Deleøkonomiens udfordringer på det danske marked – med fokus på Uber og den danske taxibranche

Kandidatafhandling
Cand.merc.(jur.)
Copenhagen Business School
Studerende:
Jakob Vilhelm Warnøe Nielsen
Cassandra Elisabeth Dalby
Juridisk vejleder: Anja Piening
Økonomisk vejleder: Niels Ploug
Afleveringsdato: 17. maj 2016
Antal sider: 92
Anslag (inkl. mellemrum): 191.376

Abstract

Since the early 2000's, sharing economy has experienced an explosive growth all over the world. The concept of sharing economy, is based on people sharing underused assets or services on a private business platform provided by a company. Shared economy has expanded to areas such as spare rooms and apartments, music and movies, and transportation.

The development of the Internet and smartphones has made it possible for companies to create digital platforms connecting buyers with sellers. Companies like Uber and Airbnb have over the last 5-10 years gone from nothing to world-wide multibillion dollar companies.

Shared economy provides the opportunity to lent, rent or buy products at lower prices than at normal rental companies. Also the concept provides an opportunity for private consumers to earn extra money from assets already at their disposal. Opponents fear that it might outmatch established industries like the taxi industry on a base of unfair competition, tax avoidance, and especially in Denmark, undermine basic labour rights. Despite these fears, experts are praising the concept of shared economy and the sustainability initiatives it brings.

At this point little to no attention has been devoted to regulating the sharing economy, causing issues at especially the taxi industry where the American company Uber has had caused confrontations and debates. This thesis aims to fill the gap by mapping how Danish authorities are handling regulatory issues concerning the most controversial of the sharing economy companies, Uber. The question is whether the most efficient way of handling this issue is at an EU-level or at national-level? With this question in mind, we will analyse potential consequences of different regulatory strategies and combine the legal focus with an economic analysis of the effects of Uber and shared economy in general. We will use our analysis to provide three scenarios of how to handle the shared economy and Uber in Denmark and provide a conclusion including our suggestion for the optimal outcome.

Indholdsfortegnelse

Abstract 2

Kapitel 1 **5**
1.1 Indledning 5
1.2 Problemformulering 8
1.3 Afgrænsning 8
1.4 Empiri 10
1.5 Metode 11
1.5.1 Casestudie 11
1.5.2 Økonomisk metode 12
1.5.3 Juridisk metode 14
1.5.4 Integreret metode 15

Kapitel 2 – Økonomisk del **16**
2.1 Præsentation af deleøkonomi 16
2.2 Potentialet for deling 19
2.3 Deleøkonomi i Danmark 21
2.3.1 Den digitale udvikling 24
2.4 Introduktion til Uber 26
2.4.1 Hvordan fungerer Uber? 27
2.4.2 Uber i Danmark 29
2.5 Ubers forretningsmodel 30
2.5.1 Priser 30
2.5.2 Strategiske alliancer 32
2.5.3 Ubers finansiering 35
2.5.4 Markedsføring 36
2.5.5 Uber i forhold til andre deleøkonomiske tjenester 38
2.6 Kritik af Uber 40
2.7 Uber: markedsandele i Danmark og EU 43
2.7.1 Substitutter 44
2.8 De økonomiske konsekvenser ved den nuværende regulering af taxiloven 45
2.8.1 Øgede omkostninger og utidssvarende 46
2.8.2 Monopol 47
2.9 Fordele og udfordringer ved deleøkonomi og Uber 48
2.10 Delkonklusion 53

Kapitel 3 – Juridisk del **55**
3.1 Den juridiske udvikling inden for deleøkonomi 55
3.1.1 Grundlæggende aspekter ved regulering af det deleøkonomiske felt 55
3.1.2 Juridiske konsekvenser af deleøkonomi 56
3.1.3 Forbruger-til-forbruger 57
3.2 Regulering af taxabranchen, herunder Ubers juridiske udfordringer 58
3.2.1 Krav til taxatjeneste 58
3.2.2 Bekendtgørelse af lov om taxikørsel m.v. & bekendtgørelse om taxikørsel m.v. 62
3.3 Den danske stats juridiske muligheder for håndhævelse og overvågning 64
3.4 Internationale sager vedrørende Uber 65
3.4.1 Komparativ analyse af den svenske Uber-dom 66
3.5 EU's rolle 73
3.5.1 EU's kompetence 73
5.6 Delkonklusion 76

Kapitel 4 – Integreret del **78**
4.1 Holdninger til Uber og deleøkonomi generelt *78*
4.1.1 De politiske holdninger 78
4.2 EU's muligheder *81*
4.2.1 Kompetence dilemma 81
4.3 Er Uber ønskelig i Danmark? *83*
4.3.1 Scenarie 1: Et forbud af Uber og regulering af deleøkonomiske tjenester. 83
4.3.2 Scenarie 2: Åbent marked 86
4.3.3 Scenarie 3: En kompromisløsning 88
4.4 Delkonklusion *90*

Kapitel 5 **92**
5.1 Konklusion *92*
5.2 Litteraturliste *94*

Bilag 1 – Taxinævnets prisinformation **100**

Bilag 2 – Afslag om aktindsigt **101**

Bilag 3 – Interview med Uber-kunde **102**

Bilag 4 – Interview med Joachim B. Olsen, Liberal Alliance **104**

Bilag 5 - Resultat af spørgeskemaundersøgelse med 100 personer **110**

Bilag 6 - Den svenske Uber-dom **112**

Kapitel 1

1.1 Indledning

"Deleøkonomi er et økonomisk princip, hvor privatpersoner deler, lejer, køber eller bytter produkter og tjenester. Det spænder over at udleje bolig og bil til at tilbyde hjælp mod betaling eller udveksle tjenester."[1]

Med udgangspunkt i bæredygtighed og maksimal udnyttelse af ressourcerne til rådighed, har deleøkonomi spredt sig over hele verden, hvor tjenester som Uber og Airbnb har indtaget større og større markedsandele. Der er mange eksempler på, hvordan deleøkonomien har udviklet sig, og de har alle det til fælles, at de søger at udnytte de fysiske overskudsressourcer, der er på det private marked - f.eks. at privatpersoner køber eller lejer produkter eller tjenesteydelser af hinanden uden om de traditionelle kommercielle aktører.

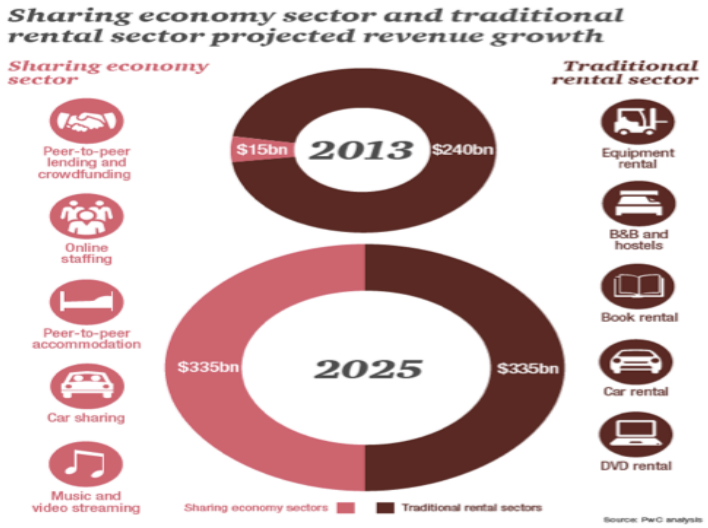
Uber og Airbnb er langt fra de eneste deleøkonomiske virksomheder på dagens marked. Blandt de øvrige større aktører på det danske marked er GoMore og CarHub samt online deletjenester som Netflix og Spotify, der efterhånden er kendt blandt de fleste.
Tanken bag deleøkonomi er, at privatpersoner ofte mod vederlag deler deres ejendele med andre privatpersoner og på den måde udnytter deres fælles ressourcer maksimalt. Dette har skabt et privatmarked, der har vokset sig stort, og i flere brancher konkurrerer disse tjenester med de etablerede kommercielle markedskræfter, hvilket har skabt gnidninger virksomhederne imellem.

