOMY’ IS FURTHER HURTING WORKERS’ RIGHTS”. <http://steven-hill.com/the-shared-economy-is-further-hurting-workers-rights/> (besøgt 25/8-2016)

Hill, Steven (22/7 2015), “The Future of Work in the Uber Economy”. Artikel i Boston Review. <https://bostonreview.net/us/steven-hill-uber-economy-individual-security-accounts> (besøgt 25/8-2016)

Huffington Post Business (1/5 2016), ”Uber Drivers In New York Form Labor Association”. http://www.huffingtonpost.com/entry/uber-new-york-labor-association_us_5726852fe4b0f309baf132d7 (besøgt 3/5-2016)

Isaac, Mike & Picker, Leslie (3/12 2015), “Uber Valuation Put at \$62.5 Billion After a New Investment Round”. Artikel i New York Times.
<http://www.nytimes.com/2015/12/04/business/dealbook/uber-nears-investment-at-a-62-5-billion-valuation.html> (besøgt 15/9-2016)

Isaac, Mike & Scheiber, Noam (21/4 2016), “Uber Settles Cases With Concessions, but Drivers Stay Freelancers”. Artikel i New York Times:
http://www.nytimes.com/2016/04/22/technology/uber-settles-cases-with-concessions-but-drivers-stay-freelancers.html?_r=0 (besøgt 25/8-2016)

Katz, Lawrence F. & Krueger, Alan B. 2016, “The Rise and Nature of Alternative Work Arrangements in the United States”, 1995-2015.

Kitroeff, Natalie (22/4 2016), “Uber drivers have mixed reactions to \$100 million settlement”. Artikel i LA Times. <http://www.latimes.com/business/la-fi-uber-drivers-react-mixed-emotions-20160422-story.html> (besøgt 15/9-2016)

Knudsen, Jesper (14/8 2015), ”Har fagforening løst Uber-udfordring ved et tilfælde?”. Artikel i Magasinet F5. <http://magasinet.f5.dk/har-fagforening-loest-uber-udfordring-ved-tilfaelde/> (besøgt 25/8-2016)

Kristiansen, Otto Lerche (25/11 2016), ”Mit liv som klikarbejder”. Artikel på Information.dk. <https://www.information.dk/mofo/liv-klikarbejder> (besøgt 22/2-2017)

Lien, Tracey (21/4 2016), ”Uber will pay up to \$100 million to settle suits with drivers seeking employee status”. Artikel i LA Times. <http://www.latimes.com/business/technology/la-fi-tn-0422-uber-settlement-story.html> (besøgt 15/9-2016)

LO 2016, ”Platformsøkonomi – lovgivningsmæssige udfordringer og fagbevægelsens løsningsforslag”

MandagMorgen (29/2 2016), ”Erhvervslivet efterlyser national vision for digitalisering” <https://www.mm.dk/erhvervslivet-efterlyser-national-vision-digitalisering/> (besøgt 15/9-2016)

MandagMorgen (11/1 2016), ”Digitale platforme er økonomiens nye centrale spillere”. <https://www.mm.dk/digitale-platforme-er-oekonomiens-nye-centrale-spillere/> (besøgt 15/9-2016)

McKinsey Global Institute 2016, *Independent work: Choice, Necessity, and the Gig-Economy*. <http://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/independent-work-choice-necessity-and-the-gig-economy> (besøgt 27/10-2016)

Osborne, Hilary (28/10 2016), ”Uber loses right to classify UK drivers as self-employed”. Artikel på The Guardians hjemmeside: <https://www.theguardian.com/technology/2016/oct/28/uber-uk-tribunal-self-employed-status> (besøgt 19/11-2016)

Peopleperhour, <http://blog.peopleperhour.com/about/> (besøgt 16/9-2016)

Petersen, Niels B (8/12 2015), ”Ny strategi skal sætte fart på det digitale Danmark”. Artikel på DI Business’ hjemmeside: <http://di.dk/dibusiness/nyheder/pages/ny-strategi-skal-saette-fart-paa-det-digitale-danmark.aspx> (besøgt 15/4-2016)

Redder, Gitte (24/10 2016), ”DIGITAL FAGBEVÆGELSE 4.0. Danskerne utrygge ved at tage job på nye digitale platforme”. Artikel i Ugebrevet A4.

http://www.ugebreveta4.dk/danskerne-utrygge-ved-at-tage-job-paa-nye-digitale-pl_20632.aspx

Ridesharingdriver.dk (24/6 2016), "What are Uber Pool, Access, WAV, Rush, Taxi, and the rest?" Artikel på ridesharingdriver.dk.

<http://www.ridesharingdriver.com/uber-services-pool-access-wav-lux-rush-taxi-pedal/> (besøgt 15/9-2016)

Rifkin, Jeremy 2014, "The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism". London: Palgrave Macmillan.

Risgaard, Lizette & Villadsen, Jan (12/12 2015), "Forskel på deleøkonomi og Uber-økonomi". Berlingske Debat: <http://www.b.dk/kommentarer/forskel-paa-deleoekonomi-og-uber-oekonomi> (besøgt 3/5-2016)

Ryming, Peter Engels (28/3 2017), "Breaking: Uber trækker sig ud af Danmark". Artikel på inputmag.dk. <https://www.inputmag.dk/breaking-uber-traekker-sig-danmark/>

Said, Carolyn (10/11 2015), "Airbnb, Uber cast themselves as saviors of the middle class". Artikel i San Francisco Chronicle.

