

Working Paper “Fachgebiet Digitalisierung der Arbeitswelt”, Nr. 03

# Kommt jetzt die Plattformgesellschaft?

Grundlagen, Organisationen und Perspektiven in der digitalen  
Transformation

Stefan Kirchner

010001110111011001  
100010100010100110  
001011020001100100

Fachgebiet Digitalisierung der Arbeitswelt

Zitiervorschlag:

Kirchner, Stefan (2021) Kommt jetzt die Plattformgesellschaft? Grundlagen, Organisationen und Perspektiven in der digitalen Transformation. Working Paper “Fachgebiet Digitalisierung der Arbeitswelt”, Nr. 03, Technische Universität Berlin: Berlin.

## Abstract

Digitale Plattformen, wie Uber oder Airbnb, läuten das Ende der Organisationsgesellschaft ein, die von bürokratischen Großorganisationen geprägt war. Das behaupten zumindest aktuelle Thesen zur Plattformökonomie. Tatsächlich finden sich in der Debatte um Digitalisierung jedoch erstaunlich wenige konzeptionelle Anhaltspunkte, wie genau sich mit Digitalisierung ein substanzieller Wandel ergibt. Diagnosen, wie „Plattformkapitalismus“, „Plattformgesellschaft“ oder „Plattformisierung“ fehlt bisher eine umfassende Fundierung. Der Beitrag führt vor diesem Hintergrund sechs Mechanismen der Digitalisierung ein, die veränderte Organisationsstrukturen ermöglichen. Auf dieser Grundlage, werden digitale Plattformen genauer als Plattformorganisationen bestimmt. Als soziale Form folgen digitale Plattformorganisationen einem Designmuster aus Kern, Rand und Schnittstellen, das mit Hilfe digitaler Technik spezifische soziale Ordnungen erzeugt und aufrechterhält. Plattformen etablieren dabei eine spezifische Form der Herrschaft, die mit sozialen Ungleichheiten und Effekten für die gesellschaftliche Integration einhergeht. Insofern verschieben sich die Eckpfeiler der klassischen Organisationsgesellschaft weg von Großorganisationen, hin zu Plattformorganisationen, die als Strukturprinzip zunehmend Arbeit, Wirtschaft und Gesellschaft prägen. Die Analyse digitaler Plattformen unterstreicht dabei die Bedeutung sozialer Formen und sozialer Ordnungen als zentrale Ankerpunkte für eine konzeptionelle Fundierung einer Soziologie der Digitalisierung.

## Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	2
2. Die These der Organisationsgesellschaft und deren Erosion.....	3
3. Wie sich Organisationen im Zuge der Digitalisierung verändern.....	6
4. Organisationen und Plattformen in der Plattformökonomie.....	8
5. Wirtschaft und Gesellschaft unter den Bedingungen digitaler Plattformen .....	13
6. Diskussion und Fazit .....	17
7. Literaturverzeichnis.....	22

# 1. Einleitung

In der aktuellen Diskussion zur digitalen Transformation vieler gesellschaftlicher Teilbereiche liefert der Aufstieg digitaler Plattformen prominente Beispiele (Kenney & Zysman 2016; Gawer & Srnicek 2021), wie Amazon oder Google, aber auch Airbnb und Uber.<sup>1</sup> In der Plattformökonomie betreiben Internetunternehmen Smartphone-Apps und Webseiten, die insbesondere neuartige Formen der Organisation von Arbeit und Wirtschaft ermöglichen. Vor diesem Hintergrund greift sich Jerry Davis das Transportnetzwerkunternehmen Uber heraus und postuliert einen grundlegenden Bruch in der Wirtschaft der Gegenwartsgesellschaft (Davis 2016c, a; Davis & Sinha 2021). In dieser zugespitzten Perspektive erscheinen die digitalen Plattformen der Plattformökonomie als Disruption etablierter Muster, die üblicherweise als Eckpunkte einer Organisationsgesellschaft gelten (Perrow 1991). Konzeptionell unterfütterte Antworten auf die Frage, ob die Plattformen der Plattformökonomie tatsächlich das Ende der Organisationsgesellschaft besiegelt und welche Schlussfolgerungen sich daraus ergeben, bleiben bisher unbeantwortet.

Nähert man sich dem Verhältnis von Digitalisierung, Plattformökonomie und Organisationsgesellschaft, so wird schnell deutlich, dass die Diskussion dazu zentrale Fragen bisher nur anreißt. Wie sich Organisationen im Prozess der Digitalisierung verändern, bleibt oftmals ebenso unberücksichtigt, wie die Bestimmung der Grundlagen der Plattformökonomie. Die Debatte zur Plattformökonomie dominieren prominente Beispielfälle, wie Amazon und Google oder Uber und Airbnb (bspw. Prassl & Risak 2016; Rosenblatt & Stark 2016; Zysman & Kenney 2020), vorerst uneinheitliche Klassifizierungsvorschläge (bspw. Schmidt 2016; Dolata 2019) und zeitdiagnostische Zuspitzungen, wie „Plattformkapitalismus“ (bspw. Davis 2016c; Srnicek 2017, ähnlich Nachtwey & Seidl 2020) oder allgemeine Dachbegriffe, wie „Plattformisierung“ (Poell et al. 2019) oder „Plattformgesellschaft“ (van Dijck et al. 2018). Bisher vorgelegte Theorieangebote lassen viele Fragen unbeantwortet und erreichen, wie es Dirk Baecker<sup>2</sup>, sowie Passoth und Rammert (2020) pointiert formulieren, bislang gerade einmal „ein Drittel“ der erforderlichen theoretischen Tiefenschärfe. Derzeit treiben Erzählungen imaginierter Zukünfte von mächtigen Disruptoren und unausweichlicher Technik gleichermaßen die Phänomene und die wissenschaftlichen Debatten voran (vgl. Kirchner & Matiaske 2020). Diesen Fiktionalisierungen hat die Forschung bislang immer noch viel zu wenig entgegenzusetzen.

In der Debatte fehlen programmatische Ansätze, die grundlegende Mechanismen der Digitalisierung aufdecken und Konzepte ausformulieren, die die sozialen Formen und sozialen Ordnungen der Plattformökonomie abbilden und in den Kontext allgemeiner gesellschaftlicher Veränderungen einordnen können. Vor diesem Hintergrund bietet die These der Organisationsgesellschaft eine

---

<sup>1</sup> Für Anregungen in allgemeinen Diskussionen zum Thema und konkrete Hinweise zu Vorversionen zum Manuskript danke ich Dzifa Ametowobla, Oliver Giering, Tilo Grenz, Robert Jungmann und David Seibt. Diese Untersuchungen erfolgten im Rahmen einer Förderung durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) im Kontext des Fördernetzwerkes interdisziplinäre Sozialpolitikforschung (FIS) unter der Fördernummer FIS.00.0014.18.

<sup>2</sup> Bezugspunkt für diese Aussage ist eine Online-Rezension von Dirk Baecker. Abrufbar unter: <https://soziopolis.de/lesen/buecher/artikel/auf-dem-weg-zu-einer-theorie-der-digitalen-gesellschaft/>.

Schablone, um die Grundlagen digitaler Plattformen und die Folgen der Plattformökonomie für die Gesellschaft herauszuarbeiten. Dieser Artikel fragt daher, ob und wie es mit dem Aufstieg digitaler Plattformen zu einem substantziellen Wandel der Organisationsgesellschaft kommt.

In der folgenden Argumentation bildet die Plattformökonomie den zentralen Bezugspunkt, einmal als Quelle für zentrale Beispiele der empirischen Digitalisierungsforschung, andererseits aber auch als Treiber der aktuellen Entwicklungen. Insbesondere anhand der Beispiele digitaler Marktplätze, wie Airbnb oder Uber, lassen sich Grundlagen, Mechanismen und Entwicklungsdynamiken aufzeigen, die letztlich weit über die Organisation von Markttransaktionen hinausweisen. Die folgenden Abschnitte entfalten (2.) die These der Organisationsgesellschaft und deren Erosion, erläutern (3.), wie die Digitalisierung Organisationen verändert, und beschreiben (4.) die Eckpunkte von Organisationsformen in der Plattformökonomie. Darauf aufbauend, skizziert der Text (5.) Eckpfeiler einer Gesellschaft unter den Bedingungen digitaler Plattformen, um (6.) eine kurze Diskussion zu entfalten und abschließend ein Fazit zu ziehen.

## 2. Die These der Organisationsgesellschaft und deren Erosion

Die These der Organisationsgesellschaft nimmt an, dass formale Organisationen zentrale Leistungen für das soziale Zusammenleben erbringen und so prägen. Formale Organisationen umfassen dabei Unternehmen, Parteien, Gewerkschaften, Vereine, staatliche Organisationen usw. Diese unterschiedlichen Typen verbindet, dass sie alle als formale Organisationen Mitgliedschaft, formale Regeln sowie eine Hierarchie ausbilden, um bestimmte Zwecke zu verfolgen (Kühl 2011; Meier & Schimank 2012: 25 ff.). Als ein prominenter Vertreter der These der Organisationsgesellschaft argumentiert Perrow (1991), dass große formale Organisationen erhebliche Teile der Gesellschaft in industrialisierten Ländern absorbiert hätten. Während lokale Gemeinschaften und persönliches Vertrauen traditionelle Gesellschaften prägen, finden in der Organisationsgesellschaft fast alle relevanten Prozesse in großen Bürokratien statt oder stehen unter maßgeblichen Einfluss dieser Großorganisationen.

Den Ausgangspunkt für diese Dominanz von Organisationen sieht Perrow (1991) im Durchbruch der industriellen Produktion in den Fabriken des 19. Jahrhunderts. Die bürokratische Fabrikorganisation ersetzte weniger zuverlässige Formen, wie Verlagssysteme oder interne Vertragssysteme, um mit Hilfe bürokratischer, zentralisierter Kontrolle eine zuverlässige Wertschöpfung zu ermöglichen. Der Erfolg der bürokratischen Fabrikorganisation verursachte jedoch negative Nebenfolgen, die wiederum durch weitere Organisationen, wie den Staat, Verbände oder Gewerkschaften, aufgefangen wurden. Damit kam es zu einer Spirale, in der die Nebenfolgen von Organisationen durch immer weitere Organisationen bearbeitet wurden. Im Ergebnis gerieten immer mehr gesellschaftliche Bereiche unter den Einfluss der Großorganisationen.

In der Version von Perrow (1991), aber auch in anderen Varianten haben Überlegungen zur Organisationsgesellschaft erhebliche Aufmerksamkeit erhalten (bspw. Jäger & Schimank 2005; Funder 2010; Kühl 2010; Walgenbach 2011; Matiaske 2011; Meier & Schimank 2012). Während bisher eine

klare analytische Ausformulierung aussteht, lassen sich dennoch einige Kernaspekte der Organisationsgesellschaft aus der Literatur herausstellen (vgl. Schimank 2005).

Nach Weber (1972) bilden Organisationen den Kern einer Herrschaftsordnung, insbesondere wenn diese dem Idealtyp der bürokratischen Herrschaft folgen. Solche bürokratischen Organisationen ermöglichen verlässlichere und berechenbarere Abläufe, wenn sich persönliche Interessen den formalen Regeln und Positionen in einer Amtshierarchie unterordnen. Organisationen begrenzen dadurch persönliche Handlungsmöglichkeiten. So fordert bspw. eine Arbeitsorganisation von Beschäftigten, sich einem betrieblichen Regime der Führung zu unterwerfen (Köhler & Weingärtner 2018). Die Organisation von Produktion erfordert und ermöglicht immer Herrschaftsverhältnisse, die durch Überwachung, Sanktionen und Hierarchie ausgeübt werden (Wright 1997; auch Liebig/Krause 2006). Dass die konkrete Ausgestaltung von Organisationen ermöglichend und begrenzend wirkt, beeinflusst letztlich individuelle Lebenschancen und die Möglichkeiten für gesellschaftliche Integration (Schimank 2005):

Für individuelle Lebenschancen bestimmt das Wechselverhältnis aus ermöglichten und begrenzten Handlungsmöglichkeiten die sozialen Formen, die Personen und Organisationen verbinden. Organisationen ermöglichen es bspw., Wertschöpfungsprozesse verlässlicher zu koordinieren, und bieten Beschäftigten dabei Einkommen, Status, eine sinnvolle Tätigkeit und ein soziales Umfeld (Weber 1972; Wright 1997). Darüber hinaus bündeln andere Organisationen die Interessen ihrer Mitglieder und können so zu ihrer Durchsetzung verhelfen (Coleman 1982). Neben diesen positiven Einflüssen ergeben sich auch Verschlechterungen von Lebenschancen durch Organisationen, wenn bspw. die Interessen einzelner Gruppen dominieren oder Prozesse dysfunktionale, entfremdete Arbeitsformen hervorbringen.

