



Freitag, 13. März 2026, 16:00 Uhr
~10 Minuten Lesezeit

Arbeiten ohne Sicherheit

Plattformökonomien verschieben soziale Sicherheiten und schaffen ein System von Arbeit auf Abruf.

von Günther Burbach
Bild: Collage mit Fotos von Shutterstock.com (anyamuse, aerogondo2)

Arbeit war in der Bundesrepublik über Jahrzehnte klar strukturiert. Unbefristete Vollzeitbeschäftigung,

tarifliche Absicherung, Sozialversicherungspflicht, Kündigungsschutz – dieses Modell galt als Normalarbeitsverhältnis. Es bildete die Grundlage des Sozialstaats. Renten-, Kranken- und Arbeitslosenversicherung waren auf kontinuierliche Erwerbsbiografien ausgerichtet. Wer arbeitete, war eingebunden in ein System kollektiver Absicherung. Dieses Modell ist nicht verschwunden. Doch es ist nicht mehr allein prägend.

In den vergangenen zwei Jahrzehnten hat sich die Arbeitswelt ausdifferenziert. Neben klassischen Beschäftigungsverhältnissen sind atypische Formen gewachsen: befristete Verträge, Leiharbeit, Minijobs, Solo-Selbstständigkeit, projektbasierte Tätigkeit. Ein Teil dieser Entwicklung ist Folge technologischer Veränderungen. Digitale Plattformen ermöglichen die Vermittlung von Arbeitsaufträgen in Echtzeit, lokal oder global.

Unter dem Begriff „Gig-Economy“ wird eine Form der Erwerbstätigkeit verstanden, bei der Arbeit in einzelnen Aufträgen, sogenannten „Gigs“, organisiert wird. Plattformen vermitteln zwischen Auftraggebern und Ausführenden. Die Beziehung ist oft kurzfristig, projektbezogen und formal selbstständig.

Lieferdienste, Fahrdienste, digitale Freelancer-Plattformen oder Clickworking-Portale sind sichtbare Beispiele. Doch die Struktur reicht weiter. Auch Medienarbeit, IT-Projekte, Designleistungen oder Beratungsaufträge werden zunehmend plattformbasiert vergeben. Die Grenze zwischen klassischer Selbstständigkeit und plattformvermittelter Tätigkeit ist dabei fließend.

Offiziell wird diese Entwicklung als Flexibilisierung beschrieben. Plattformarbeit ermögliche niedrigschwelligen Zugang zum Arbeitsmarkt. Sie biete zeitliche Freiheit, selbstbestimmte Auftragsannahme und zusätzliche Einkommensquellen. Gerade für Studierende, Personen mit Betreuungspflichten oder Menschen in Übergangsphasen könne sie eine Brücke sein. Diese Argumentation ist nicht unplausibel.

Tatsächlich berichten manche Plattformarbeiter von der Möglichkeit, Arbeitszeiten selbst zu steuern. Auch der Marktzugang ist vereinfacht. Digitale Profile ersetzen klassische Bewerbungsverfahren, Bewertungen durch Kunden schaffen Transparenz. Gleichzeitig jedoch verschiebt sich die Risikoverteilung.

In klassischen Beschäftigungsverhältnissen trägt der Arbeitgeber einen Teil des wirtschaftlichen Risikos. Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, Urlaubsanspruch, Beiträge zur Sozialversicherung – sie sind Teil des institutionellen Rahmens. In der Gig-Economy liegt dieses Risiko stärker beim Individuum.

Viele Plattformarbeiter gelten formal als Selbstständige. Damit sind sie selbst verantwortlich für Krankenversicherung, Altersvorsorge und Absicherung gegen Arbeitslosigkeit.

Einkommensschwankungen müssen eigenständig aufgefangen werden. Ein plötzlicher Wegfall von Aufträgen ist kein Kündigungsfall, sondern Marktrisiko.

Hier entsteht eine strukturelle Verschiebung: Unternehmerische Risiken werden individualisiert.

Statistisch betrachtet ist Solo-Selbstständigkeit kein Randphänomen. In Deutschland arbeiten Millionen Menschen ohne sozialversicherungspflichtige Beschäftigung als Selbstständige ohne eigene Angestellte. Nicht alle sind Teil der Gig-Economy, doch ein

wachsender Anteil nutzt digitale Vermittlungsplattformen.