Med de muligheder, som internettet og den teknologiske udvikling har skabt, har brugerne let adgang til de services, der udbydes, hvilket udnyttes af de deleøkonomiske tjenester, der bl.a. af den grund ofte omtales som innovative.

Analyser fra bl.a. revisionsfirmaet PricewaterhouseCooper (herfra benævnt PwC) peger mod, at de fem største grene af deleøkonomien – private lån og crowdfunding, online serviceydelser, privat boligudlejning, privat biludlejning samt deling af musik og film – vil vokse fra i 2013 at udgøre

[1] http://www.skat.dk/SKAT.aspx?oId=2179826&vId=0

omkring 5 % af samlede omsætning, til i 2025 at udgøre forventede 50 % af det samlede omsætning.[2]



Kilde: www.pwc.co.uk

Virksomhederne, der indtræder på dette private marked, møder modstand fra en række af de etablerede kommercielle markedsaktører og med den manglende regulering på området står særligt myndighederne over for en udfordring.
Der er bl.a. en frygt for, at deleøkonomi på grund af manglende regulering kan underminere de etablerede brancher, hvor de eksisterende aktører har langt strengere regulatoriske krav at leve op til, hvilket skaber ulige konkurrencevilkår. Kravene til de virksomheder er ofte skabt ud fra hensynet til forbrugerne, hvilket ikke bliver efterlevet blandt de deleøkonomiske tjenester.

Den manglende regulering for deleøkonomiske virksomheder kan efterlade forbrugere i mere udsatte positioner, da rettighederne for disse virksomheder endnu ikke er defineret tilpas grundigt. Dertil kommer, at en række af de traditionelle danske arbejdstagervilkår som retten til ferie, pension og barsel, der traditionelt er centrale i den danske velfærdsmodel, svækkes.

Deleøkonomiske virksomheder kan på det nuværende marked udkonkurrere eksisterende erhverv, alene fordi de ikke skal leve op til samme skatteregler og reguleringsmæssige krav som de allerede etablerede virksomheder. Dette giver dem mulighed for at tilbyde mere fleksible services til lavere priser og dermed få en betydelig markedsfordel. Dette har ført til offentlig debat, hvor staten ofte

[2] http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html

bliver bragt på banen, som den aktør, der skal sikre, at forbrugerne og arbejdstagerne kan nyde godt af de fordele som deleøkonomi bringer, uden de risici den i visse tilfælde medfører.

En af de mest markante deleøkonomiske aktører på det danske marked er den selvudnævnte samkørsels ordning Uber. Det er en amerikansk deleøkonomisk virksomhed, der over de senere år, under stor mediebevågenhed, har gjort sit indtog på det danske og mange andre markeder.

I denne opgave vil vi inddrage Uber som case eftersom virksomheden ud over en række kontroverser i Danmark også er involveret i konflikter i flere andre lande verden over.

De fleste konflikter omkring tjenester som Uber, opstår igennem princippet deleøkonomi og dennes måde at udfordre den traditionelle forståelse af et marked. Udvekslingen af varer og tjenester har traditionelt foregået mellem virksomheder og forbruger, mens de i dag, i stigende grad foregår mellem privatpersoner. Derigennem udfordrer deleøkonomien de reguleringsprincipper som staten bruger til at kontrollere erhvervslivet og sikre centrale elementer i velfærdssamfundet som fair konkurrence, arbejdstagerrettigheder og forbrugerrettigheder.

Uber har i særlig grad været genstand for debat, da de er blevet kritiseret for at praktisere pirattaxa og omgå skatteansvar og arbejdsgiveransvar. Særligt taxabranchen har kritiseret Uber for at drive taxavirksomhed, mens Uber omvendt hævder, at tjenesten er deleøkonomisk samkørsel, da de tilbyder en digital platform for samkørsel og ikke organiserer pirattaxikørsel. Dertil kommer kritik af, at chaufførerne, der kører for Uber, ikke er fastansatte og derfor ikke har samme krav i forhold til eksempelvis feriepenge, pension og barsel, som arbejdstagere traditionelt har i Danmark. I forhold til skat er Uber yderligere blevet kritiseret, fordi de lader det være op til deres chauffører at indberette deres indtjening. På den måde frasiger Uber sig et ansvar, som flere af de etablerede virksomheder efterlever.

I EU mangler der fortsat grundlæggende regulering om, hvordan de nationale myndigheder bør håndtere deleøkonomi samt hvilke instanser, der skal håndtere problemstillingerne. Det forholdsvis nye begreb har gjort det uvist, hvilke muligheder myndighederne har for at regulere området, således at man opnår fordelene, og samtidig mindsker de samfundsmæssige udfordringer, der opstår.

I dag håndterer EU's medlemslande Uber separat og flere regeringer afventer EU's vejledning. Mere specifikt har en spansk dommer i Barcelona for nylig bedt EU-domstolen om at tage stilling til

Uber-sagen, hvilket bør være med til at fremskynde Kommissionens forslag om deleøkonomiske tjenester, som det forventes i særlig grad at ville påvirke Uber.

1.2 Problemformulering

I denne opgave vil vi redegøre for, hvad begrebet deleøkonomi dækker over med særlig fokus på Uber og Ubers forretningsmodeller. Vi vil undersøge, hvordan den digitale udvikling har muliggjort virksomhedens og deleøkonomiens stigende popularitet og økonomiske fremgang.
Herefter vil vi analysere, hvilke økonomiske konsekvenser deleøkonomi har bragt til samfundet, og i særdeleshed Ubers indvirkning på den danske taxibranche. Vi vil ligeledes diskutere disse økonomiske konsekvenser forhold til Uber.

Vi vil redegøre for, hvordan Uber er blevet modtaget i de europæiske lande, hvor de opererer, samt se nærmere på de respektive myndigheders håndtering af tjenesten, herunder den gældende regulering inden for taxibranchen. Vi vil derefter undersøge og beskrive de juridiske gråzoner Uber anklages for at operere i, samt de problemstillinger der bringes af det nye forbruger-til-forbruger forhold (C2C), som kendetegner deleøkonomiske tjenester.
Vi vil herefter analysere og diskutere EU's rolle, herunder inddrage relevante juridiske sager fra andre europæiske lande og perspektivere disse til de udfordringer, der er på det danske marked.

Vi vil til sidst i opgaven diskutere og analysere fremtidsperspektiverne for Uber og deleøkonomi generelt. Til det formål vil vi undersøge de politiske holdninger, der i sidste ende skal lovgive om deleøkonomi og Uber. Vi vil diskutere, hvorvidt Uber er ønskelig i et samfundsperspektiv og mulighederne for at opnå en optimal integration af tjenesten, samt hvilke fremtidsperspektiver deleøkonomiske tjenester har i Danmark.