Auf Ebene der gesellschaftlichen Integration spiegelt sich dieses Wechselverhältnis wider. Mit dem Einfluss auf die individuellen Lebenschancen prägen Organisationen einer Gesellschaft die Sozialstruktur und damit die Möglichkeiten bestimmter Gruppen, insbesondere Vermögen, Einfluss und Status zu erreichen (Weber 1972; Stinchcombe 1965; Perrow 1991). Die Verhältnisse sozialer Ungleichheit drücken insbesondere aus, wie Organisationen knappe Ressourcen verteilen und Positionen zuweisen (Liebig & Krause 2006). Erzeugen Organisationen, wie im Prozess der Industrialisierung, dramatische soziale Ungleichheiten, kann dies Gesellschaften massiv desintegrieren und in Krisen stürzen. Demgegenüber erzeugen Organisationen auch weniger dysfunktionale Ungleichheiten, die eine stabile Ordnung in Gesellschaften ermöglichen, die Personen sozialisiert und ihnen Positionen zuweist. Weitere Organisationen, wie staatliche Einrichtungen oder Interessenvertretungen, erscheinen dabei wiederum als Ausgangspunkt für Regulierungsversuche sozialer Ungleichheiten und Ausgleich gesellschaftlicher Konflikte (Perrow 1991).

Dieser Perspektive einer grundsätzlichen Integrationsleistung von Organisationen durch eine verlässliche Ordnung in vielen Lebensbereichen stehen kritische Bilder gegenüber, in denen Organisationen die Gesellschaft einseitig prägen und damit auch Desintegration befördern können. In einer „asymmetrischen Gesellschaft“ bei Coleman (1982) dominieren große Organisationen zunehmend Einzelpersonen, die sich in Konflikten kaum zur Wehr setzen können. Mögliche Tendenzen

zur Durchorganisierung führen zu kritischen Einschätzungen einer Übermacht bürokratischer Großorganisationen (Meier & Schimank 2012). In diesen Perspektiven leisten Organisationen eine Überintegration, wobei bestimmte Bezüge die Organisationsaktivitäten übermäßig dominieren, wie bspw. Ökonomie oder Politik, oder sie führen direkt zu einer gesellschaftlichen Desintegration, wenn bspw. die Aktivitäten der Organisationen systematisch negative Nebenfolgen erzeugen (vgl. Lange & Schimank 2004; ausführlich dazu Stinchcombe 1965; Perrow 1991; Pollack 1990; Kühl 2010). Organisationen leisten also in der Regel gesellschaftliche Integration, wirken dabei aber teils überintegrierend und teils desintegrierend.

Organisationen gelten damit in der Organisationsgesellschaft als die zentralen Instanzen, die individuelle Lebenschancen und gesellschaftliche Verhältnisse maßgeblich prägen. Das umfasst einerseits die Ausgestaltung der Organisationen als Teil einer *Form der Herrschaft* und ihren prägenden Einfluss auf *soziale Ungleichheiten*. Andererseits betrifft das die Rolle der Organisationen für die *gesellschaftliche Integration*.

Während diese Kernaspekte die Debatte zur Organisationsgesellschaft prominent umreißen, trifft der Erklärungsanspruch der Organisationsgesellschaft zunehmend auf eine gegenläufige Entwicklung. Tatsächlich mehren sich die Hinweise in der Literatur, dass die Bedeutung der Organisation als wissenschaftliches Analysekonzept unter Druck gerät (King et al. 2010; Davis 2010; Ahrne et al. 2016; Besio et al. 2020). Dabei verschiebt sich der Fokus der Organisationsforschung vermehrt auf Analysen von Netzwerken oder Institutionen (Grothe-Hammer & Kohl 2020). Zunehmend beobachten einige Autoren (Windeler & Jungmann 2020) einen systematischen Wandel von Organisationsformen, bei dem sich eine stetig wachsende Lücke zwischen den klassischen Theorien formaler, bürokratischer Organisationen und den betrachteten neuen Organisationsformen auftut.

Am deutlichsten wird diese Transformation, die die Großorganisationen in Frage stellt, womöglich in der Zuspitzung von Davis (2009, 2016c, a, b; Davis & Sinha 2021), der das Ende der Organisationsgesellschaft verkündete. Das Ende sei gekommen, da sich die Industriegesellschaft grundlegend wandle. Dabei nimmt die Zahl und die Bedeutung der großen, bürokratischen Industrieunternehmen stetig ab und kleinteiligere, flexiblere Formen einer Dienstleistungswirtschaft gewinnen die Oberhand (dazu Walgenbach 2011; Matiaske 2011). Gerade die Digitalisierung, insbesondere in Gestalt von Uber als Kernvertreter der Plattformökonomie, gilt für Davis als vorerst letzter Schritt einer langfristigen Erosion der klassischen Organisationsgesellschaft und bricht mit ihren sozialen Formen, wie Karrieren, unternehmerischer Verantwortung und sozialem Zusammenhalt in Großorganisationen.

Während die Digitalisierung, derzeit insbesondere in Gestalt der Plattformökonomie, demnach als aktuellster Treiber für das Ende der Organisationsgesellschaft gelten kann, bleibt das Wechselverhältnis von Digitalisierung und Organisation dabei oftmals unterbestimmt, ebenso wie die Mechanismen und die sozialen Formen, die den digitalen Plattformen zugrunde liegen.

### 3. Wie sich Organisationen im Zuge der Digitalisierung verändern

Wie verändern sich also Organisationen im Prozess der Digitalisierung? Hierzu lässt sich grundlegend annehmen, dass sich Digitalisierung und Organisationen miteinander in einem Wechselverhältnis von fester und loser Kopplung verbinden. Nach Weick (1976; Orton & Weick 1990) ermöglicht eine lose Kopplung flexible Anpassungen von Elementen, während eine feste Kopplung Elemente starr verbindet, sodass im Alltag wenig Spielraum besteht. In dieser Perspektive umfasst Digitalisierung erst einmal eine zunehmende feste Kopplung sozialer Prozesse mit digitaler Technik, insbesondere durch drei Mechanismen: *Verdatung*, *Vernetzung* und *Automatisierung*. Gleichzeitig verändern sich jedoch im Zuge der Digitalisierung Organisationen, insbesondere in der Bindung an Orte, Ressourcen und Ergebnisse. Dieser Wandel erfolgt durch drei Mechanismen gelöster Kopplung (Kirchner & Beyer 2016): *Delokalisierung*, *Delegation* und *Intermediation*.

Mit der *Verdatung* koppeln Organisationen ihre Prozesse zunehmend fester mit Daten. Die Literatur behandelt diese Entwicklung auch als „Datafizierung“ (Prietl & Houben 2018; van Dijck et al. 2018: 31 ff.). Neben der Dateneingabe von Nutzern und prozessproduzierten Metadaten verfügen immer mehr digitale Geräte über Sensoren, die Bilder, Töne, Positionen (bspw. per GPS) und Bewegungen aufzeichnen (van Dijck et al. 2018). Derzeit werden immer mehr Daten durch Unternehmen gesammelt und verarbeitet, so dass die Datenerzeugung immer häufiger Unternehmensinteressen folgt (Diaz-Bone 2019; Baur et al. 2020). Organisationen verarbeiten Daten aus der Organisation selbst, sowie ihrer Umwelt und koppeln damit viele ihrer Prozesse fester mit diesen Daten.

Während die digitale Verdatung lokal stetig voranschritt, erzeugte erst die *Vernetzung* von lokalen Einheiten und schließlich das weltweite Internet einen Durchbruch, bei dem nun unterschiedliche Daten zusammenwirken (Castells 2000; Baukrowitz 2006). Insbesondere das mobile Internet, das Datenquellen ortsunabhängig vernetzt, verstärkt diesen Effekt. Mit der Vernetzung durchdringen sich Organisationsformen und Netzwerkformen zunehmend wechselseitig (Sydow 1992, Windeler 2001) und gehen teils ineinander über, so dass es immer schwieriger wird, Organisationsformen zu identifizieren, die unabhängig von Netzwerkstrukturen agieren (vgl. Windeler & Wirth 2018; Helfen & Wirth 2020). In der Folge koppeln viele Organisationen ihre verdateten Prozesse vermehrt fester mit Netzwerkformen.

*Automatisierung* festigt die Kopplung zwischen Organisationen und automatisierten Systemen. Automatisierungsprozesse können selbst nicht als neues Phänomen gelten (Heßler 2016; Krzywdzinski 2020). Mit der zunehmenden Verdatung und Vernetzung gewinnt hier die automatische Datenverarbeitung in komplexen Systemen an Bedeutung. Einige Schlagworte, wie „Algorithmisierung“ oder „Künstliche Intelligenz“ versuchen hier die Veränderungen zu benennen (Enquete-Kommission Künstliche Intelligenz 2020). Für Organisationen bieten diese technischen Systeme insbesondere eine Möglichkeit auf die wachsende Menge und Komplexität von verdateten und vernetzten Prozesse zu reagieren. An dieser Stelle richten Organisationen automatisierte Systeme ein und koppeln sich fest an diese, indem sie beispielsweise vielfältige Organisationsprozesse in automatisierte Systeme übertragen oder Entscheidungen mit den Ergebnissen automatisierter Systeme verknüpfen.

Mit der *Delokalisierung* lösen Organisationen die feste Kopplung mit einem konkreten Ort. Dieser eine konkrete Ort drückt sich idealtypisch in der Fabrik aus oder anderen hierarchischen Großorganisationen, die genau einen Ort als Ankerpunkt ihrer Aktivitäten festlegen. Verdatete Kommunikationen, Dokumente und Arbeitsergebnisse können so in Netzwerken weltweit verteilt und weiterverarbeitet werden. Die gelöste Kopplung mit dem einen Ort erscheint auf den ersten Blick als „Ortlosigkeit“, beschreibt aber im Kern für die Organisationen eine Refiguration von Räumen (Knoblauch & Löw 2017), bei der sich mit der Delokalisierung (vgl. Flecker & Schönauer 2016) ein neues Verhältnis von Organisationen und flexiblen Orten einstellt.

Die *Delegation* löst die Kopplung zwischen Organisation und Ressourcen. Das umfasst insbesondere die Bindung an die konkrete Arbeitskraft. Auch unabhängig von digitaler Technik vollziehen sich hier Prozesse, die die Risiken und Verantwortungen von großen, hierarchischen Organisationen abbauen, indem die Funktionen mit Vertragskonstruktionen an Externe weitergegeben werden, bspw. durch Franchising oder Outsourcing (Castells 2000; Davis 2016c; Windeler & Wirth 2018). Dieser Wandel rekonfiguriert Organisationen, sodass bspw. Investitionen, Risiken und Verantwortung in der Wertschöpfungskette an Vertragsunternehmen immer weitergereicht oder vermehrt durch Soloselbstständige geleistet werden.

Der verbleibende Mechanismus der *Intermediation* löst die Kopplungen von Organisationen mit der Verantwortung für die konkreten Ergebnisse und die eingesetzten Ressourcen. Die bereits etablierten Positionen von klassischen Intermediären, wie bspw. Händler oder Distributoren (vgl. Bessy & Chauvin 2013; Sanchez-Cartas & León 2021) erhalten mit verdateten, vernetzten und automatisierten Systemen Auftrieb. Hier stellen Organisationen primär die Verbindungen zwischen bestimmten Akteuren her und kuratieren deren Relationen, oftmals um einen eigenen Profit zu realisieren (van Dijck et al. 2018).