Ein zentrales Problem ist Einkommensvolatilität. Plattformarbeit ist häufig nicht kontinuierlich. Auftragslage, Nachfrage, algorithmische Priorisierung – all dies beeinflusst die Verdienstmöglichkeiten. Planbarkeit sinkt. Wer auf Plattformarbeit als Haupteinkommen angewiesen ist, trägt ein höheres Risiko von Einkommenslücken.

Hinzu kommt die Frage der Scheinselbstständigkeit. In manchen Fällen ist die formale Selbstständigkeit juristisch umstritten. Wenn Arbeitszeiten faktisch vorgegeben, Preise einseitig bestimmt oder Arbeitsmittel kontrolliert werden, verschwimmt die Grenze zwischen Selbstständigkeit und abhängiger Beschäftigung. Gerichte in verschiedenen Ländern haben hierzu unterschiedlich entschieden.

Deutschland verfügt über arbeitsrechtliche Kriterien zur Abgrenzung. Doch die Praxis digitaler Plattformen ist dynamisch. Vertragskonstruktionen werden angepasst, Modelle modifiziert. Die Regulierung hinkt technologischen Innovationen häufig hinterher.

Ein weiterer struktureller Punkt ist die internationale Konkurrenz. Digitale Plattformen operieren global. Ein Auftrag auf einer Online-Freelancer-Plattform kann von Anbietern weltweit bearbeitet werden. Preiswettbewerb ist damit nicht nur regional, sondern global. Für hochqualifizierte Spezialisten kann dies Chancen eröffnen. Für Tätigkeiten mit geringer Qualifikation bedeutet es oft Preisdruck.

Das deutsche Sozialversicherungssystem basiert historisch auf kontinuierlicher, beitragspflichtiger Beschäftigung. Rentenansprüche entstehen durch regelmäßige Einzahlungen. Krankenversicherung ist verpflichtend, doch Beiträge müssen selbst getragen werden. Für Selbstständige kann dies finanziell belastend sein, insbesondere bei schwankenden Einkommen.

In der Praxis zeigen sich mehrere Muster:

Erstens: Plattformarbeit wird häufig als Zuverdienst genutzt. In diesen Fällen ergänzt sie ein bestehendes Haupteinkommen.

Zweitens: Sie dient als Übergangslösung, etwa zwischen zwei festen Beschäftigungen.

Drittens: Sie wird zur dauerhaften Haupterwerbsquelle, mit entsprechenden Unsicherheiten.

Besonders im dritten Fall entstehen soziale Risiken. Fehlende Altersvorsorge kann langfristige Folgen haben. Wer über Jahre hinweg geringe oder unregelmäßige Beiträge leistet, riskiert spätere Versorgungslücken. Die Individualisierung von Verantwortung führt zu einer Verschiebung von sozialer Absicherung in private Vorsorge.

Offizielle Positionen betonen, dass Selbstständigkeit per se unternehmerisches Risiko beinhaltet. Der Staat stellt Rahmenbedingungen bereit, nicht Einkommensgarantien. Gleichzeitig existieren politische Initiativen zur besseren Absicherung von Solo-Selbstständigen. Diskussionen über obligatorische Altersvorsorge für Selbstständige werden seit Jahren geführt.

Die Gig-Economy steht damit im Spannungsfeld zwischen Innovationsförderung und Sozialschutz. Einerseits gilt sie als Ausdruck digitaler Modernisierung. Andererseits stellt sie bestehende Sicherungssysteme vor neue Herausforderungen.

Ein weiterer Aspekt ist die Steuerungslogik der Plattformen. Aufträge werden häufig durch Algorithmen verteilt. Bewertungen beeinflussen Sichtbarkeit. Ranking-Systeme entscheiden über Auftragswahrscheinlichkeit. Diese Mechanismen sind selten

transparent. Arbeitende sind abhängig von Plattformregeln, die einseitig geändert werden können.

