

GESUNDHEITSWESEN

Vermittlungsplattformen in der Pflege und Betreuung

Lara Nonnenmacher,
Anna Hegedüs,
Ulrich Otto; Careum Hochschule Gesundheit

In der Schweiz gibt es nur eine Handvoll Vermittlungsplattformen, die Pflege- und Betreuungsdienstleistungen anbieten. Ihre Relevanz in der Versorgungslandschaft ist noch sehr gering. Vor welchen Herausforderungen stehen sie und Menschen mit Hilfsbedarf bzw. deren betreuende Angehörige, die sich überlegen, dieses Angebot zu nutzen?

Die Versorgungssituation von Haushalten in betreuungs- bzw. hilfsintensiven Situationen ist oft sehr belastend für die beteiligten Pflegebedürftigen, ihre betreuenden und pflegenden Angehörigen und die weiteren Involvierten. Ferner sind professionelle Angebote von Spitex, Entlastungsdiensten und anderen etablierten Anbietenden zeitlich meist wenig flexibel und begrenzt, reagieren kaum auf individuelle Bedürfnisse und sind oft personell nicht ausreichend ausgestattet oder mit hohen Kosten verbunden (Otto et al. 2017). Dazu kommt, dass professionelle Anbieter (z. B. gemeinnützige Spitex) sich immer öfter aus der eigentlichen Betreuung (z. B. Hilfe im Haushalt, Besuche, Begleitedienste) zurückziehen und dass die sogenannte Care-Arbeit in ihrer ganzen Vielfalt zu grossen Anteilen von Angehörigen geleistet wird (Borioli Sandoz 2019, Otto et al. 2019).

Auch ehrenamtliche, vereinsgestützte oder genossenschaftliche Initiativen sind zeitlich und örtlich oft begrenzt (Hegedüs 2017) und häufig ungleich verteilt, egal ob in eher traditionellen (Besuchsdienste) oder neueren Formen (KISS, Zeitvorsorge o. ä.).

Vor diesem Hintergrund entfaltet sich der digitale Wandel, der zur Entstehung neuer Arbeitsformen führt. Onlineplattformen und Apps, die mithilfe von Algorithmen Marktplatz- und Matching-Prozesse optimieren, versprechen eine effizientere Gestaltung von Arbeitsangebot und Nachfrage mit niedrigeren Transaktionskosten (Mattmann et al. 2017). Dadurch eröffnen sich neue Möglichkeiten der Wertschöpfung und des Wettbewerbs. Diese Chancen und gleichzeitig die Lücken in der häuslichen Versorgung münden darin, dass private Unternehmen mit digitalen Ver-

mittlungsplattformen, neben Branchen wie Tourismus (z. B. Airbnb) und Mobilität (z. B. Uber), nun auch Bereiche des öffentlichen Sektors wie das Gesundheitswesen adressieren. Damit begegnen sie dem hohen Bedarf an flexiblen, individuellen, zeitnahen und bezahlbaren Pflege- und Betreuungsangeboten.

Doch welche Relevanz haben digitale Vermittlungsplattformen für die schweizerische Versorgungslandschaft? Können die Vermittlungsplattformen im Sinne der Gig-Economy das Angebot helfender Hände bereichern? Diese Fragen wurden anhand einer Literaturrecherche und mithilfe von Interviews mit Plattformbetreibenden untersucht. Die wichtigsten Erkenntnisse der Studie (Hegedüs, Nonnenmacher, Kunze, Otto 2020) werden nachfolgend vorgestellt. Das Explorationsprojekt wurde gefördert durch Drittmittel des Migros Kulturprozent.

WIE DEFINIEREN SICH VERMITTLUNGSPLATTFORMEN IM SINNE DER GIG-ECONOMY? Vermittlungsplattform meint das Angebot und die kommerzielle Vermittlung von Dienstleistungen über einen digitalen Marktplatz (Perren/Kozinets 2018). Im Fall der besprochenen Untersuchung sind es Tätigkeiten der Alltagsbegleitung und Betreuung, aber auch hauswirtschaftliche Dienste und «leichte Pflege» bzw. pflegenähe Tätigkeiten. Diese Plattformen sind keine klassischen Anbieter von Produkten und Dienstleistungen, sondern fungieren als technische Vermittler zwischen Privatpersonen und Anbietern, wie Betreuungs- bzw. Pflegekräften und Kundinnen oder Kunden (Abegg et al. 2017). Die Akteure können jederzeit die Rollen wechseln oder auch gleichzeitig ein Produkt bzw. eine Dienstleistung anbieten und konsumieren, wodurch die hergebrachte strikte Rollenenteilung aufgehoben wird. (Dieses Merkmal ist im Übrigen modifiziert ebenfalls in den Zeitgutschriftmodellen geradezu konstitutiv – egal ob sie schon mit moderner Plattformtechnologie operieren oder nicht.) In Fachkreisen wird dabei vom sogenannten Peer-to-Peer-Modell gesprochen (Schumich 2016).