Die gerade geschilderten Mechanismen der Digitalisierung ermöglichen eine Vielzahl von unterschiedlichen sozialen Formen, die auch durch Organisationen hervorgebracht werden und neue Organisationsformen hervorbringen. Die Neuartigkeit entsteht durch qualitative Sprünge in den einzelnen Mechanismen und der vielfältigen Kombinationen im Alltag. Beispielsweise wird die Verdatung und Vernetzung der Wandel in bestehenden Organisationen vorangetrieben, sodass immer mehr Personen in weltweit-verstreuten Teams oder ortsunabhängig im Home-Office arbeiten (Huws et al. 2018; Abendroth & Diewald 2019) oder Formen, wie das Netzwerkunternehmen, ermöglichen (Castells 2000). Auch werden immer mehr Organisationsprozesse in Systemen, wie SAP, abgewickelt (Mormann 2016; Ametowobla 2021, i.E.). Andererseits ermöglichen intensivierete Verdatung, Vernetzung und Automatisierung industrieller Herstellung neue Produktionsformen (Pfeiffer 2017). Mit dieser Vielfältigkeit und Kombinierbarkeit verändern die Mechanismen der Digitalisierung in vielen gesellschaftlichen Teilbereichen bestehende Organisationsstrukturen und ermöglichen dort jeweils veränderte soziale Formen.

Für eine Analyse erscheinen nun insbesondere Formen interessant, die die Möglichkeiten aller Mechanismen besonders intensiv nutzen. Der Zuwachs an Daten und die zunehmende Vernetzung vergrößert die Anzahl der möglichen Kontakte und steigert die Komplexität und die



Koordinationsprobleme in Systemen, die flexible und teils räumlich hochgradig verstreute Verbindungen zwischen vielfältigen Akteuren ermöglichen. Durch die intensivierete Delokalisierung, Verdichtung und Vernetzung im Internet entstehen mehr Möglichkeiten. Genau an dieser Stelle steigen digitale Plattformen zu zentralen sozialen Formen auf. Digitale Plattformen reduzieren Komplexität, indem sie Verbindungen ermöglichen, ordnen und kuratieren. Damit gestalten sie zunehmend die Rahmenbedingungen und Infrastrukturen im Internet, versuchen dabei jedoch in der Regel als Intermediär die unmittelbare Verantwortung für die delegierten Ressourcen und die vermittelten Ergebnisse abzugeben. Mit dieser umfangreichen Nutzung der Mechanismen der Digitalisierung, erscheinen digitale Plattformen als eine zentrale Form der Digitalisierung.

## 4. Organisationen und Plattformen in der Plattformökonomie

Wie gerade geschildert, verändern sechs Mechanismen der Digitalisierung: Verdichtung, Vernetzung, Automatisierung, Delokalisierung, Delegation und Intermediation, die Gestalt und Funktionsweisen von Organisationen. Digitale Plattformen steigen dabei zu einer zentralen sozialen Form auf, die die unterschiedlichen Gelegenheiten der Digitalisierung besonders intensiv nutzt. Das Spektrum digitaler Plattformen erscheint dabei riesig und umfasst Plattformen mit unterschiedlichsten Funktionen und in vielfältigen Gesellschaftsbereichen (Dolata 2018; van Dijck et al. 2018; Gawer & Srnicek 2021). Im Kern dieser Entwicklungsdynamik vermuten jedoch viele die Plattformökonomie als Treiber und zentralen Bereich (Kenney & Zysman 2016), wobei digitale Plattformen neue Formen von Arbeit, Wirtschaft und Wertschöpfung ermöglichen. Im Hinblick auf die These der Organisationsgesellschaft gelten insbesondere die digitalen Marktplätze der Plattformökonomie, wie Airbnb oder Uber, als relevant. Das gilt nicht zuletzt, da gerade diese, wie Davis (2016c, a) hervorhebt, für viele stellvertretend für einen dramatischen Bruch mit den Prinzipien der klassischen Organisationsgesellschaft stehen.

Obwohl das Konzept der Plattform für die aktuellen Debatten zentral ist und Kernbegriffen, wie der Plattformökonomie, zugrunde liegt, erscheinen die konzeptionellen Eckpunkte oftmals unscharf (Ametowobla 2020). In der Abgrenzung von digitalen Plattformen und Plattformorganisation lassen sich im Folgenden die Eigenschaften mit digitalen Marktplätzen als ein Kernbeispiel herausarbeiten.

### 4.1 Plattformen, Plattformorganisationen und digitale Marktplätze

Das Definitionsproblem lässt sich bearbeiten, wenn man annimmt, dass eine Plattform erst einmal ein allgemeines Architekturmuster darstellt (Baldwin & Woodard 2009; Ametowobla 2020). Zentral für das Architekturmuster der Plattform ist ein stabiler Kern und ein flexibler Rand mit passenden Elementen. Kern und Rand verbinden sich nur über definierte Schnittstellen. Die Schnittstellen regeln und kontrollieren, wie sich die Elemente am Rand an die Plattform koppeln. Neben analogen Vorläufern, wie Shopping Malls, umfasst das derzeit insbesondere digitale Plattformen. Digitale Plattformen definieren ihre Schnittstellen mit digitaler Technik, bspw. Apps, Webseiten und Datenbanken. Die digitalen Schnittstellen regeln und kontrollieren Inputs und Outputs, ermöglichen als Standard damit nur bestimmte Prozesse und unterbinden Alternativen.

So definiert, umfassen digitale Plattformen immer noch eine enorme Vielfalt. Das ausgestaltbare Architekturmuster ist mit unterschiedlichsten Zwecken verknüpfbar und erscheint hochgradig anpassungsfähig, bleibt unspezifisch und ist oft nicht von Dauer. Eine dauerhafte Variante digitaler Plattformen ermöglicht die *Plattformorganisation* (Kirchner 2021, i.E.). Als allgemeine Form umfasst eine digitale Plattformorganisation neben den technisch definierten Schnittstellen eine spezifische Ordnung, die auf technischen und sozialen Regeln basiert (vgl. Kirchner & Beyer 2016). Der Plattformorganisator bildet als formale Organisation den Kern der Plattformorganisation. Der Organisator installiert über die Schnittstellen Elemente für die Ordnung am Plattformrand (Kirchner 2021, i.E.). Über definierte Schnittstellen koppeln sich Externe lose an den Rand der Plattform und werden damit Teil einer plattform-vermittelten Ordnung, die den Nutzeraktivitäten zugrunde liegt (siehe Tabelle 1), beispielsweise in einem sozialen Netzwerk oder auf einem digitalen Marktplatz.

Tabelle 1: Plattform, digitale Plattformorganisation und digitaler Marktplatz

<b>Plattform als Architekturmuster</b>	<b>Kern</b>	<b>Schnittstelle</b>	<b>Rand</b>	<b>Beispiele</b>
↓ Digitale Plattformorganisation	Organisator (formale Organisation)	App/ Webseite	User (Externe)	Facebook, Twitter, Wikipedia, ...
↓ Digitaler Marktplatz	Marktorganisator (insb. profit-orientiertes Unternehmen)	App/ Webseite für Markttransaktionen	User (Externe) agieren als Käufer und Verkäufer	... Airbnb, Uber, Ebay, Amazon marketplace, Deliveroo, Upwork, booking.com...

Notiz: eigene Darstellung.

Diese Form der Plattformorganisation bildet die Grundlage nahezu aller digitalen Plattformen, die die aktuelle Debatte bestimmen und Kernbeispiele der Plattformökonomie liefern (bspw. Kenney & Zysman 2016; Dolata 2019). Im Kern dieser Plattformorganisationen agieren derzeit überwiegend gewinnorientierte Unternehmen als Organisatoren. Schnittstellen ermöglichen es externen Nutzern der Plattform Informationen, Waren oder Leistungen bereitzustellen und deren Anfragen und Beiträge automatisiert zu verarbeiten. Aus der immer noch großen Vielfalt der Plattformorganisation in der Debatte stechen digitale Marktplätze (Kirchner & Schüßler 2019), wie bspw. Airbnb oder Uber, heraus. Organisatoren betreiben digitale Marktplätze, um die Transaktionen zwischen externen Verkäufern und Käufern abzuwickeln (siehe Tabelle 1). Anders als viele andere Plattformen, profitieren die Marktorganisatoren direkt von der Wertschöpfung durch Transaktionsgebühren. Für viele Autoren erscheinen digitale Marktplätze als Kernbeispiele für die aktuellen Entwicklungen im Bereich der Plattformökonomie (Gawer 2009; Langley & Leyshon 2017; van Dijck et al. 2018; Gawer & Srnicek 2021).

Für digitale Marktplätze lässt sich zeigen, wie die Organisatoren im Kern die oben eingeführten Mechanismen der Digitalisierung nutzen, um die Aktivitäten der Externen am Plattformrand zu koordinieren: Einerseits konzipieren die Organisatoren umfangreich verdatete und vernetzte Prozesse, um Externe an die Schnittstellen der Plattform anzubinden. Nutzer geben Daten direkt ein (bspw. Nachrichten, Beschreibungen, Reviews) oder Gerätesensoren übermitteln Daten (bspw. GPS-Koordinaten). Automatisierte Systeme ermöglichen es, Daten schnell zu prüfen und weiterzuverarbeiten. Durch eine potenziell weltweite und mobile Vernetzung lösen die Organisatoren die Aktivitäten leicht von einem spezifischen Ort und vermitteln Angebot und Nachfrage in einem Geflecht flexibel vernetzter Orte. Für die Wertschöpfung digitaler Marktplätze ist zentral, dass die externen Anbieter von Waren und Dienstleistungen nur am Rand der digitalen Plattform angelagert agieren. Die Organisatoren digitaler Marktplätze delegieren dabei einen großen Teil der Ressourcen an Externe, die formal als Selbstständige agieren. Das ermöglicht wiederum, sich bei der Wertschöpfung auf die Intermediation zurückzuziehen. Ohne dabei eine unmittelbare Ergebnisverantwortung zu übernehmen, vermitteln die Organisatoren digitaler Marktplätze zwischen Angebote und die Nachfrage Externer.

Wie im Ansatz von Orton und Weick (1990) allgemein vermutet, stellt sich auch bei Plattformen ein dialektisches Verhältnis der Kopplungsmuster ein. Die soziale Form mit ihren besonderen Fähigkeiten der Plattformorganisation ergeben sich demnach im Wechselverhältnis von gelösten Kopplungen an Orte, Ressourcen und Ergebnisse, die mit substanziell gefestigten Kopplungen an Daten, Netzwerke und automatisierte Systeme einhergehen.

## 4.2 Digitaler Marktplatz als zentrales Beispiel der Plattformökonomie

Gerade wurde beschrieben, dass die Organisatoren digitaler Marktplätze in der Lage sind, die Kopplung mit Orten, Ressourcen und Ergebnissen zu lösen, die traditionelle Großorganisationen aufweisen, um Wertschöpfung effektiv zu koordinieren. Das ist jedoch hochgradig erklärungsbedürftig. Traditionell koppelten sich Organisationen fest mit Orten, Ressourcen (wie Arbeitskraft) und produzierten Ergebnissen, um bspw. das unzuverlässige Verlagssystem des 19. Jahrhunderts durch die deutlich effektivere Wertschöpfung der Fabrikproduktion zu ersetzen (vgl. Perrow 1991; Grabher & van Tuijl 2020). Feste Kopplungen gelten dabei historisch gerade als Lösung grundlegender Koordinationsprobleme (Stanford 2017; Köhler & Weingärtner 2018; Kirchner 2019). Das Erstaunen von Davis (2016c) über den Erfolg von Uber speist sich ein Stück weit gerade aus der Fähigkeit digitaler Marktplätze, sich scheinbar mühelos und fast zwangsläufig über diese grundlegenden Kopplungsmuster der klassischen Organisationsgesellschaft hinwegzusetzen. Wie lässt sich das erklären?

Eine Erklärung findet sich in der konkreten sozialen Form, die den digitalen Marktplätzen zugrunde liegt. Diese Form erscheint bei genauer Betrachtung weder mühelos noch zwangsläufig zu sein. Tatsächlich handelt es sich bei digitalen Marktplätzen um einen spezifischen Organisationstyp, der sich mit der Heuristik der partiellen Organisation abbilden lässt (Kirchner & Schüßler 2019; Kirchner 2019). Das Konzept der partiellen Organisation geht davon aus, dass Organisation vorliegt, wenn bestimmte Elemente durch Entscheidung Teil einer sozialen Ordnung werden (Ahrne & Brunsson 2010; Ahrne et

al. 2014). Diese Elemente umfassen Mitgliedschaft, Regeln, Überwachung, Sanktionen und Hierarchie, die bspw. bei einer vollständigen, formalen Organisation komplett vorliegen und ineinandergreifen. Während für die Organisatoren im Kern des digitalen Marktplatzes alle Eigenschaften formaler Organisationen zutreffen, ergeben sich Fragen zum Organisationsstatus insbesondere für die plattformvermittelte Ordnung der Externen am Plattformrand.