Hier entsteht eine neue Form der Abhängigkeit: nicht durch den direkten Vorgesetzten, sondern durch algorithmische Struktur. Entscheidungen über Sperrungen, Deaktivierungen oder Priorisierung erfolgen häufig automatisiert. Einspruchsmöglichkeiten sind begrenzt.

Die klassische Hierarchie wird ersetzt durch digitale Steuerung.

Das bedeutet nicht zwangsläufig Ausbeutung. Doch es bedeutet eine Verschiebung von Machtverhältnissen. Plattformbetreiber kontrollieren Infrastruktur, Kundenzugang und Bewertungsmechanismen. Arbeitende sind austauschbar, wenn das Angebot hoch ist.

Gleichzeitig existieren Versuche kollektiver Organisierung. Plattformarbeiter schließen sich zu Initiativen zusammen, fordern transparente Regeln und bessere Vergütung. Gewerkschaften reagieren mit neuen Organisationsstrategien. Die Regulierung auf europäischer Ebene, insbesondere durch die geplante Plattformrichtlinie, zielt darauf ab, Scheinselbstständigkeit klarer zu definieren.

Doch diese Prozesse sind im Fluss. Die Gig-Economy entwickelt sich schneller als viele politische Verfahren.

Insgesamt zeigt sich ein ambivalentes Bild: Plattformarbeit schafft Zugang und Flexibilität. Sie ermöglicht neue Erwerbsformen jenseits traditioneller Strukturen. Gleichzeitig verschiebt sie Risiken und erzeugt Unsicherheiten, die im klassischen Sozialmodell nicht vorgesehen waren.

Die zentrale Frage lautet daher nicht, ob Plattformarbeit existieren sollte. Sie lautet, wie sie in ein System sozialer Sicherung integriert werden kann.

Arbeit bleibt Grundlage gesellschaftlicher Teilhabe. Wenn sich ihre Struktur verändert, müssen auch Sicherungssysteme angepasst werden. Andernfalls entsteht eine wachsende Gruppe Erwerbstätiger, die formal selbstständig, faktisch jedoch strukturell unsicher ist.

Die stille Ausweitung der Prekarität vollzieht sich nicht spektakulär. Sie geschieht schrittweise, mit jeder Individualisierung von Risiko.

Algorithmische Steuerung und die Individualisierung des Arbeitsrisikos

Die Gig-Economy unterscheidet sich nicht nur durch ihre Vertragsform von klassischen Arbeitsverhältnissen. Sie unterscheidet sich auch durch ihre Steuerungsmechanismen. Während in traditionellen Betrieben Hierarchien, Vorgesetzte und Betriebsvereinbarungen den Arbeitsalltag strukturieren, erfolgt in der Plattformökonomie ein erheblicher Teil der Kontrolle digital. Algorithmen verteilen Aufträge, berechnen Preise, bewerten Leistungen und entscheiden über Sichtbarkeit.

Diese Entwicklung verändert das Verhältnis zwischen Arbeitenden und Auftraggebern grundlegend.

Plattformbetreiber stellen in der Regel lediglich die Infrastruktur bereit: eine digitale Schnittstelle, über die Angebot und Nachfrage zusammengeführt werden. Formal tritt die Plattform als Vermittler auf. Sie sieht sich nicht als Arbeitgeber, sondern als technischer Dienstleister. Die Arbeitenden gelten als selbstständige

Unternehmer, die ihre Dienste anbieten.

Doch diese formale Konstruktion verdeckt eine asymmetrische Realität. Die Plattform definiert Geschäftsbedingungen, Gebühren, Ranking-Systeme und Bewertungslogiken. Sie bestimmt, welche Aufträge sichtbar sind, welche Anbieter bevorzugt werden und unter welchen Bedingungen ein Zugang zur Plattform bestehen bleibt. Wer gegen Nutzungsregeln verstößt oder schlechte Bewertungen erhält, kann de facto von der Erwerbsquelle ausgeschlossen werden, häufig ohne langwierige arbeitsrechtliche Verfahren.

Hier entsteht eine neue Form von Abhängigkeit. Sie ist nicht personell, sondern strukturell. Es gibt keinen direkten Vorgesetzten, der Anweisungen erteilt. Stattdessen entscheidet ein algorithmisches System über Chancen und Sichtbarkeit. Diese Systeme sind für Außenstehende meist intransparent. Kriterien für Ranking oder Priorisierung werden selten vollständig offengelegt.