Charakteristisch für plattformvermittelte Tätigkeiten im Sinne der Gig-Economy ist ihre Ortsabhängigkeit, d. h. sie muss lokal und physisch erbracht werden (Drahokoupil/Fabo 2016) – mit persönlichem Kontakt zwischen der Person, die den Auftrag erteilt, und derjenigen, die ihn ausführt (Engel-

hardt et al. 2017). Zusätzlich ist die Care-Arbeit, die auf Onlineplattformen angeboten wird, oftmals flexibel oder zeitlich begrenzt (Mattmann et al. 2017).

Schweizweit vermitteln drei Plattformen nur Betreuungs-, eine auch Pflegedienstleistungen.

DIE SITUATION IN DER SCHWEIZ Basierend auf der Definition von Vermittlungsplattformen konnten in der Schweiz vier Plattformen identifiziert werden, die Pflege und Betreuung im Sinne der Gig-Economy vermitteln: Seniorservice24 (seniorservice.ch), Gigme (gigme.ch), Care.com (care.com), Allhelp (allhelp.ch). Folgende Aspekte kennzeichnen diese Plattformen.

BETREUERISCHE VS. PFLEGERISCHE ANGEBOTE Auf drei der vier Schweizer Plattformen werden ausschliesslich betreuerische Dienstleistungen vermittelt: Das Angebot umfasst hauptsächlich hauswirtschaftliche Dienstleistung und Alltagsbegleitung, wie Gesellschaft leisten oder Begleitung zu Arztterminen sowie einfache körpernahe Tätigkeiten (z. B. Körperpflege und Hilfe beim Essen). Nur eine Plattform vermittelt zusätzlich professionelle pflegerische Dienstleistungen.

LEISTUNGSVERSPRECHEN

– Die untersuchten Plattformen zeichnen sich durch wohnortnahe und flexible Einsätze aus und ihre im Vergleich zur Spitex günstigeren Preise: Laut Betreibern gelingt dies dadurch, dass die Plattformen stark auf Selbstservice ausgerichtet sind – d. h. sie bieten keine Unterstützung beim Abschliessen von Arbeitsverträgen, keine Beratungs- und Koordinationshilfe und keine Qualitätssicherung.

- Die Kundschaft kann die erbrachte Dienstleistung mithilfe von Bewertungsoptionen bewerten.
- Weitere IT-Funktionalitäten ermöglichen eine gewisse Transparenz, insofern als die Kundschaft Einsicht in Dokumente wie Zeugnisse, Lebenslauf und Arbeitserfahrungen der Anbietenden erhalten oder sie und Anbietende autonom und eigenverantwortlich Arbeitsverträge abschliessen können.
- Zwei Plattformen versprechen einen sozialversicherten Lohn.
- Es gibt keine individuelle Pflegeberatung.

ARBEITSBEDINGUNGEN Da die Plattformen nicht als Arbeitgeberinnen, sondern nur als Vermittlerinnen fungieren, erfolgt der Vertragsabschluss direkt zwischen Kundschaft und Gig-Worker. Die Plattformen empfehlen das Abschliessen von Arbeitsverträgen. Die Arbeitsverträge orientieren sich am Obligationenrecht. Es gelten die kantonalen Bestimmungen des Normal- oder Gesamtarbeitsvertrags, welche die Rechte wie Kündigung/Austritt, berufliche Vorsorge und Arbeitszeiten regeln. Ausserdem erhält die anbietende Person eine AHV-Nummer, wodurch die Abgabe von Sozialversicherungsbeiträgen (AHV, IV, EO und ALV-Beiträge) gewährleistet wird. Der Haushalt oder die Plattform selbst verpflichten sich, die Person ab einer Beschäftigungsdauer von acht Stunden pro Woche gegen Berufs- und Nichtberufsunfälle zu versichern. Eine Sicherstellung seitens der Plattformen zur Einhaltung arbeitsrechtlicher Vorgaben gibt es jedoch nicht.