Eine erste wichtige Differenz zu traditionellen Organisationsformen besteht mit dem Mitgliedschaftsstatus Externer auf digitalen Marktplätzen. Einerseits erfordert der Zugang zum digitalen Marktplatz, dass sich Nutzer persönlich mit einem Account registrieren und bestimmte Kriterien erfüllen, die teilweise auch geprüft werden (bspw. Wohnort, Alter, Führerschein). Andererseits verpflichtet die so eingegangene Plattformmitgliedschaft nicht direkt dazu, bestimmte Aktivitäten auf Anweisung auszuführen, wie das bspw. bei einem Arbeitsvertrag der Fall wäre. Als formal Selbstständige können Externe Leistungen erbringen, müssen es aber nicht und erhalten vorrangig Zugang zum Marktplatz.

Um sich für eine Plattformmitgliedschaft zu registrieren, stimmen Externe jedoch den expliziten Regeln der Plattform zu. Neben den expliziten Vorgaben, die bspw. in den AGB festgehalten werden, definieren Organisatoren digitaler Marktplätze umfangreiche Regeln mit den Schnittstellen der digitalen Plattform. Diese Schnittstellen regeln, welche Inputs und Outputs möglich sind und welche nicht. Über die Daten, die an den Schnittstellen anfallen, lassen sich die Nutzeraktivitäten zugleich umfangreich überwachen. Neben Daten von Sensoren und den Prozessdaten der Plattform umfasst das insbesondere Bewertungssysteme, in denen Externe mit Ratings oder ausführlichen Beschreibungen die subjektive Qualität von Transaktionen festhalten (Orlikowski & Scott 2014; Krueger et al. 2019). Die so gesammelten Daten lassen sich mit persönlichen Accounts verknüpfen und dienen somit als Sanktion.<sup>3</sup> Bei einem groben Verstoß gegen Marktplatzregeln droht der Ausschluss durch eine Löschung des Accounts. Dabei besteht eine klare Hierarchie zwischen dem Plattformkern, dem Organisator, im Verhältnis zum Rand, den externen Nutzern. Grundsätzlich entscheidet der Plattformorganisator über die Regeln der Plattform und implementiert diese über Schnittstellen und allgemeine Verhaltensregeln. Ein Mechanismus, der eine umfassende Teilhabe oder Entscheidungsrechte der Externen vorsieht, existiert üblicherweise nicht.<sup>4</sup>

Deutlich wird damit, dass der Rand, die plattformvermittelte Ordnung der externen Nutzer, ebenfalls alle Elemente der Organisation besetzt und letztlich auch eine Ordnung beschreibt, die durch Entscheidung ermöglicht wurde. Mit der Hierarchie von Kern und Rand bewahrt der Organisator der digitalen Plattform die Kontrolle über die Schnittstellen. Für den Organisator besteht immer das Risiko, dass die technische Ordnung, aber auch die Ordnung zusammenbricht, sodass der anvisierte Zweck (bspw. Profit) nicht mehr realisiert werden kann. Die Verfügungsgewalt über die technischen Schnittstellen ermöglicht eine soziale Ordnung auf den digitalen Marktplätzen, die der Organisator

---

<sup>3</sup> Positive Feedbacks motivieren und verbessern die Chancen auf dem Marktplatz. Negative Feedbacks demotivieren und verschlechtern Chancen.

<sup>4</sup> Die Regeln der digitalen Plattform müssen akzeptiert werden (Loyalität) oder man verlässt den Marktplatz (Exit). Insofern liefert die Plattformorganisation einige Beispiele zur „bloßen Mitgliedschaft“ (Grothe-Hammer 2020), die zwar Beiträge zur Wertschöpfung ermöglicht, aber keine Mitsprache (Voice) bei Entscheidungen umfasst.

erzeugt und permanent aufrechterhalten muss, um seine Position im Kern zu erhalten (vgl. Grenz & Eisewicht 2015).

Zentral für die Ordnung auf digitalen Marktplätzen sind die aufgestellten Regeln, deren Einhaltung der Organisator überwacht und sanktioniert. Dafür können die Organisatoren nicht mehr auf persönliches Vertrauen, formales Weisungsrecht oder ortsgebundene Kontakte zurückgreifen. Überwacht und sanktioniert wird mit verdateten und vernetzten Prozessen. Das geschieht insbesondere mit Hilfe von Inhalten, Prozessdaten, Bewertungen und Sensordaten, die in einem „algorithmischen Management“ die Aktivitäten auf der Plattform koordinieren sollen (vgl. Lee et al. 2015; Beverungen 2017). Dieses algorithmische Management wird begrenzt durch die Fähigkeit, Aktivitäten auf der digitalen Plattform tatsächlich in den Schnittstellen der Plattform zu verdateten und zu vernetzen. Betrachtet man die Varianten der Plattformorganisation in Hinblick auf den Umfang der Regeln, so wird eine grundlegende Bandbreite deutlich. Gleichzeitig ermöglichen verdatete und vernetzte Prozesse der Plattform einen hohen Grad automatisierter Prozesse, bspw. durch „Künstliche Intelligenz“. Organisationen koppeln sich hierbei immer fester an automatisierte Systeme, die Daten eigenständig aufbereiten und Muster erkennen.

Praktisch ergibt sich ein erhebliches Spektrum: Einerseits finden sich digitale Marktplätze, die mit wenigen Regeln als einfache Online-Börsen ein bloßes Matching zwischen den Plattformnutzern leisten, wie bspw. Ebay Kleinanzeigen. Mit wenigen Regeln begrenzen sich die Profitmöglichkeiten hier oft auf sekundäre Abschöpfung, wie Abos, Datensammeln oder Werbung (vgl. Langley/Leyshon 2017). Andere Organisatoren digitaler Marktplätze, wie Uber, Upwork oder Deliveroo, regeln, überwachen und sanktionieren sehr viel umfangreicher (; Kirchner 2019). Die Leistungen dieser Organisatoren gehen dabei deutlich über ein bloßes Matching hinaus (Kirchner/Schüßler 2020). Einige dieser Plattformen koppeln die Externen am Rand mit detaillierten Vorgaben und intensiven Überwachung deutlich fester. Durch diese vergleichsweise festere Kopplung erscheinen Plattformen, wie Uber, damit klassischen Organisationen sehr viel ähnlicher und provozieren entsprechende Gerichtsprozesse, die den formalen Status der Externen klären sollen (vgl. Vallas & Schor 2020). Demnach können Plattformorganisationen entlang ihrer Kopplungsmuster mehr oder weniger stark organisiert sein (vgl. Dobusch & Schoeneborn 2015; Kirchner 2019).

Letztlich nutzen und gestalten die Organisatoren digitaler Marktplätze die Gelegenheiten digitaler Technik, die hochgradig delokalisierte und delegierte Formen ermöglicht. Mit reduzierten eigenen Ressourcen, einer verringerten Verantwortung für Arbeitskraft und der gelösten Verantwortung für die konkreten Ergebnisse konnten einige dieser Fälle exponentiell wachsen. Gleichzeitig sind diese Formen hochgradig volatil und lassen sich aufgrund der hohen Komplexität und gelösten Kopplungen nur schwer direkt organisieren. Digitale Marktplätze sind hier gezwungen, durch Verdatung, Vernetzung und Automatisierung die Ordnung am Plattformrand aufrechtzuerhalten und so zu kuratieren, dass sie davon ausreichend profitieren. Das erfordert vom Organisator eines digitalen Marktplatzes tatsächlich einen erheblichen kontinuierlichen Aufwand, der nicht zwangsläufig erfolgreich ist.

## 5. Wirtschaft und Gesellschaft unter den Bedingungen digitaler Plattformen

Angesichts der stärker werdenden Rolle von digitalen Plattformen stellt sich die Frage, welche Aspekte der Organisationsgesellschaft derzeit noch zutreffen. Das kann geklärt werden, wenn man das Verhältnis der digitalen Marktplätze als Kernbeispiel für Plattformorganisationen zu den drei weiter oben herausgearbeiteten Kernaspekten der Organisationsgesellschaft herausstellt und mit Hilfe aktueller Befunde unterfüttert. Für die Betrachtung der gesellschaftlichen Veränderungen und eine Gegenüberstellung zur These der Organisationsgesellschaft skizziert der Text nun die Konturen der drei Kernaspekte, die für die Organisationsgesellschaft bisher als prägend galten: Form der Herrschaft, soziale Ungleichheit und gesellschaftliche Integration.

### 5.1 Plattformen und Herrschaft

Eine digitale Plattform etabliert eine Form der Herrschaft, die soziale Beziehungen in einem Verhältnis von Kern und Rand konfiguriert, und dieses Verhältnis durch Schnittstellen regelt. Der Kern der Plattformorganisation, der Organisator, erreicht dabei als formale Organisation eine vergleichsweise hohe Stabilität, während sich am Rand volatil und flexibel Externe anlagern. Der Organisator definiert über die digitalen Schnittstellen die formalen Regeln der Plattformorganisation, die die Positionen und Rollen auf der digitalen Plattform zuweisen, um jeweils bestimmte Aktivitäten zu ermöglichen und andere zu unterbinden. Dem zugrunde liegt ein System einer algorithmischen Bürokratie, das Regeln in die digitalen Schnittstellen einschreibt. Über Daten, die an den vernetzten Schnittstellen anfallen, überwacht und sanktioniert der Organisator diese Regeln in einem algorithmischen Management.

Diese Grundstruktur begrenzt den Einflussbereich der Organisatoren. Die lose Kopplung an Externe erfordert eine starre Bindung des Kerns an verdatete, vernetzte und automatisierte Prozesse. Alle Aktivitäten, die sich nicht in verdateten und vernetzten Schnittstellen abbilden lassen, lassen sich also nicht direkt regeln, überwachen und sanktionieren. Eine weitere Grenze besteht mit der Freiwilligkeit Externer am Rand, die Regeln der Plattform zu akzeptieren. Anders als bspw. bei Unternehmen mit Beschäftigten, können die Organisatoren Externe nicht direkt anweisen, bestimmte Aktivitäten auszuführen. Das gilt bspw. für Externe, die auf digitalen Marktplätzen als Selbstständige Arbeitsleistungen anbieten. Die Plattformmitgliedschaft bleibt unverbindlich und Externe können die Plattform praktisch jederzeit verlassen.

Angesichts dieser Grenzen nutzen die Organisatoren die Gelegenheiten verdateter und vernetzter Prozesse, um Externe zu binden. Beispielsweise verknüpfen sie umfangreiche Informationen mit den persönlichen Accounts Externer. Das umfasst Prozessdaten, bspw. zur Antwortgeschwindigkeit oder zur Transaktionshäufigkeit, aber auch umfangreiche Bewertungssysteme, wie Ratings oder Beschreibungen. Insofern diese Informationen und Bewertungen die Konditionen für Transaktionen prägen, wirken sie als Sanktion. Wie bspw. ein digitaler Marktplatz die Suchergebnisse relevanter Profile darstellt und sortiert, beeinflusst die Chancen für Transaktionen und Preise. Einige Organisatoren, wie Uber, definieren sogar Schwellen für Bewertungen und schließen Externe aus, die diese Grenzen unterschreiten (Rosenblat & Stark 2016).

In empirischen Untersuchungen wird deutlich, dass Externe unterschiedlich stark von den digitalen Plattformen abhängen (Schor et al. 2020), sich also loser und fester koppeln. Das beeinflusst auch, wie wirksam Regeln und Sanktionen sein können: Je loser die Kopplung, desto schwächer die Sanktionsmöglichkeiten. Die Kopplung festigt sich, wenn Plattformen mit Hilfe von Netzwerkeffekten Externe an sich binden. Beispielsweise ist das der Fall, wenn ein digitaler Marktplatz nur eine Optionen für einen Marktzugang oder Einkommensquelle bietet. Die über die Zeit aufgebaute verdatete Reputation koppelt ebenfalls fester, wenn diese die Chancen und Preise für Transaktionen systematisch verbessert. Umgekehrt zielt der Widerstand gegen die Form der Herrschaft der Plattformen daher folglich insbesondere auf die verdateten und vernetzten Schnittstellen. Beispiele finden sich mit Fake-Reviews, mit falsch verdateten Standorten durch Fake-GPS oder mit der Beförderung von Netzwerkeffekten alternativer, konkurrierender Plattformen. Um die Ordnung auf der Plattform zu erhalten, müssen die Organisatoren gegen diese abweichenden Aktivitäten kontinuierlich vorgehen.