<http://www.sfchronicle.com/business/article/Airbnb-Uber-We-are-the-saviors-of-the-middle-6620729.php> (besøgt 15/9 2016)

Schønning Madsen, Morten (29/5 2016), "Dansk Erhverv: Den Danske Model kan også håndtere deleøkonomien". Artikel på Altinget.dk.

<http://www.alinget.dk/artikel/dansk-erhverv-den-danske-model-kan-sagtens-haandtere-deleoekonomien> (besøgt 16/9-2016)

Simonsen, Kim (9/11 2015), "Ordne forhold i deleøkonomien". Indlæg i Berlingske <http://www.b.dk/kommentarer/ordnede-forhold-i-deleoekonomi> (besøgt 9/9-2016)

SKAT, "Du udlejer et værelse eller en bolig en del af året".

<http://www.skat.dk/SKAT.aspx?oId=1615284> (besøgt 22/8-2016)

Statsministeriet 2016, "Regeringsgrundlag. Marienborgaftalen 2016 – for et friere, rigere og mere trygt Danmark".

<http://www.stm.dk/multimedia/Regeringsgrundlag2016.pdf> (besøgt 16/2-2017)

Svansø, Vibeke Lyngklip (8/7 2016), ”LO-boss forventer at Uber lukker ned i Danmark”. Artikel på Berlingske Business. <http://www.business.dk/transport/lo-boss-forventer-at-uber-lukker-ned-i-danmark> (besøgt 15/9-2016)

The Economist (25/1 2015), ”The Economist explains what disruptive innovation means”: <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2015/01/economist-explains-15> (besøgt 3/5-2016)

The Economist (3/1 2015), “There’s an app for that”. <http://www.economist.com/news/briefing/21637355-freelance-workers-available-moments-notice-will-reshape-nature-companies-and> (besøgt 15/9-2016)

Thiis, Elisabeth (7/8 2016), ”Uber-chef efter dom: Sagen er ikke slut”. Artikel på TV2’s hjemmeside. <http://nyheder.tv2.dk/samfund/2016-07-08-uber-chef-efter-dom-sagen-er-ikke-slut> (besøgt 15/9 2016)

Uber, <https://www.uber.com/cities/copenhagen/> (besøgt 2/9-2016)

Uber (22/1 2015), “In the Driver’s Seat: A Closer Look at the Uber Partner Experience”. <https://newsroom.uber.com/in-the-drivers-seat-understanding-the-uber-partner-experience/> (besøgt 3/5-2016)

Uber, <https://drive.uber.com/durban/documents/> (besøgt 25/8-2016)

Upwork, www.upwork.com/legal/ (besøgt 15/9-2016)

Vinik, Danny (17/6 2015), “Uber drivers: We aren’t employees”. Artikel på Politico. <http://www.politico.com/agenda/story/2015/06/uber-drives-consider-themselves-independent-contractors-000093> (besøgt 15/9-2016)

Wittorff, Jacob Ø. (12/11 2015), ”Sag kan trække ud i årevis: Ubers skæbne i Danmark kommer til at bygge på EU-sag”. Artikel på Computerworld.dk. <http://www.computerworld.dk/art/235489/sag-kan-traekke-ud-i-aarevis-ubers-skaebne-i-danmark-kommer-til-at-bygge-paa-eu-sag#mToOSb1c8U0ME4zi.99> (besøgt 15/9-2016)

World Economic Forum 2016, *Global Challenge Insight Report. The Future of Jobs – Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution*. World Economic Forum

World Economic Forum & Forum of Young Global Leaders 2013, *Young Global Leaders Circular Economy Innovation & New Business Models Dialogue*, Young Global Leaders Sharing Economy Dialogue Position Paper 2013

Yang, Sascha (11/7 2016), "Uber oven på dom: Travleste weekend nogensinde". Artikel på TV2 Lorrys hjemmeside. <http://www.tv2lorry.dk/artikel/politiet-har-ikke-ressourcer-til-gaa-efter-uber-chaufforerer> (besøgt 15/9-2016)

Young Entrepreneur Council (1/6 2016), "The 'Uber for X'-Model: Opportunities and Challenges". Artikel i Huffington Post. <http://www.huffingtonpost.com/young-entrepreneur-council/the-uber-for-x-model-opportunities-and-challenges> (besøgt 15/9-2016)

Østergaard, Nicolai (19/11 2014), Trafikstyrelsen melder Uber til politiet. Artikel på Børsen.dk. <http://borsen.dk/nyheder/virksomheder/artikel/1/294634/trafikstyrelsen-melder-uber-til-politiet.html> (besøgt 15/9-2016)

Østergaard Jensen, Eva Elisabeth (4/3 2016), "Nu melder Uber sig ind i DI – brancheforening raser". <http://www.business.dk/transport/nu-melder-uber-sig-ind-i-di-brancheforening-raser> (besøgt 15/9-2016)

8. Interviewoversigt

- 1: Byrial Bjørst, jurist, TL
- 2: Charlotte Dahm-Johansen, konsulent, Teknik og Design
- 3: Michael Svane, branchedirektør, DI
- 4: Morten Skov, politisk-økonomisk konsulent, HK/Privat
- 5: Peter Ahrenfeldt Schrøder, konsulent, LO