1.3 Afgrænsning

I det følgende afsnit vil vi redegøre for de afgrænsninger vi har valgt at tage i forhold til afhandlingen.

Deleøkonomi dækker over en bred skare af tjenesteydelser, men vi vil i denne opgave udelukkende fokusere på de deleøkonomiske tjenester, der opererer på det danske marked. Vi vil primært

inddrage Uber og i begrænset omfang beskæftige os med andre tjenester. De øvrige tjenester vil kun blive inddraget til sammenligning og til brug som eksempler for at understrege vores pointer, men vi vil ikke komme nærmere ind på deres forretningsmodeller osv.

Opgavens juridiske afsnit vil fokusere på myndighedernes regulering af deleøkonomi. På nuværende tidspunkt er deleøkonomi stadig forholdsvis ureguleret, og det er derfor essentielt at inddrage de politiske holdninger og diskussioner for at få et indblik i de fremtidige vilkår, som deleøkonomiske tjenester kan operere indenfor. Fordi vores fokus ligger på de danske tjenester, vil vi også fokusere på de nationale love, der regulerer området, især inden for taxikørsel. Vi vil afgrænse os fra dybere juridiske analyser og udelukkende inddrage relevante retskilder. Vi vil således inkludere dansk ret i det omfang det relaterer til vores problemformulering.

De skattemæssige udfordringer deleøkonomien medfører, vil vi udelukkende inkludere ud fra et økonomisk synspunkt og således afgrænse os fra skatteretlige analyser. Det samme gælder konkurrenceretten, som heller ikke vil indgå i opgaven.

I skrivende stund har Københavns Politi en retssag kørende mod 6 Uber-chauffører, der netop er blevet udskudt og denne retssag vil derfor ikke få betydning for opgaven. Vi vil dog diskutere sagen og de mulige scenarier heraf, men afgrænse os fra yderligere materiale fra sagen.

Derudover vil vi undersøge Ubers historie i andre EU-lande og inddrage sager til sammenligning og de udfordringer vi har her i landet, men vi vil ikke uddybe eller analysere de andre nationale love der findes, herunder på taxiområdet.

Vi vil derudover afgrænse os fra forhold omkring Uber, som ikke er afklaret inden 1. maj 2016, da emnet forsat er så aktuelt, at der konstant kommer nye problematikker omkring virksomheden.

Uber har udover deres oprindelige – og omdiskuterede - UberPop tjeneste, oprettet flere varianter af tjenesten, som de har tilpasset til de lande, hvor UberPop er blevet forbudt. Disse variationer af tjenesten vil blive nævnt i deres forretningsmodel, men vi vil afgrænse os fra at uddybe disse yderligere, da vores fokus primært vil være på UberPop.

Vi har valgt at undersøge deleøkonomi og Uber ud fra et samfundsøkonomisk synspunkt. Vi vil derfor afgrænse os fra dybere matematiske beregninger og holde os til mere overordnede samfundsrelevante analyser. Vi vil afgrænse os fra et afsnit om perspektivering, da vi i stedet vælger at perspektivere til andre virksomheder, andre lande og andre tider løbende i opgaven. Vi har derudover valgt at undlade virksomhedsrelaterede teorier og analysemodeller da vores fokus vil være på mere samfundsrelaterede analyser og diskussioner.

1.4 Empiri

Analysen i denne opgave er baseret på teori samt indsamlet empiri. Eftersom Uber i øjeblikket er genstand for politisk debat, har emnet fyldt bemærkelsesværdigt meget i medierne i Danmark. Dette har ført til, at en række interessenter inden for bl.a. politik, fagforeninger og diverse interesseorganisationer, har udtalt sig og givet udtryk for deres holdninger. Det har således ikke været nødvendigt at kontakte hver og én individuelt, da deres holdninger har fremstået klare og tydelige i interviews i pressen, og der er ikke forekommet nogle grunde til at tvivle på oprigtigheden i de interviews, vi har valgt at inddrage i opgaven.

Deleøkonomi har udviklet sig til at være en fast markedsbestanddel. Det er gået hurtigt for de deleøkonomiske tjenester og den litterære udredning på området er derfor forholdsvis begrænset. En stor del af litteraturen, der omhandler deleøkonomi, er præget af et personligt motiv, såsom Claus Skytte der, foruden sit forfatterskab, er kendt som en stor fortaler for deleøkonomi, selv driver en deleøkonomisk virksomhed og derfor næppe kan anses som en neutral observatør af markedet.

Udfordringen har i løbet af opgaven i høj grad været at finde frem til særligt europæisk litteratur der kunne formidle problemstillingerne på det deleøkonomiske marked, og inddragelsen af amerikansk litteratur har derfor været uundgåelig i forhold til at opnå det fulde billede. USA har igennem længere tid haft deleøkonomiske tjenester og de største markedsaktører har deres oprindelse i landet, hvorfor deres litteratur på området er væsentlig mere omfattende end den europæiske.

Rent juridisk findes der i Danmark ikke en lov, der omhandler deleøkonomi og konceptet har endnu ikke helt været beskrevet i den juridiske litteratur. Det medfører visse problemstillinger i forhold til at vurdere de juridiske muligheder for Uber, hvilket har betydet, at politiske diskussioner om

reguleringen har spillet en større rolle. Der er få danske juridiske værker, der har beskæftiget sig med deleøkonomi og særligt i forhold til taxiloven har det været begrænset, ligesom der heller ikke har været nogle danske afgørelser på Uber-sager under opgavens udarbejdelse. Den begrænsede litteratur har givet mulighed for at undersøge og analysere flere områder omkring deleøkonomi, samt muligheden for at diskutere de fremtidige perspektiver fra både et juridisk og et økonomisk perspektiv uden begrænsninger.

Den benyttede empiri er derfor i høj grad bygget på holdninger og udsagn fra relevante institutioner samt data samlet sammen igennem interviews og spørgeskemaundersøgelser. Derudover er der benyttet en række offentligt tilgængelige undersøgelser, der ligeledes har skabt tyngde i diskussionerne. Fremgangsmåden har stillet høje krav i forhold til kildekritik, og det er udelukkende de artikler, interviews og data, der har været fremstillet på korrekt vis, vi har inddraget. Der er naturligvis enkelte af de benyttede kilder, der er forudindtagede, hvilket har givet mulighed for at undersøge de mest yderligtgående holdninger og på den måde få et bredere perspektiv på diskussionerne i opgaven.

I forhold til de data vi selv har frembragt, herunder vores spørgeskema, vil de indgå i opgaven som understøttende data i diskussionen. Netop spørgeskemaundersøgelsen har vi benyttet i begrænset omfang, da den som forventet gav et indblik i et begrænset befolkningssegment og derfor ikke er repræsentativ for hele befolkningens holdninger og forbrugsvaner. Den har bragt et indblik om de unge i alderen 18-30 år og dette segments holdninger og vaner i forhold til Uber, hvilket har været brugbart i et vist omfang, eftersom det er her, Ubers primære målgruppe sandsynligvis skal findes.

1.5 Metode

1.5.1 Casestudie

Vi har valgt at benytte Uber som case for at kunne besvare vores problemformulering. Ved at inddrage en specifik case, får vi mulighed for at studere virksomheden på et dybere niveau og derigennem tilegne os en dybere forståelse for de problemstillinger deleøkonomiske tjenester kan bringe.[3] Et casestudie kan være en særligt relevant forskningsstrategi på områder, der ikke er tilstrækkeligt belyst.