## 5.2 Plattformen und soziale Ungleichheit

Die Strukturen und Mechanismen digitaler Plattformen modifizieren bestehende soziale Ungleichheiten und erzeugen neue. Die Ungleichheiten folgen dem Muster aus Kern, Rand und Schnittstellen der Plattformorganisation.

Die Verhältnisse zwischen Plattformkern und Rand spiegeln sich deutlich in grundlegenden Arbeitstypen digitaler Marktplätze wider (Kenney & Zysman 2019; Vallas & Schor 2020). Im Plattformkern arbeitet eine vergleichsweise geringe Anzahl Beschäftigter für den Organisator (Davis 2016c; Grabher & van Tuijl 2020). Diese Personen erzeugen, gestalten und erhalten die Plattform. Als „Venture Labor“ (Neff 2012) erfolgt diese Arbeit überwiegend mit guten Arbeitsbedingungen, aber auch mit hoher Arbeitsintensität. Die Arbeit zielt darauf, die Ertragserwartungen von Eigentümern bzw. von Risikokapitalgebern zu erfüllen (Langley & Leyshon 2017), die wiederum als oberstes 1-Prozent der Vermögensverteilung von erfolgreichen Plattformen profitieren wollen (Schor 2017).

Am Plattformrand differenzieren sich die Positionen der Externen aus. Um Netzwerkeffekte zu realisieren, steht der Rand digitaler Marktplätze grundsätzlich für viele offen. Das wirkt prinzipiell inklusiv. Während jedoch ein Großteil als Amateure überwiegend flexible, nebenberufliche Gelegenheiten nutzt, professionalisieren sich andere. Je nach Marktplatz, reicht die Bandbreite von Hobbyisten und Teilzeittätige, über prekäre Vollzeittätige ohne Alternativen bis hin zu Unternehmen (bspw. ; Peticca-Harris et al. 2018; Semi & Tonetta 2020). Die Aktivitäten und Erträge folgen dabei einem Potenzgesetz (Kenney & Zysman 2016). Eine kleine Minderheit dauerhaft aktiver und umsatzstarker Externer steht einer Mehrheit fluktuierender, umsatzschwacher Externer gegenüber. Die Möglichkeit, flexibel mit sehr unterschiedlicher Intensität am Plattformrand zu agieren, ist ein zentrales Merkmal und funktioniert auch mit einer großen Vielfalt der Externen (vgl. Cansoy et al. 2021).

Über die Schnittstellen definiert der Organisator neben der vielfältigen Teilnahme auch die Möglichkeiten zur Mitsprache. Auf digitalen Marktplätzen stehen für die Externen am Plattformrand

bisher kaum substanzielle Wege offen, die Prozesse im Plattformkern mitzubestimmen. Die Freiwilligkeit und die hohe Flexibilität auf dem digitalen Marktplatz stehen in einem starken Gegensatz zur tatsächlichen Möglichkeit, Regeln zu beeinflussen, die den Transaktionen und damit den Erwerbsmöglichkeiten zugrunde liegen. Mit ihrer „bloßen Plattformmitgliedschaft“ (vgl. Grothe-Hammer 2020) agieren Externe in einem inklusiven System, das permanent Verbindungen anregt, aber für sie dabei lediglich Positionen vorsieht, die keinen Einfluss auf die Entscheidungen über die Regeln der Plattform zulassen.

Insgesamt verschiebt diese Dynamik soziale Ungleichheiten im Vergleich zu klassischen, hierarchischen Organisationen mit Hierarchieebenen und vielen Beschäftigten (vgl. Wright 1997). Aus der Perspektive von Arbeit und Wirtschaft erscheinen die digitalen Marktplätze von Airbnb und Uber hier als der vorerst letzte Zwischenstand einer langfristigen Erosion von Karrieren über Jobs in Richtung von Einzelaufgaben (Davis 2016c), die in einer Fragmentierung der Arbeitswelt mündet (vgl. Weil 2014). Dabei profitieren Externe auf digitalen Marktplätzen oft entsprechend ihrer Ressourcenausstattung: Je mehr Kapital eingesetzt werden kann, desto besser erscheinen die Bedingungen für die Externen (Schor et al. 2020). Dieser Zusammenhang übersetzt bestehende Ungleichheiten in ein digitales Format und dürfte existierende Ungleichgewichte langfristig eher verstärken. Hervorzuheben ist dabei auch, dass entgegen erwarteter Chancengleichheit (Sundararajan 2016), auch digitale Marktplätze diskriminierend wirken können, bspw. nach ethnischer Gruppe oder Geschlecht (Edelman et al. 2017; Cansoy & Schor 2017; Cook et al. 2018). Bestehende Ungleichheiten übersetzen sich und verschärfen sich womöglich.

Allein mit der grundlegenden Struktur aus Plattformkern und Rand ist den digitalen Marktplätzen bereits eine spezifische Form sozialer Ungleichheit eingeschrieben, die sich mit dem Erfolg der digitalen Plattformen weit in die Gesellschaft verbreitet. Diese Ungleichheit folgt aus dem Muster der Plattformarchitektur.

### 5.3 Plattformen und gesellschaftliche Integration

Die digitalen Plattformen leistet gesellschaftliche Integration, verursacht teils aber auch Desintegration und Überintegration.

Auf den ersten Blick integrieren digitale Marktplätze wie Airbnb und Uber. Der Erfolg dieser Plattformen beruht auf der Ermöglichung vieler Verbindungen zwischen vielfältigen und teils weit verstreuten Personen. Plattformen etablieren dafür Ordnungen und erhalten diese aufrecht. Diese positive Sicht speiste die Einschätzungen einiger Autoren, die mit der Plattformökonomie auf neuartige Wirtschaftsformen hofften (Rifkin 2014; Sundararajan 2016), die insbesondere auch bisher benachteiligten Gruppen eine Teilhabe ermöglichen könnten. Neben der Förderung von digitalen Gemeinschaften in der „Sharing Economy“ betrifft das Personengruppen, die bisher von regulärer Erwerbstätigkeit ausgeschlossen oder erheblich eingeschränkt waren. Empirische Studien zeigen darüber hinaus, dass einige Externe digitale Marktplätze, wie Airbnb und Uber, nutzen, um bspw. kurzfristige Unsicherheiten und fehlende Alternativen im Hauptberuf zu kompensieren (Schor 2017; Peticca-Harris et al. 2018; Semi & Tonetta 2020). Wenn Externe die Plattformen nutzen, um finanzielle



Einbrüche flexibel abzufedern oder einen drohenden Statusverlust abzuwehren, wirken die prekären Bedingungen kurzfristig inkludierend.

Direkt mit diesen inkludierenden Aspekten verbunden, offenbaren sich auf den zweiten Blick jedoch substanzielle Nebenfolgen der digitalen Marktplätze, die langfristig desintegrierend in der Gesellschaft wirken können. Das drückt sich insbesondere in fortgesetzten und verstärkten sozialen Ungleichheiten aus. Hervorgehoben werden bspw. die hochprekären Bedingungen (Peticca-Harris et al. 2018), die fehlende Einbindung der Erwerbstätigen in Unternehmen als soziale Institutionen (Davis 2016c; Vallas & Schor 2020), Verluste für reguläre Beschäftigte und traditionelle Unternehmen (Schor 2017), steigende Wohnungspreise und eine sinkende Qualität des Wohnungsumfeldes (Semi & Tonetta 2020). Desintegrierend wirkt womöglich auch die strukturelle Machtasymmetrie der Plattform als Form der Herrschaft, die den Externen zwar Teilnahme ermöglicht, aber dem Rand keine Mitsprache einräumt. Die Tatsache, dass Plattformen auf Freiwilligkeit beruhen und immer einen „Exit“ ermöglichen, schwächt womöglich die Position, „Voice“ einzufordern.<sup>5</sup> Gerade diese Freiwilligkeit im Zusammenspiel mit Begriffen wie „Ökosysteme“ und „Infrastruktur“ verschleiert den tatsächlichen Herrschaftsbereich der Organisatoren, die insbesondere durch Netzwerkeffekte eine graduelle Abhängigkeit der Externen erreichen können.

Auf die wahrgenommenen negativen Nebenfolgen und die stetig wachsende Kritik reagieren gerade auch die zentralen Akteure der Organisationsgesellschaft, wie Gewerkschaften, Vereine, Verbände, staatliche Organisationen. Relevant erscheint hier, dass die traditionellen Regulierungsansätze teilweise große Schwierigkeiten haben, an den lose gekoppelten Strukturen der Plattformen anzudocken und diese wirksam einzuhegen (Kirchner & Schüßler 2020). Die große Herausforderung, Plattformen mit den bestehenden Instrumenten der Organisationsgesellschaft einzufangen, zeigt die Neuartigkeit der sozialen Ordnungen auf. Tatsächlich operieren einige Organisatoren digitaler Marktplätze strategisch im Graubereich etablierter Gesetze. Dabei weichen sie auch der Verantwortung für Nebenfolgen aus, die sie mit ihren profitorientierten Geschäftsmodellen systematisch verursachen. Im Zuge der regulativen und politischen Auseinandersetzungen um digitale Marktplätze werden die Organisatoren selbst zunehmend zu politischen Akteuren, die ihre Marktmacht und Ressourcen nutzen, um allgemeine Regeln aufzustellen und die öffentliche Meinung zu beeinflussen (Rahman & Thelen 2019; Dolata 2020).

Die Plattform als Architekturmuster (vgl. Ametowobla 2020) unterscheidet zwischen dem Kern, der versucht Regeln aufzustellen, und dem Rand, der innerhalb dieser Regeln agieren kann. Behandelt man Plattformen lediglich als Infrastruktur, also als Basisstruktur, die andere Strukturen ermöglicht, bleibt die Frage nach der Struktur der Basisstruktur selbst immer noch unbeantwortet. Im hier entwickelten Konzept der Plattformorganisation, folgt die Antwort auf die Frage, wer die Regeln setzt, aus dem Umstand, wer die Schnittstellen der Plattform kontrolliert. Das Beispiel Intel zeigt (Baldwin & Woodard 2009), dass Platfformeigentümer, die ihr Schnittstellen nicht mehr kontrollieren, ihre Fähigkeit verlieren wirksame Regeln für die Plattform aufzustellen und Aktivitäten zu dominieren. Daraus folgt

---

<sup>5</sup> Diesen Gedanken verdanke ich einer Ausführung von Leonard Dobusch auf einem Panel auf der EGOS 2020.

ein grundlegender Interessenkonflikt, der sich aus der Plattformstruktur systematisch ergibt. Die Organisatoren der Plattform stellen Regeln auf und versuchen die Kontrolle über die Schnittstellen zu behalten, um ihre Position zu verteidigen und auszubauen. Wenn Akteure am Plattformrand agieren wollen, können sie die Regeln der Schnittstellen hinnehmen oder entscheiden nicht teilzunehmen. Die Frage, wer die Regeln in der Gesellschaft setzt, wird unter den Bedingungen weiterverbreiteter und vielgenutzter Plattformen zur Frage, wer die Schnittstellen kontrolliert.