Arbeitende reagieren auf diese Unsicherheit mit Anpassungsstrategien. Sie versuchen, Bewertungen zu optimieren, Reaktionszeiten zu verkürzen, möglichst viele Aufträge anzunehmen, um im System sichtbar zu bleiben. Das führt zu einer Verdichtung von Arbeit. Pausen werden verkürzt, Arbeitszeiten ausgeweitet, um im Wettbewerb nicht zurückzufallen.

Der Druck entsteht nicht durch unmittelbare Weisung, sondern durch strukturelle Anreize.

Diese Form der Steuerung wird in der Forschung häufig als „algorithmisches Management“ bezeichnet. Sie ersetzt klassische Hierarchien durch datenbasierte Kontrolle. Effizienz, Schnelligkeit und Bewertungsdurchschnitt werden zu zentralen Indikatoren. Wer diese Kriterien nicht erfüllt, verliert Aufträge.

Gleichzeitig entfällt ein wesentlicher Bestandteil traditioneller Beschäftigung: kollektive Interessenvertretung. Plattformarbeiter sind häufig räumlich isoliert. Sie arbeiten allein, ohne festen Betrieb, ohne täglichen Austausch mit Kollegen. Gewerkschaftliche Organisation ist dadurch erschwert. Arbeitsbedingungen werden individuell verhandelt oder vielmehr akzeptiert.

Diese Individualisierung hat mehrere Folgen:

Erstens verschiebt sich das Verhandlungsmachtverhältnis. Während klassische Beschäftigte durch Tarifverträge oder Betriebsräte vertreten werden können, stehen Plattformarbeiter oft alleine vor Vertragsbedingungen. Änderungen der Geschäftsbedingungen erfolgen einseitig durch die Plattform. Zustimmung ist faktisch Voraussetzung für weitere Nutzung.

Zweitens entsteht eine psychologische Dimension der Unsicherheit. Das Einkommen schwankt, Aufträge sind nicht garantiert, Bewertungen können jederzeit sinken. Planbarkeit reduziert sich. Diese Unsicherheit wirkt sich auf Lebensplanung, Kreditwürdigkeit und familiäre Stabilität aus.

Drittens wird das Risiko wirtschaftlicher Schwankungen externalisiert. Fällt die Nachfrage, trägt nicht die Plattform die Kosten, sondern die Arbeitenden. Fixkosten wie Krankenversicherung oder Altersvorsorge bleiben bestehen, auch wenn Aufträge ausbleiben.

Offizielle Perspektiven betonen weiterhin die Vorteile: niedrige Markteintrittsschwellen, flexible Zeiteinteilung, unternehmerische Freiheit. Diese Argumente sind nicht unzutreffend. Für manche Personen bietet Plattformarbeit tatsächlich eine Möglichkeit, selbstbestimmt zu arbeiten oder Einkommen flexibel zu ergänzen.

Doch strukturell betrachtet entsteht eine Verschiebung vom kollektiven zum individuellen Risiko. Der Sozialstaat war historisch darauf ausgerichtet, Risiken zu bündeln: Krankheit, Arbeitslosigkeit, Alter. Plattformarbeit fragmentiert Erwerbsbiografien. Beiträge werden unregelmäßig geleistet, Einkommensverläufe sind volatil. Das bestehende Sicherungssystem ist darauf nur bedingt vorbereitet.

Die politische Reaktion auf europäischer Ebene zeigt, dass diese Problematik erkannt wurde. Die geplante EU-Richtlinie zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Plattformarbeit zielt darauf ab, Kriterien für Scheinselbstständigkeit zu präzisieren. Wenn Plattformen faktisch Weisungen erteilen oder Kontrolle ausüben, sollen Arbeitende als Beschäftigte gelten, mit entsprechenden Rechten.

Diese Regulierung ist ein Versuch, neue Arbeitsformen in bestehende arbeitsrechtliche Kategorien zu integrieren. Sie ist jedoch umstritten. Plattformbetreiber warnen vor Innovationshemmnissen, Arbeitende befürchten teilweise Verlust an Flexibilität. Der Gesetzgebungsprozess zeigt die Spannung zwischen Modernisierung und Schutz.