[3] http://denstoredanske.dk/Samfund,_jura_og_politik/Sociologi/Sociologisk_metodologi/case-studie

Eftersom deleøkonomi er et relativt nyt begreb, i hvert fald i sin nuværende digitale form, vil en specifik case derfor være en god måde at opnå indsigt på området, der både økonomisk og juridisk er ganske uberørt.

I denne opgave vil vi forsøge at analysere de sager, der omhandler Uber på europæisk plan og diskutere de problemstillinger der er gennemgående for deleøkonomiske tjenester.

Vi vil med undersøgelsen forsøge at belyse fremtidsudsigterne for Uber ud fra et integreret juridisk og økonomisk synspunkt. På nuværende tidspunkt er der begrænset data og empiri til rådighed, da fænomenet deleøkonomi fortsat er ganske nyt, særligt i Danmark, hvorfor inddragelsen af en specifik virksomhed fremstår som en hensigtsmæssig metode, til at undersøge det deleøkonomiske felt.

1.5.2 Økonomisk metode

I vores økonomiske analyse har vi inddraget teorier fra retsøkonomien som benyttes til at analysere de økonomiske rationaler og konsekvenserne af de gældende regler, som de på nuværende tidspunkt er opsat.[4] Vi vil inddrage disse analyser i vores fremtidsdiskussioner om Uber og deleøkonomiske tjenester som helhed. Således vil både vores økonomiske og senere juridiske analyse holde et samfundsøkonomisk fokus.

Vi vil undersøge og analysere hvilke incitamenter, der ligger bag konceptet deleøkonomi. I den forbindelse vil vi undersøge de kriterier, der gør sig gældende for, at et produkt er delevenligt herunder, hvilke afgørende faktorer der spiller ind for at kunne skabe en deletjeneste, samt digitaliseringens rolle i deleøkonomiens spredning de seneste år.

Vi vil benytte kvantitativ metode i form af et spørgeskema til at undersøge private borgeres holdninger til deleøkonomi, herunder særligt Uber.[5] I udarbejdelsen og udleveringen af dette spørgeskema har vi valgt at gennemføre vores undersøgelse via de sociale medier. Det har vi valgt bevidst, da det medfører, at vi får en indsigt blandt unge, herunder studerende, frem for et bredt snit

[4] Nielsen og Tvarnø - Retskilder & Retsteorier 2008 s. 417
[5] http://denstoredanske.dk/Samfund,_jura_og_politik/Sociologi/Sociologisk_metodologi/kvantitative_metoder

af befolkningen. Det har vi valgt, da vi antager, at Ubers kundesegment primært skal findes i denne befolkningsgruppe, og det er således dette segment, der har størst relevans for Ubers fremtid. Det betyder også, at vores spørgeskemaundersøgelse ikke skal ses som et repræsentativt udtryk for befolkningen som helhed, men i stedet som et udtryk for, hvordan Uber er blevet modtaget af sit primære kundesegment.

Vi har derudover benyttet kvalitativ metode til at finde frem til de holdninger myndighederne har til Uber.[6] Vi har selv foretaget interviews med relevante personer samt inddraget interviews foretaget af anerkendte og troværdige medier. Vi har til det formål benyttet os af en semistruktureret interviewform for at få mere uddybende besvarelser fra vores kilder, samt omfattende kildekritik over for de allerede udarbejdede interviews for at sikre kvaliteten af disse.

I forhold til analysemodeller har vi valgt at inddrage en PESTEL analyse til, at undersøge Uber i forhold til hhv. politik, økonomi, sociale forhold, teknologi, miljø og jura. Vi har undladt at benytte modellen som en fastlåst skabelon, men derimod, at analysere og diskutere emnerne undervejs i opgaven. Det har tilladt os at holde de forskellige forhold op mod hinanden i et mere fleksibelt format, hvilket har gjort at vi kunne få et bredere perspektiv på problemstillingerne som helhed.

Vi har under udarbejdelsen af det økonomiske afsnit benyttet os af en komparativ analyse til at sammenligne Ubers indtræden og hidtidige færden på det danske marked, med det forløb overnatningssiden Airbnb oplevede et par år forinden. Et tilsvarende forløb har Uber været igennem, og på trods af, at man kan argumentere for, at modstanden mod Uber har været mere omfattende og langt fra er afsluttet, mener vi, at en komparativ analyse imellem Uber og Airbnb, vil kunne bidrage i forhold til at vurdere Ubers fremtidsudsigter.

Vi vil i mere begrænset omfang også inddrage andre deleøkonomiske tjenester til sammenligning med Uber. Ved at sammenligne deleøkonomiske tjenester vil vi kunne undersøge variationen i mellem virksomhederne, der opererer på det "nye" deleøkonomiske felt og derigennem få et indblik, der vil muliggøre en fremtidsdiskussion for deleøkonomiske tjenester generelt.

[6] http://denstoredanske.dk/Samfund,_jura_og_politik/Sociologi/Sociologisk_metodologi/kvalitative_metoder

Vi har benyttet den komparative metode som grundlag for de hypoteser vi har opstillet i opgaven, og de analyser vi har foretaget. Dermed er vores diskussioner og fremtidsscenarier udarbejdet ved hjælp af bl.a. den komparative analyse.

1.5.3 Juridisk metode

Vi vil undersøge og redegøre for det deleøkonomiske felt og Uber som virksomhed ud fra gældende dansk lov. Vi vil analysere dansk ret så vidt muligt ud fra den retsdogmatiske metode.[7] Ved hjælp af denne metode vil vi analysere og fortolke gældende ret og identificere relevante retskilder inden for såvel det deleøkonomiske område, som inden for taxibranchen.

Uber har tydeliggjort behovet for reguleringsændringer på det deleøkonomiske felt, hvilket vi ønsker at analysere og diskutere i løbet af opgaven. Vi vil benytte os af en induktiv metode i forhold til at benytte Uber som et casestudie og derigennem fastslå de udfordringer lovgiverne står overfor med de deleøkonomiske tjenester generelt.

Vi vil undersøge de juridiske udfordringer der er relevante for tjenesten og potentielt kan blive afgørende i den ventede retssag. Først og fremmest vil det gælde reguleringen inden for taxibranchen, eftersom det er den branche, der er hårdest ramt ovenpå Ubers indtræden.

Vi vil inddrage udenlandske erfaringer i vores analyser samt juridisk litteratur og relevante retskilder fra udenlandske sager omhandlende Uber.
Vi vil blandt andet benytte komparativret og i den forbindelse inddrage Ubers retssag i Sverige som et eksempel på, hvordan man kan forvente, at de danske myndigheder vil håndtere tjenesten.[8]
Derudover vil vi reflektere over de sager, nationale myndigheder har ført mod Uber og konsekvenserne heraf i andre europæiske lande som Tyskland, Frankrig og England, samt vurdere Ubers kontroverser verden over.[9]

Analysen vil inddrage EU-ret, herunder særligt med det formål at skildre, kompetencefordelingen imellem Danmark og EU.[10] Vi vil diskutere perspektiverne i en potentiel EU-lovgivning, der

[7] Nielsen & Tvarnø, Retskilder og Retsteorier 2008 s. 31
[8] Nielsen & Tvarnø, Retskilder og Retsteorier 2008 s. 29
[9] Nielsen & Tvarnø, Retskilder og Retsteorier 2008 s. 201
[10] Nielsen og Tvarnø, Retskilder & Retsteorier, 2008, s. 26

omhandler de deleøkonomiske tjenester som helhed samt den kommende EU-domstolsafgørelse om Uber.[11]

1.5.4 Integreret metode

Vi vil i det integrerede afsnit benytte vores økonomiske og juridiske analyser og diskussioner, til at opstille forskellige scenarier for, hvordan lovgivningen kunne se ud i fremtiden for de deleøkonomiske virksomheder, herunder særligt Uber. Den integrerede metode vil således blive en sammenstillet juridisk og retsøkonomisk opstilling af de muligheder, lovgiverne har fremadrettet.