QUALITÄTSSICHERUNG Mit Blick auf Qualitätssicherung gehen die Plattformen unterschiedlich vor. So kann das Hochladen gängiger Bewerbungsunterlagen wie (Arbeits-) Zeugnisse, Zertifikate oder Lebensläufe für die Gig-Worker fakultativ oder obligatorisch sein. Dadurch dass die potenziellen Betreuungs- und Pflegekräfte ihre beruflichen Kompetenzen ausweisen, indem sie bereits bei ihrer Registrierung auf der Plattform ihre Unterlagen hinterlegen, findet eine erste Qualitätssicherung statt. Dies ist insbesondere beim Angebot kassenpflichtiger Pflegeleistungen (z. B. Behandlungs- oder Grundpflege) unabdingbar. Bei Verstoss gegen die Nutzungsbedingungen oder dem Hinterlegen falscher Angaben können Profile umgehend gelöscht werden.

Da sich die Plattformen zu keiner Zeit als Arbeitgeber verstehen, werden weder Fort- und Weiterbildungen angeboten, noch Beratung oder Rechtsschutz im Falle von Beschwerden oder einer tatsächlichen Gefährdung der involvierten Personen gewährt. Während Registrierungsprozesse und Nutzungsbedingungen eine erste Qualitätssicherung des Angebots ermöglichen, wird die Qualität der vor Ort erbrachten Dienstleistung ausschliesslich durch nachträgliche Bewertungsoptionen sichtbar gemacht.

VOR WELCHEN HERAUSFORDERUNGEN STEHEN PLATTFORMBETREIBER UND BETROFFENE?

Die Interviews und Rechercharbeiten zeigen, wie sehr die Vermittlung von betreuenden und pflegerischen Dienstleistungen über Plattformen im Sinne der Gig-Economy in der Schweiz noch in den Kinderschuhen steckt. Mit verhältnismässig wenig Registrierungen und einigen hundert Vermittlungen nehmen die Plattformen derzeit keine relevante Position in der schweizerischen Betreuungs- und Pflege Landschaft ein, obwohl sie zum Teil bereits seit mehreren Jahren existieren.

Plattformen nehmen in der schweizerischen Betreuungs- und Pflege Landschaft derzeit keine relevante Stellung ein.

Neben fehlendem Vertrauen und geringer Akzeptanz behindern auch die ungesicherte Qualität des Angebots und unzureichende Attraktivität des Standorts Schweiz in gewerbe- und versicherungsrechtlicher Hinsicht die Nutzung von Plattformen. Dies verhinderte bisher das Zustandekommen eines sogenannten Sogeffektes. Der Erfolg der Unternehmen hängt nämlich massgeblich davon ab, wie viele Nutzerinnen und Nutzer – Hilfesuchende und Anbietende – auf der jeweiligen Plattform wie häufig aktiv sind. Das Ziel ist

es, rasch möglichst viele Anbietende und Nutzende zu akquirieren und langfristig an die Plattform zu binden (Schreyer/Schrape 2018).

MANGELNDE AKZEPTANZ UND FEHLENDES VERTRAUEN Es gibt hauptsächlich zwei Gründe für die offensichtliche Zurückhaltung gegenüber Vermittlungsplattformen. Erstens färben öffentlich stark diskutierte problematische Aspekte wie etwa schlechte Arbeitsbedingungen von Uber-Fahrerinnen und -Fahrern negativ auf die Vermittlungsplattformen für Pflege und Betreuung ab. Selbst transparente Anstellungsmodelle, wie sie bei den befragten Plattformen teilweise gefunden wurden, konnten der schlechten Vorbildern geschuldeten mangelnden Akzeptanz nicht ausreichend entgegenwirken.

Zweitens ist es anspruchsvoll, das in der Pflege und Betreuung essenzielle Vertrauen im virtuellen Raum aufzubauen. Anders als bei den Plattformen der Tourismus- oder Transportbranche wird in der Pflege und Betreuung grundsätzlich die Privatsphäre durchbrochen. Es braucht mehr Vertrauen, jemandem Zutritt in sein Schlafzimmer zu gewähren, als ein freies Zimmer oder eine Wohnung auf einem Onlineportal anonym zu vermarkten. Zudem sind es vor allem Verlässlichkeit und die hohe Integrität aller im Pflegesetting involvierten Akteure, die die Grundlage für eine gute Pflegebeziehung bilden. Deswegen müssen Vermittlungsplattformen und Gig-Worker in der Pflege und Betreuung eigene Strategien entwickeln, um Vertrauenswürdigkeit und Verlässlichkeit bereits vor einem ersten persönlichen Treffen zu vermitteln. Die aktuellen Strategien (z. B. über ihre Profile, Bewertungen, Kundenaussagen) scheinen in Anbetracht der geringen Plattformnutzung dafür nicht ausreichend.