Ein weiterer Aspekt ist die globale Dimension. Digitale Plattformen operieren grenzüberschreitend. Regulierung in einem Mitgliedstaat kann durch Sitzverlagerung oder Vertragskonstruktionen umgangen werden. Nationale Sozialstaaten stehen vor der Herausforderung, transnationale Geschäftsmodelle zu erfassen.

Damit wird die Gig-Economy zu einer systemischen Frage. Es geht nicht nur um einzelne Berufsgruppen, sondern um die Zukunft des Erwerbsmodells. Wenn immer mehr Tätigkeiten projektbasiert und plattformvermittelt erfolgen, stellt sich die Frage, wie soziale

Sicherung organisiert wird.

Ein mögliches Szenario ist die Ausweitung obligatorischer Vorsorge auch für Selbstständige. Ein anderes wäre eine stärkere Steuerfinanzierung sozialer Sicherungssysteme, um Beitragslücken auszugleichen. Beide Optionen sind politisch sensibel, da sie Verteilungsfragen berühren.

Gleichzeitig darf die Debatte nicht pauschalisieren. Plattformarbeit ist heterogen. Hochqualifizierte IT-Spezialisten mit internationaler Kundschaft befinden sich in einer anderen Position als Lieferfahrer mit lokal begrenztem Aktionsradius. Einkommensniveaus variieren erheblich. Pauschale Urteile greifen zu kurz.

Dennoch bleibt der strukturelle Trend erkennbar: Erwerbsarbeit wird fragmentierter, projektbezogener, flexibler und damit potenziell unsicherer. Die klassische Trennung zwischen Arbeitnehmer und Unternehmer verschwimmt. Zwischenformen entstehen, die rechtlich schwer einzuordnen sind.

Diese Entwicklung ist nicht ausschließlich negativ. Sie kann Innovation ermöglichen, Barrieren senken und neue Märkte öffnen. Doch sie verändert die soziale Architektur der Arbeit. Wenn Sicherheit zunehmend privat organisiert werden muss, verstärkt sich die Abhängigkeit von individueller Vorsorgefähigkeit.

Soziale Disparitäten können sich dadurch vertiefen. Wer über Rücklagen, Bildung und Marktkennntnis verfügt, kann Risiken besser tragen. Wer auf kontinuierliches Einkommen angewiesen ist, erlebt Unsicherheit intensiver. Plattformökonomie ist damit nicht nur technologischer Fortschritt, sondern auch Verteilungsfrage.

Die stille Ausweitung der Prekarität vollzieht sich nicht in plötzlichen Brüchen. Sie geschieht graduell, durch Vertragsmodelle, durch algorithmische Steuerung, durch individuelle

Risikoverlagerung. Sie ist eingebettet in einen breiteren Strukturwandel der Arbeit.

Die zentrale Herausforderung besteht darin, Innovation und sozialen Schutz in Einklang zu bringen. Ein Sozialstaat, der auf stabilen Erwerbsbiografien basiert, muss auf fragmentierte Arbeitsformen reagieren. Andernfalls entsteht eine wachsende Gruppe Erwerbstätiger, die formal selbstständig, faktisch jedoch strukturell vulnerabel ist.

Arbeit bleibt der Schlüssel zu gesellschaftlicher Teilhabe. Wie sie organisiert wird, entscheidet über die Verteilung von Sicherheit.

Und genau hier verläuft die Linie zwischen Flexibilität und Prekarität.



Günther Burbach, Jahrgang 1963, ist Informatikkaufmann, Publizist und Buchautor. Nach einer eigenen Kolumne in einer Wochenzeitung arbeitete er in der Redaktion der Funke Mediengruppe. Er veröffentlichte vier Bücher mit Schwerpunkt auf Künstlicher Intelligenz sowie deutscher Innen- und Außenpolitik. In seinen Texten verbindet er technisches Verständnis mit gesellschaftspolitischem Blick — immer mit dem Ziel, Debatten anzustoßen und den Blick für das Wesentliche zu schärfen.