Vi vil benytte interviews med politikere da dette er en relevant metode til at få indsigt i, hvorledes en fremtidig lovgivning kunne ende.

Vi vil ud fra en retspolitisk analyse finde frem til, hvad gældende ret bør være fremover.[12] Det vil betyde, at vi vil benytte en normativ analyse, der vil indeholde anbefalinger til domstolene, "de sententia ferenda".[13]

[11] Nielsen og Tvarnø, Retskilder & Retsteorier, 2008, s. 47
[12] Nielsen & Tvarnø, Retskilder og Retsteorier 2008 s. 434
[13] Ross, A., "Om ret og retfærdighed", side 421

Kapitel 2 – Økonomisk del

2.1 Præsentation af deleøkonomi

Deleøkonomi har i den grad præget verden og deleøkonomiske virksomheder har på få år etableret sig, og overgår i dag de traditionelle virksomheder på flere områder. Konceptet har eksisteret i mange år men det er først over de seneste 15 år, det for alvor har fundet fodfæste.

Det populære time-share koncept, der bl.a. omfattede computere og boliger havde sit udspring i 1960'erne og markerede de første deleøkonomiske tendenser. Også campingindustrien kan kategoriseres som deleøkonomi, eftersom man deler et privat område. Efter årtusindeskiftet begyndte begrebet for alvor at vokse, og er siden blevet til det verdensomspændende koncept, som man kender det i dag.[14]

Tankerne bag den fortolkning der ofte ses som deleøkonomi i dag, bunder i princippet om, mod helt eller delvist vederlag, at udnytte private, tilgængelige ressourcer bedre samt at gøre det via digitale platforme. Det er overskudsressourcer, som private udbyder til andre private, enten som køb eller leje.
Udviklingen hænger i høj grad sammen med den teknologiske udvikling og eksempler på de tidlige virksomheder, der kan sammenlignes med den nuværende fortolkning af deleøkonomi er bla. Craigslist (1995) og Napster (1996).

Craigslist er en amerikansk virtuel markedsplads, hvor private kan udbyde deres egne ting og andre private kan herfra erhverve en lang række produkter.[15] I Danmark har Den Blå Avis, som erhvervsmanden Karsten Ree startede i 1981 og gik online med i 1995, nogenlunde samme funktion og deler samme principper om en online markedsplads for fortrinsvis private.[16]

Den første store kontrovers der opstod på baggrund af deleøkonomi havde sit udspring i 1996, da online fildelingstjenesten Napster første gang gjorde sig bemærket. Tjenesten bar tydelige præg af deleøkonomiske principper med mulighederne for at dele filer, såsom film og musik, gennem

[14] http://insidethegate.com/about-timeshare/
[15] http://www.huffingtonpost.com/erica-diamond/erica-diamond-interviews-_b_1364628.html
[16] http://www.business.dk/finans/eventyret-om-den-blaa-avis

upload og download, brugere imellem, en såkaldt peer-to-peer-model. Kontroversen bestod i, at disse delinger skete gratis og uden om pladeselskaberne, kunstnerne og deres ophavsrettigheder.

Napster gav sine brugere mulighed for at dele film, serier og musik gennem en online platform, som det i dag ofte ses inden for deleøkonomi. Der rejste sig en storm af søgsmål mod Napster, der måtte lukke ned i 2001 under stor mediebevågenhed.[17]

Forskellen mellem Napster og de tjenester, der ses i dag, er, at Napster åbenlyst overtrådte flere love og misbrugte andres rettigheder. Tjenesten, der senere åbnede som en lovlig musikudbyder i 2005, har på trods af de tidligere ulovligheder vist sig som et forbillede for de efterfølgende tjenester. Mange af de principper, der grundlagde Napster, er i høj grad de samme som bruges i dag inden for deleøkonomi.

På sit højeste havde Napster mere end 70 millioner registrerede brugere over hele verden, og gjorde således meget for at vise folk de muligheder for deling internettet tilbyder.[18] Medstifteren af Napster, Sean Parker, var senere i hans karriere fundamental for udviklingen af Facebook, hvilket har etableret ham som en af de førende entreprenører inden for online virksomheder.[19] I dag, som 36-årig, står Sean Parker, som en af de første der opdagede og udnyttede, de mange muligheder internettet har at tilbyde og flere har fulgt hans eksempel. Tjenester som Netflix og Spotify bærer tydelige præg af deleøkonomi og deres forretningsmodeller læner sig i høj grad op ad Napster, der givetvis har fungeret som inspiration for de i dag verdensomspændende tjenester.

Netflix og Spotify fungerer begge ved at brugere for et fast månedligt beløb får ubegrænset adgang til hhv. film og musik. Netflix og Spotify har i modsætning til Napster sikret sig rettigheder til deres produkter, hvilket er den mest afgørende forskel på tjenesterne, mens det samtidig er de to tjenester, der udbyder film og musik i samarbejde med producenterne i modsætning til Napster, hvor det i høj grad var private, der uploadede filerne ulovligt.

[17] http://mp3.about.com/od/history/a/The-History-Of-Napster.htm
[18] http://fortune.com/2013/09/05/ashes-to-ashes-peer-to-peer-an-oral-history-of-napster/
[19] http://www.biography.com/people/sean-parker-20906371#friending-facebook

Netflix og Spotify repræsenterer en af flere kategorier af deleøkonomiske virksomheder, der udbydes i dag. Netflix' og Spotify's forretningsmodeller har i høj grad et B2C-udtryk, hvilket ikke er en selvfølge for deleøkonomiske tjenester.[20]
Airbnb, Trendsales og Wikipedia er ligeledes deleøkonomiske virksomheder, men i modsætning til Netflix og Spotify, bygger deres fundament på samme peer-to-peer-princip, som gjorde sig gældende ved Napster. På Airbnb er det private, der udlejer deres egne boliger til andre private, og de er således en C2C-baseret virksomhed. Ligeledes er tilfældet for Trendsales, hvor private kan sælge deres tøj til andre private over tjenesten.[21] I begge tilfælde fungerer tjenesten som mellemmand og udbyder en platform, der lader køber og sælger finde hinanden og i begge tilfælde tager virksomheden en vis procentdel af transaktionsværdien i kompensation.