Das Zusammenspiel von zu geringer Akzeptanz und fehlendem Vertrauen hat offenbar besonders bei den älteren Bevölkerungsgruppen einen negativen Einfluss auf die Nutzung von Vermittlungsplattformen. «Grundsätzlich sind es die 55- bis 65-Jährigen, die für sich oder für Angehörige (z. B. ihre Eltern; die Verf.) nach Betreuungsangeboten suchen, wohingegen 30- bis 35-Jährige nach Babysittern suchen», so ein Plattformbetreiber. Im Vergleich zur Vermittlung von Seniorenbetreuung hat die Vermittlung von Babysittern mehr Zuspruch. Eventuell wird es in Zukunft einen Wandel

geben, wenn die heute jüngeren Generationen das Alter erreichen, in dem sie oder ihre Angehörigen Betreuungsangebote brauchen.

Babysitter werden über Plattformen häufiger gesucht als Seniorenbetreuung.

UNGESICHERTE QUALITÄT DES ANGEBOTS Da die Plattformen nur als Vermittler fungieren, sehen sie die Qualitätssicherung nicht in ihrem Verantwortungsbereich. Gerade in Situationen, wo es um die Unterstützung für Menschen mit körperlichen und/oder kognitiven Einschränkungen, Mehrfacherkrankungen oder in schwierigen sozialen Situationen geht, ist es jedoch besonders wichtig, die Qualität der Betreuung gegenüber den hilfsbedürftigen Menschen sicherzustellen. Wenn die Plattformen hierzu keine oder nur wenige Massnahmen anbieten, müssen involvierte Angehörige oder die Kundschaft selber für die Qualitätskontrolle sorgen. Dies setzt jedoch ein gewisses Mass an Präsenz von Angehörigen voraus, welche die Fähigkeit und Bereitschaft haben, Anbieter-Kompetenzen zu beurteilen oder missbräuchliche und fehlerhafte Handlungen zu erkennen und über adäquate Kanäle mitzuteilen. Oft ist allerdings der Bedarf zur Inanspruchnahme von Dienstleistungen gerade bei denjenigen Unterstützungsbedürftigen am höchsten, die gar nicht auf Angehörige – oder nicht auf Angehörige vor Ort – zurückgreifen können (Franke et al. 2019), womit ausgerechnet bei dieser Gruppe ein wichtiges Korrektiv fehlt.

GERINGE STANDORTATTRAKTIVITÄT Neben den bereits beschriebenen Herausforderungen sind auch gewerbe- und versicherungsrechtliche Hürden mitverantwortlich dafür, dass der Standort Schweiz momentan für eine dynamischere Entwicklung im Bereich der Gig-Economy (noch) nicht attraktiv genug ist. Gewerberechtliche Aspekte, wie

das Anmelden eines eigenen Gewerbes, sind in der Schweiz im Vergleich etwa zu Deutschland schwieriger. Zudem gibt es dort das «Pflegegeld» als Cash-Leistung für Pflegebedürftige, das für frei gewählte Hilfen eingesetzt werden kann. Hinzu kommt in der Schweiz die AHV- und Unfallversicherungspflicht ab einer Beschäftigungsdauer von mehr als acht Stunden pro Woche. Diese und weitere Rahmenbedingungen führen dazu, dass die Plattformen für alle Beteiligten vergleichsweise doch weniger (preis-)günstig sind. Das könnte auch erklären, wieso es zu verhältnismässig wenigen Registrierungen kommt.

Gleichzeitig sind auch andere Unternehmen gegenüber Investitionen im Bereich plattformvermittelter Dienstleistungen sehr zurückhaltend, sodass sich die finanziell ungünstige Lage der Plattformen weiter verschärft.

AUSBLICK Derzeit haben Plattformen aus dem Bereich der Gig-Economy empirisch keine nennenswerte Relevanz für den Markt und das Schweizer Gesundheitssystem. Vorausgesetzt, sie sind in der Lage, einige grundlegende Herausforderungen anzugehen, haben sie aber durchaus quantitatives Entwicklungspotenzial. Der noch geringe Markterfolg könnte damit zugleich entscheidender Antrieb sein, darüber hinaus auch ihren gesellschaftlichen Nutzwert deutlich zu steigern. Zum einen ist die Qualitätssicherung so voranzutreiben, dass die Professionalität der vermittelten Pflege und Betreuung insbesondere von den

Angehörigen der Unterstützungsbedürftigen wahrgenommen und das gewonnene Wissen geteilt werden kann. Zum anderen müssen sie Wege finden, wie sich das Vertrauen herstellen lässt – Vertrauen, das unerlässlich für den Beziehungsaufbau ist, den es für eine qualitativ hochstehende Betreuung und Pflege braucht.