Gegenbewegungen und Alternativen tun sich derzeit schwer, substantielle Änderungen durchzusetzen, da die Organisatoren die Verfügungsgewalt über ihren Kern nicht preisgeben. Das betrifft die Daten der Plattform, aber eben insbesondere die Schnittstellen. Je nach Ausstattung der vorhandenen institutionellen Regimes, zeigen sich wirksame und weniger wirksame Regulierungsanstrengungen (vgl. Thelen 2018; Uzunca et al. 2018). Während einige Länder, wie Deutschland, in einigen Fällen Entwicklungen beeinflussen können, zeigt sich deutliche Grenzen der Möglichkeiten, die Aktivitäten von Plattformen wirksam einzuhegen. Um Änderungen zu forcieren, zielen Alternativen direkt auf Organisationsformen, wie Plattformgenossenschaften (Scholz 2016; Thäter & Gegenhuber 2020), öffentlich-organisierte Plattformen, wie GAIA-X (BMW 2020), oder fordern zusätzliche Plattformen zur Bewertung von Plattformen (Schmidt 2016). Vergleichbar mit der klassischen Organisationsgesellschaft, deutet sich hierbei an, dass die Nebenfolgen erfolgreicher Plattformen von weiteren Plattformen bearbeitet werden, um Gestaltungsmacht zurückzugewinnen und letztlich gesellschaftlicher Desintegration entgegenzuwirken.

Mit der großen Vielfalt von Anwendungsmöglichkeiten bestimmen Plattformen mit ihren Regeln zunehmend die Aktivitäten von Einzelpersonen, aber auch Unternehmen in Märkten oder ganzen gesellschaftlichen Teilbereichen. Vergleichbar mit der klassischen Organisationsgesellschaft der Großorganisationen bei Perrow (1991), geraten immer mehr Teile der Gesellschaft unter den Einfluss digitaler Plattformen. Die Organisatoren der Plattformen können ihren Einfluss dabei mit einer vergleichsweise kleinen Anzahl an Beschäftigten im Kern ausüben. Sie unterwandern und überschichten dabei existierende Strukturen und überführen teils bestehende Industrien in ein digitales Format, wobei neue Machtstrukturen oder neue Felder entstehen. Derzeit tendieren digitale Plattformen zur ökonomischen Überintegration, bspw. durch Monopol- bzw. Monopsonstendenzen. Dabei werden Verbindungen auf den Plattformen immer weiter ökonomisiert und als Teil einer intensivierten Wertschöpfung abgewickelt.<sup>6</sup> Mit solchermaßen einseitigen und überintegrativen Plattformen droht langfristig eine gesellschaftlich desintegrative Dynamik.

## 6. Diskussion und Fazit

Der Artikel fragte, ob und wie sich mit der Digitalisierung die Organisationsgesellschaft verändert. In der Gesamtschau der Argumentation zeichnet sich mit dem Aufstieg digitaler Plattformen in der

---

<sup>6</sup> Demgegenüber gilt China als Beispiel für eine übermäßige politische Überformung digitaler Plattformen. Eine solche Überintegration ist aber auch in anderen Bereichen denkbar, wie das plakative Beispiel des Social-Credit-Systems in China (Kostka 2019) verdeutlicht, wobei digitale Plattformenorganisationen die Gesellschaft mit politischen bzw. staatlichen Regeln überschichten.

Plattformökonomie tatsächlich ein Stückweit ein Ende der Organisationsgesellschaft ab. Die Mechanismen der Digitalisierung verändern die Organisationsstrukturen und Plattformen steigen zu einer zentralen sozialen Form auf, in der immer mehr soziale Beziehungen einem Muster aus Kern, Rand und Schnittstelle folgen. Mit Hilfe digitaler Schnittstellen ermöglicht der Organisator im Plattformkern eine soziale Ordnung am Plattformrand. Die Eigenschaften dieser sozialen Ordnung übersetzt sich in eine spezifische Form der Herrschaft, Effekte für soziale Ungleichheit und für gesellschaftliche Integration, die sich insbesondere am Beispiel digitaler Marktplätze, wie Uber und Airbnb, aufzeigen lassen. Ausgehend von der Plattformökonomie, steigt die digitale Plattform zu einem zentralen Strukturprinzip für die Gesellschaft auf. Plattformen brechen dabei mit der klassischen Organisationsgesellschaft, deren Zentrum bürokratische Großorganisationen bildeten. An die Stelle der bürokratische Großorganisationen treten zunehmend Plattformorganisationen.

Gerade die Analysen der Plattformökonomie beschreiben derzeit eine Dynamik, in der vorrangig profitorientierte Unternehmen insbesondere digitale Marktplätze in die Gesellschaft hineintreiben. Der zeitdiagnostische Begriff des „Plattformkapitalismus“ (Davis 2016c; Srnicek 2017) zielt letztlich genau auf diese umfassende Ökonomisierung der Gesellschaft, die durch risikokapitalfinanzierte Internetunternehmen betrieben wird. Die sozialen Ordnungen, die dabei hervorgebracht und aufrechterhalten werden, erscheinen als ökonomisch überintegriert (Lange & Schimank 2004), d. h. die Organisatoren der Plattform verknüpfen die vielfältigen Möglichkeiten für Transaktionen auf ihren Plattformen einseitig mit ihren wirtschaftlichen Interessen. Einerseits treibt diese Dynamik die Entwicklung voran, da Unternehmen mit Risikokapitalinvestitionen über enorme Ressourcen verfügen, um ihre Plattformen zu entwickeln und in weitere Bereiche voranzutreiben (Langley & Leyshon 2017). Andererseits folgt aus der Analyse auch die Einsicht, dass mit digitalen Plattformen grundsätzlich auch andere Formen sozialer Ordnung möglich sind. Eine ökonomische Überintegration, die auch die Zeiten der Industrialisierung prägte (vgl. Perrow 1991), beschreibt dabei eben nur einen Pfad einer Vielfalt unterschiedlicher Varianten digitaler Plattformen.

Als allgemeines Designmuster lässt sich die Form der Herrschaft der Plattformorganisation, mit ihrer Struktur aus Kern, Rand und Schnittstellen, auf viele Personen, Akteure und Gesellschaftsbereiche anwenden. Neben Selbstständigen auf digitalen Marktplätzen können sich auch formale Organisationen, wie Unternehmen, oder andere digitale Plattformen an den Rand anlagern (Kirchner 2021, i.E.). Beispielsweise umfasst das B2B-Plattformen, die Unternehmensbeziehungen strukturieren (Grabher & van Tuijl 2020), oder sogenannte Innovationsplattformen, die als Basistechnologie für Externe dienen, um bspw. komplementäre Softwaremodule zu entwickeln (Evans & Gawer 2016; Gawer & Srnicek 2021). Auch verknüpfen einige Plattformen die Daten aus ihrem Kern miteinander und erhöhen als Plattformkonstellationen (OECD 2019) oder Superplattformen ihre Reichweite (vgl. Frenken 2017; van Dijck et al. 2018; Vallas & Schor 2020).

Die hier entfalteten Grundüberlegungen zu digitalen Marktplätzen bieten einen Bezugspunkt für Plattformorganisationen in weiteren gesellschaftliche Teilbereiche, wie bspw. Nachrichten, Gesundheitswesen, Medien, Wissenschaft, Bildung, Mobilität, Partnersuche und Freundschaftsnetzwerke (vgl. van Dijck 2013; van Dijck et al. 2018; Dolata 2019; Hüther et al. 2020). Während digitale Marktplätze vorrangig den ökonomischen Tausch koordinieren, regeln

Plattformorganisationen in anderen Bereichen die jeweiligen bereichsspezifischen Relationen von Informationen, Objekten oder Leistungen. Auch hier ist daher zu erwarten, dass sich ebenfalls die Verhältnisse entlang der Form der Herrschaft, für soziale Ungleichheit und gesellschaftliche Integration neu ausrichten. Ausgehend von Entwicklungssprüngen technischer Plattformen (Thomas et al. 2014) und sozialer Medien (van Dijck 2013), erobern Plattformorganisationen immer weitere Bereiche von Arbeit, Wirtschaft und Gesellschaft, nicht nur, aber insbesondere auch als digitale Marktplätze.

Deutliche Grenzen hat jedoch eine schlichte Übertragung der Analyseperspektive auf prominente Internetgiganten, wie Amazon, Apple, Google, Microsoft oder Facebook. Hier ist Vorsicht geboten, da deren Plattformen auch viele andere Formen umfassen und nicht ausschließlich digitale Marktplätze betreiben (Kirchner 2021, i.E.). Vielmehr beschreiben die großen Konzerne Plattformkonstellationen oder Superplattformen, die unterschiedliche Plattformen verknüpfen und parallel betreiben. Diese Vielfalt führt auch dazu, dass die Plattformen im Alltag wechselseitig aufeinander aufbauen, aufeinander verweisen und sich durchdringen. So bilden bspw. Cloudplattformen, wie Amazon Web Services, die Basis für interne Mitarbeiterplattformen ebenso wie für die Apps digitaler Marktplätze. Dazu treten Amazon und Google bspw. auf ihren digitalen Marktplätzen gleichzeitig als Anbieter für Kunden und als Organisator auf. In vielen Fällen der Internetkonzerne handelt es sich hier um Sonderfälle und Netzwerke von Plattformen, in denen die Eigenschaften verschiedener Plattformen ineinander übergehen und so Analysekatégorien schnell verwischen.

Der Aufstieg der Plattformen zeigt sich eingebettet im allgemeinen Prozess einer digitalen Transformation, der durch konkrete Mechanismen der Digitalisierung immer weiter vorangetrieben wird. Einerseits koppeln sich viele Organisationen immer fester an verdatete, vernetzte und automatisierte Prozesse. Dabei verstärken sich die Mechanismen, wenn beispielsweise umfassende Verdatung immer weitreichender Automatisierung durch „Künstliche Intelligenz“ ermöglicht. Dieser Teil der Entwicklung erscheint ein Stückweit offensichtlich, da digitale Technik als Artefakt (bspw. PC, Smartphone) vermehrt im Alltag auftaucht. Versagt die digitale Technik, so kommt es hier schnell zu grundsätzlichen Störungen der Abläufe. Die Potentiale der festen Kopplungen verstärkt gleichzeitig Abhängigkeiten, die für die Organisationen durchaus riskante, bis katastrophale Konsequenzen haben könnten (vgl. Perrow 1984). Gerade hochautomatisierte Systeme befeuern endzeitliche Untergangphantasien. Das Risiko verlagert sich hier auf Fragen von humaner Entscheidungsgewalt, Verantwortlichkeit, Betriebsstabilität und Cybersicherheit.

Gleichzeitig ermöglichen die Technologieschübe der Digitalisierung hochflexible soziale Formen, die durch Delokalisierung, Delegation und Intermediation vorangetrieben werden. Hierbei verschieben sich bestehende Organisationsstrukturen durch gelöste Kopplungen, so dass etablierte Regulierung oft nicht mehr wirksam greift (Kirchner & Schüßler 2020). Gerade diese Unwirksamkeit liefert einen Nachweis, dass sich mit der Digitalisierung und insbesondere mit den digitalen Plattformen tatsächlich ein substanzieller Wandel von Organisation und Gesellschaft vollzieht. Die Regeln der Organisationsgesellschaft bürokratischer Großorganisationen greifen bei Plattformen nicht. Auffällig an digitalen Plattformen ist dabei, dass diese in spezifischen Bereichen erfolgreich sind (Frenken & Fuenfschilling 2020). Tatsächlich agieren gerade prominente Marktplätzen, wie Airbnb und Uber, in gesellschaftlichen Feldern, die bereits hochgradig delokalisierte und delegierte Muster aufweisen, und

die durch traditionelle Intermediäre bestimmt werden – bspw. Taxizentralen oder Ferienhauskataloge. Gleichzeitig gelingt es hier den Plattformorganisatoren mit verdateten, vernetzen und automatisierten Prozessen diese Felder einzunehmen und ihre Architektur oft weltweit zu verbreiten. Das wiederum verankert und verstärkt die Delokalisierung, Delegation und Intermediation in den Feldern. Insgesamt ermöglicht Digitalisierung viele soziale Formen. Neben der Transformation von etablierten Organisationsstrukturen, schafft das auch immer mehr Gelegenheiten für digitale Plattformen.