Wikipedia skiller sig en smule ud fra de andre, om end det er uklart, om de definerer sig selv som en del af den deleøkonomiske kategori. Som udgangspunkt er Wikipedia finansieret af reklamebannere på hjemmesiden og donationer fra brugere. Virksomheden tilbyder en platform, hvor brugere kan dele viden frem for fysiske produkter uden at betale for tjenesten.[22]

Der findes altså flere deleøkonomiske kategorier med forskellige forretningsmodeller og forskellig opbygning. Fælles for dem alle er, at de nærmest eksponentielt har vokset sig større end flere af deres mere traditionelle konkurrenter såsom hotelkæder, plade- og filmbranchen og bogleksikoner, der alle har været hårdt ramt af de ofte billigere produkter, som de deleøkonomiske tjenester udbyder. De berørte brancher er ikke blevet svækket i tavshed, men har derimod gjort et stort lobbyarbejde for at forbyde de nye konkurrenter. Pladeselskaber kæmpede i lang tid mod den elektroniske version blot for at se salget af CD-er styrtdykke op gennem 00'erne. Hotelbranchen har i flere år protesteret mod Airbnbs indtog på deres markedsområde, og Blockbuster måtte i Danmark dreje nøglen om ovenpå Netflix indtræden på markedet. Trods protesterne har de nye virksomheder formået at etablere sig på markedet bl.a. grundet begrænset regulering på området, hvilket har muliggjort, at virksomheder har vendt spillereglerne på hovedet og ladet private handle direkte med private.

[20] http://www.digitalbusinessmodelguru.com/2013/01/analysis-of-netflix-business-model.html
[21] https://trendsalesaps.zendesk.com/hc/da/articles/203281131-Hvad-er-Trendsales-
[22] https://en.wikipedia.org/wiki/Wikipedia

Uber er en anden af de deleøkonomiske virksomheder, der har formået at udnytte, at myndighedernes regulering har haft svært ved at følge med udviklingen. Under påskud af at være en samkørselsordning har Uber etableret sig verden over, og i Danmark er Storkøbenhavn, men ikke resten af landet, blevet påvirket af tjenesten. Protesterne mod Uber er voldsommere end man har set i de øvrige brancher og involverer bl.a. fysisk vold og afbrænding af Uber-biler i visse lande. Den voldsomme reaktion udspringer af flere elementer, men den primære grund er definitionen af Uber som virksomhed. Ubers tilhængere, mener at virksomheden er en digital platform, der lader private, der mangler transport, finde andre private, der vil transportere. En peer-to-peer model som man kender det fra Airbnb og Napster i sin tid. Modstandere af Uber mener ikke, at Uber kan kaldes for en digital platform eller en deleøkonomisk tjeneste og definerer i stedet Uber som en tjeneste, der mod betaling udbyder pirattaxikørsel, hvilket potentielt kan undergrave en hel branche.

		Produkt	**Eksempler**
Udlejer	**Virksomhed**	Midlertidig adgang til virksomhedseje	Car2go / Spotify / Netflix
	Privatperson	Midlertidig adgang til privateje	Airbnb / Uber / Gomore
	Formidler	Permanent adgang til brugt privateje	DBA / Trendsales / Resecond

Kategorisering af deleøkonomiske produkttyper ud fra udbydertyper

Flere politikere og eksperter har udtrykt deres støtte til Uber og hilst deleøkonomien velkommen, mens ligeså mange har valgt at støtte den eksisterende taxibranche. Spørgsmålet vi i denne opgave vil søge at besvare er, om deleøkonomi er ønskeligt for et samfund og ligeså vigtigt, om Uber er en deleøkonomisk virksomhed eller ej.

2.2 Potentialet for deling

Deleøkonomi er over de seneste år vokset som koncept. Fordelene er mange, ikke mindst miljømæssigt, hvor hele indfaldsvinklen med at dele bl.a. betyder, at man kan skåne miljøet gennem mere optimalt forbrug og mindre produktion. Foruden de miljømæssige fordele har deleøkonomien også betydet, at forbrugere har kunne udnytte de produkter, de hver især har til rådighed. Forbrugere, der tidligere ville have været nødsaget til selv at købe et nyt produkt, eksempelvis en

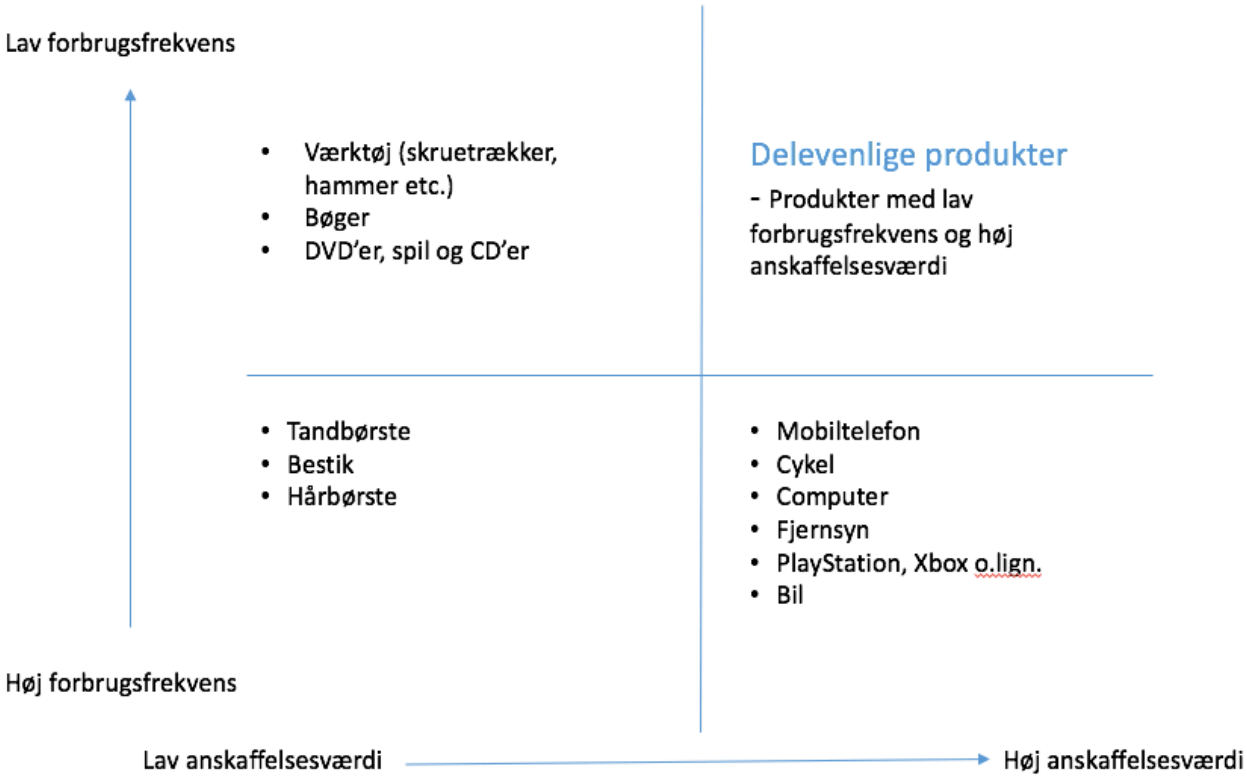
rundsav, kan i dag finde en online deleøkonomisk tjeneste og til stor økonomisk besparelse, blot låne produktet af en fremmed.

Produkter, der kan indgå som deleøkonomiske redskaber, frembyder rent miljømæssigt en række fordele, primært i forhold til lavere ressourceforbrug og reduceret produktionsbehov, men der er visse kriterier, der gør, at nogle produkter er mere velegnede til at indgå som et deleprodukt. Særligt spiller prisen på et produkt samt produktets brugsfrekvens stor indflydelse på, om et produkt kan deles organiseret.

Det er afgørende, at produktet ikke er tilpas billigt til, at forbrugerne blot selv erhverver sig det fra nyt. Et så billigt produkt vil ikke være synderligt velegnet til deleøkonomi. Omvendt er produkter i en høj prisklasse ofte attraktive delegenstande, da forbrugeren alene i besparelserne, der kommer af ikke at købe produktet fra nyt, har et stort incitament til at låne. Samtidig har udlejer/sælger i den økonomiske fortjeneste et incitament i at udleje/sælge.