Daneben bräuchte es externe Bedingungen, auf welche die Plattformen angewiesen sind, zu denen sie auch beitragen können, die sie aber nicht alleine hervorbringen können: sinnvoll gesetzte Anreize für gute häusliche Settings, zeitliche und räumliche Verfügbarkeit von Betreuungsressourcen und Alternativangeboten, innovative Formen von Koordination und Case-Management insbesondere bei komplexen Konstellationen, Konsumentenkompetenz u.v.a.m. Insgesamt bräuchte es also noch eine ganze Menge, damit Vermittlungsplattformen der Gig-Economy als veritable Ergänzung zur häuslichen Versorgung zum Tragen kommen – neben und mit freiwilligen und genossenschaftlichen Initiativen, Zeitgutschrift-Helfenden, Spitexorganisationen und der 24h-Betreuung – und nicht als Ersatz professioneller Pflege.

Mehr Luft zum Atmen für betreuende Angehörige (Otto et al. 2019) auch bei viel Betreuungsaufwand oder in Notsituationen (Kaspar et al. 2019), genug Betreuung auch für Menschen mit Demenz, für Menschen mit komplexem Hilfsbedarf und/oder Menschen ohne nahe Angehörige am Gesundheitsstandort Privathaushalt (Otto/Bischofberger 2020) und so weiter und so fort: Überall hier braucht es eine tragfähigere Mixed-Economy-of-Care, mit gut gemanagten häuslichen Settings, die sich auf mehrere Schultern verteilen. Weitere helfende Hände sind dringend gesucht – aber nur in einem gut integrierten Unterstützungsmix. Beratung, Case-Management, Transparenz und Qualitätssicherung sind dabei unverzichtbar.

In dieser Spur könnten – mit zunehmender Akzeptanz und der nötigen E-Health-Literacy zur Inanspruchnahme online-vermittelter Dienstleistungen – Vermittlungsplattformen ein wichtiger Mosaikstein werden, deren spannende und neue Qualitäten auch auf soziale und öffentliche Unternehmen «ausstrahlen» könnten. Denn von den besten Vermittlungsplattformen liesse sich einiges lernen, z. B. in Sachen Digitalisierung der Vermittlung und Koordination (Matching-Algorithmen usw.), aber auch in puncto Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Unterstützungsbedürfti-

Damit die Plattformen vermehrt genutzt werden, müssen die Qualitätssicherung verbessert, Vertrauen hergestellt und Anreize sinnvoll gesetzt werden.

gen und ihre Angehörigen oder bezüglich der Flexibilität gegenüber Mitarbeitendenbedürfnissen. Und ebenso denkbar wären gemeinwirtschaftlich und gegebenenfalls sozialräumlich orientierte Plattformen, die sich konsequent an Qualität und am Nutzen der Beteiligten orientieren würden: den betreuungs- und pflegebedürftigen Menschen, aber auch den Betreuungs- und Pflegekräften. ■

LITERATURVERZEICHNIS

Hegedüs, Anna; Nonnenmacher, Lara; Kunze, Christophe; Otto, Ulrich (2020): «Digitale Vermittlungsplattformen in Pflege und Betreuung»; in Meißner, Anne; Kunze, Christophe (Hg.): *Neue Technologien in der Pflege. Wissen, Verstehen, Handeln*; Stuttgart: Kohlhammer.

Otto, Ulrich; Bischofberger, Iren (2020, in Vorb.): «Gesundheitsstandort Privathaushalt – mehr Aufmerksamkeit nötig», in *Theorie und Praxis der Sozialen Arbeit* 71, Nr. 1.

Borioli Sandoz, Valérie (2019): «Die Stimme der betreuenden Angehörigen in Bern», in *Soziale Sicherheit CHSS*, Nr. 4, 2019, S. 23–27: www.soziale-sicherheit-chss.ch > Schwerpunkte & Ausgaben.