Abschließend betrachtet, erodiert mit den digitalen Plattformen die klassische Organisationsgesellschaft, in der vormals bürokratische Großorganisationen viele gesellschaftliche Bereiche dominierten. Die dominante Position von Großorganisationen übernehmen zunehmend Organisatoren digitaler Plattformen. In dem Maß, in dem Plattformen in gesellschaftliche Teilbereiche eindringen, werden digitale Plattformen zu einem dominanten Strukturprinzip für Arbeit, Wirtschaft und die Gesellschaft insgesamt. Zeitdiagnostisch formuliert, geht die klassische Organisationsgesellschaft der Großorganisationen in einen neuen Modus über und transformiert sich so allmählich in eine „Plattformgesellschaft“ (vgl. van Dijck et al. 2018). Als Prozess gedacht, vollzieht sich hier eine „Plattformisierung“ (Poell et al. 2019) unterschiedlicher Felder und Gesellschaftsbereiche (Seibt 2021 i.E.). Vor dem Hintergrund der hier ausgeführten Argumentation, spitzen Begriffe, wie „Plattformgesellschaft“ und „Plattformisierung“, lediglich die theoretisch fundierte Annahme zu, dass digitale Plattformen zunehmend soziale Beziehungen durchdringen und viele soziale Ordnungen in der Gesellschaft prägen.

In diesem Verständnis fundierte Konzepte und empirische Untersuchungen digitaler Plattformen, können schließlich auch die Fiktionalisierungen aufklären, an sich die verunsicherten Akteure im Forschungsfeld selbst klammern und von denen sich viele verzaubern lassen (vgl. Beckert & Bronk 2018). Gerade die Fiktion und die Verzauberung digitaler Technik müssen jedoch selbst Gegenstand einer kritischen Untersuchung sein (Kirchner & Matiaske 2020) und im Spiegel ausgearbeiteter Konzepte eingeordnet werden. Für die weitere Forschung lassen sich zwei zentrale Impulse herausstellen:

Im Hinblick auf die Organisationsforschung ergibt sich mit digitalen Plattformen bzw. mit Plattformorganisationen die Herausforderung, diese Formen konzeptionell adäquat abzubilden. Einerseits ist zu vermuten, dass durch Superplattformen hierarchische Strukturen aufgebaut werden, in denen immer mehr Aktivitäten von Personen und Organisationen durch Plattformen erfasst werden. Andererseits muss der Fokus auf die klassischen Organisationskonzepte womöglich um Perspektiven der „Organisiertheit“ (Dobusch & Schoeneborn 2015) oder „Grade der Organisation“ (Kirchner 2019) ergänzt werden, um die Vielfalt der konkreten Plattformvarianten besser einfangen zu können. Schließlich wachsen in einem parallelen Prozess immer mehr digitale Plattformen in bestehende Organisationen hinein und transformieren interne Beziehungen, aber auch die Verbindungen zur Organisationsumwelt. Eine konzeptionelle Justierung der Organisationsforschung scheint hier geboten, um die Eigenschaften und vielfältigen Wechselbeziehungen von Organisationen und Plattformen adäquat abbilden zu können.

Für eine Soziologie der Digitalisierung liefern die Ausführungen zu digitalen Plattformen Impulse, um eine eigenständige Programmatik zu erarbeiten. Die hier entfaltete Argumentation stellt die Mechanismen der Digitalisierung in Bezug auf Organisationen in den Vordergrund und leitet daraus die Bedingungen für konkrete Formen und Ordnungen ab, die durch den Einsatz digitaler Technik ermöglicht und aufrechterhalten werden. Digitale Plattformen als Plattformorganisationen erscheinen hierbei als eine zentrale Form, die unterschiedliche Elemente der Koordination nutzt, um eine Ordnung an ihrem Plattformrand dauerhaft aufrechtzuerhalten. Die Forschung zu digitalen Marktplätzen liefert hier Kernbeispiele. Nimmt man in einer Soziologie der Digitalisierung die sozialen Formen und sozialen Ordnungen stärker in den Blick, so lässt sich die Forschung zur digitalen Gesellschaft besser als bisher theoretisch fundieren. Die soziologische Grundfrage, wie soziale Ordnung möglich ist, ließe sich so über die Vielfalt der digitalen Transformation hinweg vergleichend analysieren und sortieren. Gerade im Rückgriff auf etablierte Theoriebestände, kann so eine Soziologie der Digitalisierung konzeptionell fundiert vorangetrieben werden.

## 7. Literaturverzeichnis

- Abendroth, A.-K. & M. Diewald, 2019: Auswirkungen von Teleheimarbeit auf geschlechtsspezifische Einkommensungleichheiten in Arbeitsorganisationen. *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 71: 81-109.
- Ahrne, G., P. Aspers & N. Brunsson, 2014: The Organization of Markets. *Organization Studies* 36: 7-27.
- Ahrne, G. & N. Brunsson, 2010: Organization outside organizations: the significance of partial organization. *Organization* 18: 83-104.
- Ahrne, G., N. Brunsson & D. Seidl, 2016: Resurrecting organization by going beyond organizations. *European Management Journal* 34: 93-101.
- Ametowobla, D., 2020: Die Plattformarchitektur als Strukturmuster. Ein Plattformbegriff für die soziologische Debatte Working Papers. TUTS-WP-3-2020. Berlin: TU Berlin.
- Ametowobla, D., 2021, i.E.: Soziologie der Software und Softwareentwicklung. Dissertation. Berlin: TU Berlin.
- Baldwin, C. & C. J. Woodard, 2009: The Architecture of Platforms: A Unified View. S. 19-44 in: A. Gawer (Hrsg.), *Platforms, Markets and Innovation*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Baukrowitz, A., 2006: Informatisierung und Reorganisation. Zur Rolle der IT jenseits der Automatisierung. S. 98-115 in: A. Baukrowitz, T. Berker, A. Boes, S. Pfeiffer, R. Schmiede & M. Will (Hrsg.), *Informatisierung der Arbeit - Gesellschaft im Umbruch*. Berlin: edition sigma.
- Baur, N., P. Graeff, L. Braunisch & M. Schweia, 2020: The Quality of Big Data. Development, Problems, and Possibilities of Use of Process-Generated Data in the Digital Age. *Historical Social Research / Historische Sozialforschung* 45: 209-243.
- Beckert, J. & R. Bronk, 2018: An Introduction to Uncertain Futures. S. in: J. Beckert & R. Bronk (Hrsg.), *Uncertain Futures: Imaginaries, Narratives, and Calculation in the Economy*
- Besio, C., P. du Gay & K. Serrano Velarde, 2020: Disappearing organization? Reshaping the sociology of organizations. *Current Sociology* 68: 411-418.
- Bessy, C. & P.-M. Chauvin, 2013: The Power of Market Intermediaries: From Information to Valuation Processes. *Valuation Studies* 1: 83-117.
- Beverungen, A., 2017: Algorithmisches Management. S. 52-63 in: T. Beyes, J. Metelmann & C. Pias (Hrsg.), *Nach der Revolution. Ein Brevier digitaler Kulturen*. Berlin: TEMPUS CORPORATE.
- BMW, 2020: GAIA-X: Technical Architecture. Release – June, 2020. Berlin: Federal Ministry for Economic Affairs and Energy (BMW).
- Cansoy, M., S. Eddy, I. Ladegaard & J. B. Schor, 2021: Homines Diversi: Heterogeneous Earner Behaviors in the Platform Economy. *Sociologica* 14: 143-165.
- Cansoy, M. & J. Schor, 2017: Who gets to share in the sharing economy: Racial discrimination on Airbnb. Working paper. Boston: Boston College, Sociology Department.
- Castells, M., 2000: *The rise of the network society: The information age: Economy, society, and culture*. Malden, MA: Blackwell.
- Coleman, J. S., 1982: *The Asymmetry Society*. Syracuse, NY: Syracuse University Press.
- Cook, C., R. Diamond, J. Hall, J. A. List & P. Oyer, 2018: The gender earnings gap in the gig economy: Evidence from over a million rideshare drivers. National Bureau of Economic Research.
- Davis, G. F., 2009: *Managed by the markets : how finance reshaped America*. Oxford ; New York: Oxford University Press.
- Davis, G. F., 2010: Do theories of organizations progress? *Organizational Research Methods* 13: 690-709.
- Davis, G. F., 2016a: Can an Economy Survive Without Corporations? *Technology and Robust Organizational Alternatives. Academy of Management Perspectives* 30: 129-140.
- Davis, G. F., 2016b: *The vanishing American corporation : navigating the hazards of a new economy*. Oakland, California: Berrett-Koehler Publishers, Inc.
- Davis, G. F., 2016c: What Might Replace the Modern Corporation? *Uberization and the Web Page Enterprise. Seattle University Law Review* 39: 501-515.
- Davis, G. F. & A. Sinha, 2021: Varieties of Uberization: How technology and institutions change the organization(s) of late capitalism. *Organization Theory* 2: 2631787721995198.
- Diaz-Bone, R., 2019: Valuation an den Grenzen von Datenwelten. S. 71-95 in: J. Kropf & S. Laser (Hrsg.), *Digitale Bewertungspraktiken*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Dobusch, L. & D. Schoeneborn, 2015: Fluidity, Identity, and Organizationality: The Communicative Constitution of Anonymity. *Journal of Management Studies* 52: 1005-1035.
- Dolata, U., 2018: *Privatisierung, Kuratierung, Kommodifizierung. Kommerzielle Plattformen im Internet*. SOI Discussion Paper. 2018-04. Stuttgart: Institut für Sozialwissenschaften.

- Dolata, U., 2019: Privatization, curation, commodification. Commercial platforms on the Internet. *Österreich Z Soziol* 44: 181-197.
- Dolata, U., 2020: Plattform-Regulierung. Koordination von Märkten und Kuratierung von Sozialität im Internet. *Berliner Journal für Soziologie* 29: 179-206.
- Edelman, B., M. Luca & D. Svirsky, 2017: Racial Discrimination in the Sharing Economy: Evidence from a Field Experiment. *American Economic Journal: Applied Economics* 9: 1-22.
- Enquete-Kommission Künstliche Intelligenz, 2020: Bericht der Enquete-Kommission Künstliche Intelligenz – Gesellschaftliche Verantwortung und wirtschaftliche, soziale und ökologische Potenziale. Drucksache. 19/23700. Berlin: Deutscher Bundestag.
- Evans, P. C. & A. Gawer, 2016: The Rise of the Platform Enterprise. A Global Survey. The Emerging Platform Economy Series. No. 1. New York: The Center for Global Enterprise.
- Flecker, J. & A. Schönauer, 2016: The Production of 'Placelessness': Digital Service Work in Global Value Chains. S. 11-30 in: J. Flecker (Hrsg.), *Space, Place and Global Digital Work*. London: Palgrave Macmillan UK.
- Frenken, K., 2017: Political economies and environmental futures for the sharing economy. *Philos Trans A Math Phys Eng Sci* 375: 20160367.
- Frenken, K. & L. Fuenfschilling, 2020: The Rise of Online Platforms and the Triumph of the Corporation. *Sociologica* 14: 101-113.
- Funder, M., 2010: Kapitel IX Betriebliche und überbetriebliche Organisation: Betriebliche Organisation und Organisationsgesellschaft. S. 513-543 in: F. Böhle, G. G. Voß & G. Wachtler (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie: VS Verlag für Sozialwissenschaften*.
- Gawer, A., 2009: Platform dynamics and strategies: From products to services. . S. 45–76 in: A. Gawer (Hrsg.), *Platforms, markets and innovation*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Gawer, A. & N. Srnicek, 2021: Online platforms: Economic and societal effects. Panel for the Future of Science and Technology. Brussels: European Union.
- Grabher, G. & E. van Tuijl, 2020: Uber-production: From global networks to digital platforms. *Environment and Planning A: Economy and Space* 52: 1005-1016.
- Grenz, T. & P. Eisewicht, 2015: Outlaws in App Stores: die Nebenfolgenanfälligkeit digitaler Dienste als blinder Fleck der Service Science. *Arbeits- und Industriesoziologische Studien* 8: 76-94.
- Grothe-Hammer, M. & S. Kohl, 2020: The decline of organizational sociology? An empirical analysis of research trends in leading journals across half a century. *Current Sociology* 68: 419-442.
- Grothe-Hammer, M., 2020: Membership and contributorship in organizations: An update of modern systems theory. *Systems Research and Behavioral Science* 37: 482-495.
- Helfen, M. & C. Wirth, 2020: Management von Arbeit in pluralen Netzwerkorganisationen: Trends, Deutungen, Handlungsoptionen. *Wokring Paper Forschungsförderung*. 185. Düsseldorf: Hans-Böckler-Stiftung.
- Heßler, M., 2016: Zur Persistenz der Argumente im Automatisierungsdiskurs. *Aus Politik und Zeitgeschichte* 66: 17-24.
- Hüther, O., A. Kosmützky, I. Asanov, G. Bünstorf & G. Krücken, 2020: Massive Open Online Courses after the Gold Rush: Internationale und nationale Entwicklungen und Zukunftsperspektiven. *LCSS Working Papers*; 4.
- Huws, U., N. H. Spencer & D. S. Syrdal, 2018: Online, on call: the spread of digitally organised just-in-time working and its implications for standard employment models. *New Technology, Work and Employment* 33: 113-129.
- Jäger, W. & U. Schimank (Hrsg.), 2005: *Organisationsgesellschaft. Facetten und Perspektiven*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Kenney, M. & J. Zysman, 2016: The Rise of the Platform Economy. *Issues in Science & Technology* XXXII.
- Kenney, M. & J. Zysman, 2019: Chapter 1 Work and Value Creation in the Platform Economy. S. 13-41 in: S. P. Vallas & A. Kovalainen (Hrsg.), *Work and Labor in the Digital Age*. Bingley: Emerald.
- King, B. G., T. Felin & D. A. Whetten, 2010: Perspective—Finding the Organization in Organizational Theory: A Meta-Theory of the Organization as a Social Actor. *Organization Science* 21: 290-305.
- Kirchner, S., 2019: Arbeiten in der Plattformökonomie: Grundlagen und Grenzen von „Cloudwork“ und „Gigwork“. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 71: 3-25.
- Kirchner, S., 2021, i.E.: *Plattformorganisation*. S.
- Kirchner, S. & J. Beyer, 2016: Die Plattformlogik als digitale Marktordnung. Wie die Digitalisierung Kopplungen von Unternehmen löst und Märkte transformiert. *Zeitschrift für Soziologie* 45: 324–339.
- Kirchner, S. & W. Matiaske, 2020: Plattformökonomie und Arbeitsbeziehungen: Digitalisierung zwischen imaginiertes Zukunft und empirischer Gegenwart. *Industrielle Beziehungen* 27: 105-119.
- Kirchner, S. & E. Schußler, 2019: The Organization of Digital Marketplaces. Unmasking the Role of Internet Platforms in the Sharing Economy. S. 131-154 in: G. Ahrne & N. Brunsson (Hrsg.), *Organization outside organization*. Cambridge Cambridge University Press.