Brugsfrekvensen beskriver, hvor ofte et produkt benyttes af forbrugeren og en høj forbrugsfrekvens betyder, at en forbruger ofte benytter sig af produktet. Såfremt en forbruger benytter produktet ofte, vil denne være mindre tilbøjelig til at låne produktet ud, og lånepotentialet i produktet vil således være lavt. Dette vil være tilfældet, næsten uanset hvor dyrt produktet er. Hvis en forbruger benytter sin bil eller mobiltelefon ofte, vil vedkommende givetvis ikke være særlig tilbøjelig til at låne produktet ud på trods af, at der sandsynligvis, grundet den høje anskaffelsesværdi, kunne være interesse for at låne produktet.

Nedenfor er opsat en matrix over, hvilke produkter der er optimale til at indgå i deleøkonomiske tjenester, samt hvilke, der må formodes at være knap så velegnede ud fra faktorerne, produktpris og –brugsfrekvens. Den er udarbejdet ud fra vores egne personlige præferencer. Ved en mindre forbrugsfrekvens ville de fleste af produkterne i nederste højre hjørne sandsynligvis kunne gøres gældende som deleøkonomiske produkter.



2.3 Deleøkonomi i Danmark

Efter gennembruddet for de nye deleøkonomiske tjenester i USA, fulgte markedet i Danmark efter, bl.a. med Airbnbs indtræden på det danske marked i 2012. Af danske deleøkonomiske tjenester kan nævnes GoMore, der er Danmarks største portal for privat samkørsel samt biludlejning, og som nu søger et gennembrud i udlandet. Derudover er Trendsales, der blev stiftet i 2002 blandt de største succeshistorier blandt de danske deleøkonomiske virksomheder.

At deleøkonomi er på vej frem kommer også til udtryk ved Erhvervs- og vækst minister Troels Lund Poulsen (V), der af Danmarks Radio er citeret for at sige at *"deleøkonomi er kommet for at blive, og jeg vurderer, det kommer til at fylde rigtig rigtig meget i fremtiden".*[23]

[23] http://www.dr.dk/nyheder/politik/minister-deleoekonomi-er-kommet-blive

Uber, der trods kontroverserne fortsat defineres som en deleøkonomisk tjeneste, har en estimeret værdi på 41,2 mia. USD svarende 271 mia. DKK, hvilket yderligere illustrerer værdien i deleøkonomi og de pengestrømme den genererer.[24]

Af deleøkonomiske virksomheder med udspring i Danmark er som tidligere nævnt, Den Blå Avis, også kendt som DBA, blandt de største. Virksomheden ejes i dag af eBay og indbragte stifter Jac Nellemann og Karsten Ree et milliardbeløb, da de solgte tjenesten tilbage i 2008. Trendsales er ligeledes et succeseksempel på en dansk deleøkonomisk tjeneste, og endte ligeledes med et lukrativt salg til udlandet.[25] Blandt de noget mindre deleøkonomiske virksomheder med dansk baggrund er bl.a. "Minbildinbil", "DytByt" og "Den lille tjeneste", hvoraf ingen af dem endnu har opnået den store succes.

En af de danske fortalere for deleøkonomi, Claus Skytte, der bl.a. har skrevet bøger og undervist i deleøkonomi, har for nyligt, i samarbejde med sin kone Stine Skytte, lanceret konceptbutikken Resecond, der kalder sig verdens første "kjolebyttebutik", der giver kvinder mulighed for at få adgang til et "fælles walk-in closet" med kvalitetskjoler som står til rådighed.[26]

Set i et bredere perspektiv kan man argumentere for at Danmark historisk set har benyttet sig af en deleøkonomisk tankegang. Andelsselskaber som Arla, Royal Crown og Brugsen har eksisteret igennem mange år i Danmark og selvom der er forskel på den deleøkonomi vi ser i dag og de traditionsrige andelsselskaber er det oplagt at drage paralleller til virksomhedstypen.

Arlas historie startede i 1880'erne, hvor mælkeproducenter i Danmark og Sverige slog sig sammen i andelsforeninger for sammen at investere i en fælles mælkeproduktion. Ved at investere fælles behøvede de mælkeproducerende landmænd ikke, hver især at investere i produktionsmidler og de delte således en stor del af omkostningerne, hvilket minder meget om de deleøkonomiske virksomheder som eksempelvis Netflix, hvor forbrugere betaler til et fælles gode de så har adgang til. Man kan ligeledes drage paralleller til GoMore, i den forstand at en person der rejser fra Skagen til København og søger at begrænse hans udgifter ved at finde en rejsepartner via appen.

[24] http://finans.dk/live/erhverv/ECE7489154/Den-gode-id%C3%A9-kan-v%C3%A6re-mange-milliarder-v%C3%A6rd/?ctxref=ext
[25] http://politiken.dk/oekonomi/virksomheder/ECE2363653/trendsales-er-solgt-for-trecifret-millionbeloeb/
[26] http://resecond.com/om-kjolebutikken/

I Arlas tilfælde ville landmændene sende deres produkt ind til Arla der bearbejder den i maskiner og får den på karton, hvorpå produkterne når supermarkedet. Arla modtager penge for mælken som de, efter at have fratrukket omkostningerne, fordeler i mellem landmændene. Fordelingen sker ud fra, hvor stor en del af produktionen de respektive landmænd, hver især har bidraget med og altså ikke som i et aktieselskab hvor de hver især betales ud fra deres procentmæssige ejerandel.[27]

Virksomhedsmodellen går igen hos COOP, hvis navn i kommer af ordet kooperativ der betyder samarbejde. Et kooperativ er som virksomhed jf. COOP defineret som værende ejet af medlemmerne og som udelukkende arbejder på at skabe værdi for disse, i modsætning til de fleste andre virksomhedsformer der arbejder for sine aktionærer.[28]

Royal Crown og Brugsen er andre eksempler på andelsvirksomheder der har været i Danmark i mange år og som ligeledes benytter sig af en virksomhedsopbygning der kan perspektiveres til de deleøkonomiske virksomheder.

Foruden de danske andelsvirksomheder har dansk landbrug i mange år benyttet sig af såkaldte maskinstationer som er en måde for landmænd at investere fælles i de maskiner de skal bruge i deres produktion. På samme måde som i Arlas tilfælde er det en måde at dele nogle fællesudgifter i stedet for at investere på egen hånd. De store maskiner bliver brugt få gange om året, som regel ved såning og høst, og står derudover hen, hvorfor det giver mening at flere landmænd deler fremfor at eje hver for sig.

Alle disse eksempler indikerer at danskere traditionelt set har benyttet sig af samme grundtanker som ligger bag det deleøkonomiske koncept. I dag er betydningen af deleøkonomi i højere grad digital og tankerne falder hen på de tjenester der er opstået som følge af den elektroniske udvikling, men grundprincipperne bag, såsom at dele omkostningerne til et gode der kan benyttes af flere parter, kan man argumentere for har eksisteret i Danmark i mange år.