Franke, Annette; Kramer, Birgit; Jann, Pirkko Marit; van Holten, Karin; Zentgraf, Amelie; Otto, Ulrich; Bischofberger, Iren (2019): «Aktuelle Befunde zu «distance caregiving» – Was wissen wir und was (noch) nicht?», in *Z Gerontol Geriat* 52, Nr. 6, S. 521–528.

Kaspar, Heidi; Arrer, Eleonore; Berger, Fabian; Hechinger, Mareike; Sellig, Julia; Stängle, Sabrina; Otto, Ulrich; Fringer, André (2019): *Unterstützung für betreuende Angehörige in Einstiegs-, Krisen- und Notfallsituationen. Schlussbericht des Forschungsmandats G04 des Förderprogramms Entlastungsangebote für betreuende Angehörige 2017–2020*; [Bern: BAG]; www.bag.admin.ch/betreuende-angehoerige-programmteil1.

Otto, Ulrich; Leu, Agnes; Bischofberger, Iren; Gerlich, Regina; Riguzzi, Marco; Jans, Cloé; Golder, Lukas (2019): *Bedürfnisse und Bedarf von betreuenden Angehörigen nach Unterstützung und Entlastung – eine Bevölkerungsbefragung. Schlussbericht des Forschungsprojekts G01a des Förderprogramms Entlastungsangebote für betreuende Angehörige 2017–2020*; [Bern: BAG]; www.bag.admin.ch/betreuende-angehoerige-programmteil1.

Perren, Rebeca; Kozinets, Robert V. (2018): «Lateral Exchange Markets. How Social Platforms Operate in a Networked Economy», in *Journal of Marketing* 82, Nr. 1, S. 20–36.

Schreyer, Jasmin; Schrape, Jan-Felix (2018): «Plattformökonomie und Erwerbsarbeit. Auswirkungen algorithmischer Arbeitskoordination – das Beispiel Foodora», in *Arbeits- und Industriezoologische Studien* 11, Nr. 2, S. 262–278.

Abegg, Andreas; Grampp, Michael; Zobrist, Luc; (2017): «Neue Technologien machen viele Regulierungen überflüssig», in *Die Volkswirtschaft*, Nr. 3, 2017, S. 66–67.

Engelhardt, Sebastian von; Wangler, Leo; Wischmann, Steffen (2017): *Eigenschaften und Erfolgsfaktoren digitaler Plattformen*; [Berlin: Begleitforschung AUTONOMIK für Industrie 4.0 (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie)]; www.digitale-technologien.de > Startseite > Service > Publikationen.

Hegedüs, Anna (2017): *Über in der Pflege*. Careum. Careum Blog: www.blog.careum.ch.

Mattmann, Michael; Walther, Ursula; Frank, Julian; Marti, Michael (2017): *Die Entwicklung atypisch-prekärer Arbeitsverhältnisse in der Schweiz*; [Bern: Staatssekretariat für Wirtschaft SECO]. Arbeitsmarktpolitik Nr. 48: www.seco.admin.ch > Publikationen & Dienstleistungen > Publikationen > Arbeit > Arbeitsmarktanalyse > Informationen zur Arbeitsmarktforschung > Die Entwicklung atypisch-prekärer Arbeitsverhältnisse in der Schweiz.

Otto, Ulrich; Hegedüs, Anna; Kaspar, Heidi; Kofler, Andrea; Kunze, Christophe (2017): «Pflege und Betreuung à la Uber und Airbnb?», in *Krankenpflege*, Nr. 3, 2017, S. 1–7.

Drahokoupil, Jan; Fabo, Brian (2016): «The platform economy and the disruption of the employment relationship», in *ETUI Policy Brief* 2016, Nr. 5, S. 1–6.

Schumich, Simon (2016): *Sharing Economy, Die Ökonomie des Teilens aus Sicht der ArbeitnehmerInnen*. Wien: ÖGB Verlag.



Lara Nonnenmacher

MSc Psychologie, wissenschaftliche Mitarbeiterin, Forschungsinstitut der Careum Hochschule Gesundheit; F+E-Programm «Aging at Home». lara.nonnenmacher@careum-hochschule.ch



Anna Hegedüs

MA Pflegewissenschaften, wissenschaftliche Mitarbeiterin, Forschungsinstitut der Careum Hochschule Gesundheit; F+E-Programm «Aging at Home». anna.hegedues@careum-hochschule.ch



Ulrich Otto

Prof. Dr. rer. soc. habil., Leiter Forschung Careum Hochschule Gesundheit (2014–2020), Leiter Age-Research-Netzwerk. ulrich.otto@age-research.net