- Kirchner, S. & E. Schüßler, 2020: Regulating the Sharing Economy: A Field Perspective. *Research in the Sociology of Organizations* 66: 215-236.
- Knoblauch, H. & M. Löw, 2017: On the Spatial Re-Figuration of the Social World. *Sociologica*.
- Köhler, C. & S. Weingärtner, 2018: Betriebliche Beschäftigungssysteme. S. 357- in: F. Böhle, G. G. Voß & G. Wachtler (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*. Band 1: Arbeit, Strukturen und Prozesse (2. Ausgabe). Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Kostka, G., 2019: China's social credit systems and public opinion: Explaining high levels of approval. *New Media & Society* 21: 1565-1593.
- Krueger, A. K., J. Hartstein & F. Hesselmann, 2019: Mehr Daten, mehr Wissen? – Sozialwissenschaftliche Perspektiven auf digitale Datenproduktion und -nutzung.
- Krzywdzinski, M., 2020: Automatisierung, Digitalisierung und Wandel der Beschäftigungsstrukturen in der Automobilindustrie: eine kurze Geschichte vom Anfang der 1990er bis 2018. Berlin.
- Kühl, S., 2010: Gesellschaft der Organisation, organisierte Gesellschaft, Organisationsgesellschaft: Überlegungen zu einer an der Organisation ansetzenden Zeitdiagnose. Working Paper. 10/2010. Bielefeld: Universität Bielefeld.
- Kühl, S., 2011: Organisationen: eine sehr kurze Einführung. Wiesbaden: Springer-Verlag.
- Lange, S. & U. Schimank, 2004: Governance und gesellschaftliche Integration. S. 9-44 in: S. Lange & U. Schimank (Hrsg.), *Governance und gesellschaftliche Integration*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Langley, P. & A. Leyshon, 2017: Platform capitalism: The intermediation and capitalisation of digital economic circulation. *Finance and Society* 3: 11-31.
- Lee, M. K., D. Kusbit, E. Metsky & L. Dabbish, 2015: Working with machines: The impact of algorithmic and data-driven management on human workers. *Proceedings of the 33rd annual ACM conference on human factors in computing systems*.
- Liebig, S. & A. Krause, 2006: Soziale Einstellungen in der Organisationsgesellschaft. *Betriebliche Strukturen und die gerechte Verteilungsordnung der Gesellschaft*. *Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung* 39: 255-276.
- Matiaske, W., 2011: Das Ende der Organisationsgesellschaft und die Wiederentdeckung der Organisation - Ein Kommentar. *Die Betriebswirtschaft* 71: 481-483.
- Meier, F. & U. Schimank, 2012: *Organisation und Organisationsgesellschaft*. Hagen: FernUniversität Hagen.
- Mormann, H., 2016: *Das Projekt SAP. Zur Organisationssoziologie betriebswirtschaftlicher Standardsoftware*. Bielefeld: Transkript.
- Nachtwey, O. & T. Seidl, 2020: The Solutionist Ethic and the Spirit of Digital Capitalism. <https://doi.org/10.31235/osf.io/sgjzq>. SocArXiv.
- Neff, G., 2012: *Venture labor: Work and the burden of risk in innovative industries*. Boston: MIT press.
- OECD, 2019: *An Introduction to Online Platforms and Their Role in the Digital Transformation*. Paris, France: Organization for Economic Cooperation and Development (OECD).
- Orlikowski, W. J. & S. V. Scott, 2014: What Happens When Evaluation Goes Online? Exploring Apparatuses of Valuation in the Travel Sector. *Organization Science* 25: 868-891.
- Orton, J. D. & K. E. Weick, 1990: Loosely Coupled Systems: A Reconceptualization. *The Academy of Management Review* 15: 203-223.
- Passoth, J.-H. & W. Rammert, 2020: Digitale Technik entspricht digitaler Gesellschaft? *Soziologische Revue* 43: 312-320.
- Perrow, C., 1984: *Normal accidents : living with high-risk technologies*. New York: Basic Books.
- Perrow, C., 1991: A Society of Organizations. *Theory and Society* 20: 725-762.
- Peticca-Harris, A., N. deGama & M. N. Ravishankar, 2018: Postcapitalist precarious work and those in the 'drivers' seat: Exploring the motivations and lived experiences of Uber drivers in Canada. *Organization* 27: 36-59.
- Pfeiffer, S., 2017: The Vision of "Industrie 4.0" in the Making-a Case of Future Told, Tamed, and Traded. *Nanoethics* 11: 107-121.
- Poell, T., D. Nieborg & J. van Dijck, 2019: Platformisation. *Internet Policy Review* 8: 1-13.
- Pollack, D., 1990: Das Ende einer Organisationsgesellschaft. *Zeitschrift für Soziologie* 19: 292.
- Prassl, J. & M. Risak, 2016: Uber, Taskrabbit, & Co: Platforms as Employers? Rethinking the Legal Analysis of Crowdwork. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, Forthcoming, Oxford Legal Studies Research Paper No. 8/2016. No. 8/2016. Oxford: University of Oxford.
- Prietl, B. & D. Houben, 2018: Einführung. *Soziologische Perspektiven auf die Datafizierung der Gesellschaft*. S. 7-32 *Datengesellschaft*. Bielefeld: transcript.
- Rahman, K. S. & K. Thelen, 2019: The Rise of the Platform Business Model and the Transformation of Twenty-First-Century Capitalism. *Politics & Society* 47: 177-204.
- Rifkin, J., 2014: *Die Null-Grenzkosten-Gesellschaft : das Internet der Dinge, kollaboratives Gemeingut und der Rückzug des Kapitalismus*. Frankfurt am Main: Campus.

- Rosenblat, A. & L. Stark, 2016: Algorithmic Labor and Information Asymmetries: A Case Study of Uber's Drivers. *International Journal Of Communication* 10: 3758–3784.
- Sanchez-Cartas, J. M. & G. León, 2021: Multisided Platforms and Markets: A Survey of the Theoretical Literature. *Journal of Economic Surveys* n/a.
- Schimank, U., 2005: Organisationsgesellschaft. S. 19-50 in: W. Jäger & U. Schimank (Hrsg.), *Organisationsgesellschaft. Facetten und Perspektiven*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Schmidt, F. A., 2016: Arbeitsmärkte in der Plattformökonomie – Zur Funktionsweise und den Herausforderungen von Crowdwork und Gigwork. Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Scholz, T., 2016: Platform Cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy. New York, NY: Rosa Luxemburg Foundation.
- Schor, J. B., 2017: Does the sharing economy increase inequality within the eighty percent?: findings from a qualitative study of platform providers. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 10: 263-279.
- Schor, J. B., W. Attwood-Charles, M. Cansoy, I. Ladegaard & R. Wengronowitz, 2020: Dependence and precarity in the platform economy. *Theory Soc*: 1-29.
- Seibt, D., 2021 i.E.: Plattformen und Plattformisierung: Technik und Felder (Working Paper). Berlin: TU Berlin.
- Semi, G. & M. Tonetta, 2020: Marginal hosts: Short-term rental suppliers in Turin, Italy. *Environment and Planning A: Economy and Space*: 0308518X20912435.
- Srnicek, N., 2017: Platform Capitalism. Cambridge: Polity Press.
- Stanford, J., 2017: The resurgence of gig work: Historical and theoretical perspectives. *The Economic and Labour Relations Review* 28: 382-401.
- Stinchcombe, A. L., 1965: Social structure and organizations. S. 142–193 in: J. G. March (Hrsg.), *Handbook of organizations*. Chicago: Rand McNally.
- Sundararajan, A., 2016: The sharing economy : the end of employment and the rise of crowd-based capitalism. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Sydow, J., 1992: Strategische Netzwerke: Evolution und Organisation. Wiesbaden: Springer-Verlag.
- Thäter, L. & T. Gegenhuber, 2020: Plattformgenossenschaften: mehr Mitbestimmung durch die digitale Renaissance einer alten Idee?
- Thelen, K., 2018: Regulating Uber: The Politics of the Platform Economy in Europe and the United States. *Perspectives on Politics* 16: 938-953.
- Thomas, L. D. W., E. Autio & D. M. Gann, 2014: Architectural Leverage: Putting Platforms in Context. *Academy of Management Perspectives* 28: 198-219.
- Uzunca, B., J. P. C. Rigtering & P. Ozcan, 2018: Sharing and Shaping: A Cross-Country Comparison of How Sharing Economy Firms Shape Their Institutional Environment to Gain Legitimacy. *Academy of Management Discoveries* 4: 248-272.
- Vallas, S. & J. B. Schor, 2020: What Do Platforms Do? Understanding the Gig Economy. *Annual Review of Sociology* 46: 273-294.
- van Dijck, J., 2013: *The Culture of Connectivity: A Critical History of Social Media*. Oxford: Oxford University Press.
- van Dijck, J., T. Poell & M. d. Waal, 2018: *The platform society. Public values in a connected world*. Oxford: Oxford University Press.
- Walgenbach, P., 2011: Das Ende der Organisations - gesellschaft und die Wiederentdeckung der Organisation. *The »End of the Society of Organizations« and the Rediscovery of the Organization*. 71: 419-438.
- Weber, M., 1972: *Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriß der verstehenden Soziologie*. Tübingen: Mohr.
- Weick, K. E., 1976: Educational Organizations as Loosely Coupled Systems. *Administrative Science Quarterly* 21: 1–19.
- Weil, D., 2014: *The Fissured Workplace: Why Work Became So Bad for So Many and What Can Be Done to Improve It*. Cambridge, Massachusetts and London: Harvard University Press.
- Windeler, A., 2001: *Unternehmensnetzwerke: Konstitution und Struktur*. Wiesbaden: Springer-Verlag.
- Windeler, A. & R. Jungmann, 2020: *Complex Innovation, Organizations, and Fields: Towards the Organized Transformation of Today's Innovation Societies* (draft manuscript).
- Windeler, A. & C. Wirth, 2018: Netzwerke und Arbeit. S. 237-275 in: F. Böhle, G. G. Voß & G. Wachtler (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Zysman, J. & M. Kenney, 2020: The platform economy: restructuring the space of capitalist accumulation. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 13: 55-76.