Indikationen af at danskerne i højere grad har taget den moderne, digitale deleøkonomi til sig, bakkes op af en undersøgelse fra efteråret 2015 foretaget af Nordea, der har vist, at antallet af

[27] http://www.arla.dk/om-arla/historie/
[28] https://om.coop.dk/koncern/Historie.aspx

danskere, der har benyttet sig af deleøkonomi er tredoblet fra 2014 til 2015, således at de nu udgør 9% af befolkningen.[29]

2.3.1 Den digitale udvikling

At deleøkonomiske tjenester som Uber og Airbnb på bemærkelsesværdigt få år kan regnes blandt de største virksomheder på verdensplan, skyldes først og fremmest den digitale udvikling virksomhederne repræsenterer. At virksomhederne kan nå ud til så mange brugere verden over skyldes virksomhedernes struktur, med fokus på de tekniske elementer der møder kunderne bekvemmeligt. Der er lagt rigtig mange ressourcer i at udvikle virksomhedernes applikationer så de er moderne, funktionelle og frem for alt tilgængelige. Virksomhederne er aktivt til stede på de sociale medier, som deres unge kunder ligeledes er aktive brugere af.

Som koncept er deleøkonomien bygget op omkring ideen om, at dele ressourcerne og derigennem opnå adgang til en række goder ved at leje frem for at eje produkterne. Det er i hvert fald den mere idealistiske version af deleøkonomien. Kravet for, at det kan lade sig gøre at bygge en økonomi op, der er baseret på, at brugerne deler deres produkter, bunder i, at der kan skabes kontakt parterne i mellem. Langt de fleste deleøkonomiske tjenester er bygget op som formidlere af specifikke tjenester, hvad enten det er persontransport som Uber, overnatning med Airbnb eller et privat pengelån med Lending Club[30], og selvom der generelt er tale om mindre beløb pr. transaktion, vil mængden af handler gøre op for det. Reelt set er det eneste krav til både købere og sælgere, at de ejer en smartphone og repræsenterer enten udbud eller efterspørgsel.

Mange virksomheder er efterhånden opmærksomme på den store betydning, der ligger i at være aktivt til stede online, herunder særligt i forhold til sociale medier. De fleste virksomheder investerer store ressourcer i at optimere deres hjemmesider og udviklingen af apps. For at være blandt de mest innovative virksomheder, som mange af de deleøkonomiske tjenester er, kræver det et større fokus på det teknologiske. De deleøkonomiske tjenester har tidligt indset, at udviklingen bar hen mod et samfund, hvor alle ejer en smartphone og de har indstillet sig på denne udvikling, hvilket afspejles i deres opbygning og funktionsmåde. Virksomhederne er innovative, omstiller sig hurtigt og er meget simpelt bygget op, hvilket også kan siges om deres applikationer.

[29] http://nyheder.tv2.dk/samfund/2016-02-26-deleoekonomi-tredoblet-i-danmark-mathias-lejer-toejet-til-konfirmationen
[30] https://www.lendingclub.com/

Virksomhedernes succes hænger sammen med at de har haft dygtige iværksættere, men måske i lige så høj grad samfundets generelle digitalisering.

I bogen ”Den nye deleøkonomi” af Jesper Bove-Nielsen, diskuteres digitaliseringens udvikling ved 3 bølger. Den første bølge ramte for ca. 20 år siden med internettets udbredelse. Digitaliseringen blev en del af hverdagen og muligheder som online-indkøb skabte hurtigt et nyt marked.

Udviklingen flyttede samfundet fra et analogt udtryk, hen mod det digitale udtryk der også præger samfundet i dag. Den medførte et betragtelig samfundsskift i forhold til forbrugernes behov. Bove-Nielsen forklarer, ved brug af Maslows behovspyramide, hvordan forbrugerne har fået lettere adgang til at opfylde deres behov siden den første digitaliseringsbølge. Dette illustreres ved, at de centrale dele-ideer er repræsenteret på alle niveauer i Maslows behovspyramide. De fysiske behov for mad, vand, sex og tag over hovedet kan i dag opnås i gennem digitale tjenester som Just-Eat, Tinder og Airbnb eksempelvis. Det tydeligste eksempel, ifølge Bove-Nielsen, fremgår af behovet for selvrealisering, hvilket i dag opnås ved ”likes” på Facebook, Instagram eller en anden digital tjeneste.

Den næste bølge er, i følge Bove-Nielsen, den, vi befinder os ved i øjeblikket, samt den nærmeste fremtid. I denne fase gælder det i høj grad tilgængeligheden af online tjenester. I forhold til første bølge, hvor det i høj grad omhandlede dannelsen og tilvænningen til internettet, handler anden

bølge i langt højere grad om at gøre mulighederne endnu mere tilgængelige og funktionelle. Udviklingen mod tilgængelighed udtrykkes ved apps, droner, 3D-print og muligvis snart selvkørende biler som Uber bl.a. undersøger mulighederne for. Den er bundet i udviklingen af smartphones og tablets, der eksploderede i hhv. 2007 og 2010 ved udgivelsen af de første iPhones og iPads.
Kort sagt er anden bølge kendetegnet ved udviklingen hen mod at gøre unikke produkter og tjenester tilgængelige for forbrugerne.

Den tredje og sidste bølge, Bove-Nielsen beskriver, er, hvordan den digitale udvikling potentielt kan forme fremtiden. Han beskriver, hvordan der allerede er tegn på denne fremtid med udviklingen af selvkørende biler som særligt Uber men også Google har beskæftiget sig med over de seneste år. Derudover forklarer han, at virksomheders søgen efter kunstig intelligens før eller siden vil manifestere sig og markere den næste bølge af digitaliseringen.

Digitaliseringen har haft stor betydning for de deleøkonomiske virksomheder og på deleøkonomien som koncept. Den udvikling, der er sket rent teknologisk de seneste år, har "disrupted" flere markeder hurtigere end man kunne forudse.

2.4 Introduktion til Uber

Virksomheden Uber blev etableret i 2009 af iværksætterne Travis Kalanick og Garret Camp i San Francisco i Californien, USA. Virksomheden har udviklet et softwareprogram, der i mobil-app format tillader bilejere at komme i kontakt med personer, som ønsker transport på en effektiv og prisvenlig måde. Virksomheden har fra start af oplevet en enorm vækst, og i dag er Uber i 300 byer i 68 lande over hele verden.[31]

I skrivende stund er Uber værdiansat til 41,2 mia.[32] USD, hvilket har bragt virksomheden op blandt de mest værdifulde på den internationale scene på bare 7 år. Ud over den massive værdi til vækst virksomheden har opnået i sin korte levetid, er den hurtigt blevet populær blandt forbrugere. Dette

[31] https://www.uber.com/cities/
[32] http://finans.dk/live/erhverv/ECE7489154/Den-gode-id%C3%A9-kan-v%C3%A6re-mange-milliarder-v%C3%A6rd/?ctxref=ext

til trods for den store modstand, Uber har mødt fra taxibrancher, konkurrencemyndigheder, og skattemyndigheder.

Uber opnåede hurtigt opbakning fra sine kunder i USA og fik en plads på transportmarkedet i de store amerikanske byer. Senere valgte virksomheden at udvide forretningsområdet til de europæiske storbyer, hvor virksomheden omvendt har mødt modstand stort set overalt. Brugerne i Europa virker glade for tjenesten, men særligt den europæiske taxabranche har ydet stor modstand og politikere har været tvunget til at vælge side i debatten, det har ført til opstande og voldsomme demonstrationer over hele Europa. Mest markante har reaktionerne i Frankrig været, hvor taxachauffører har sat ild til biler og bildæk samt blokeret indfaldsveje til Paris og angrebet biler, der formodes at køre for Uber.[33]

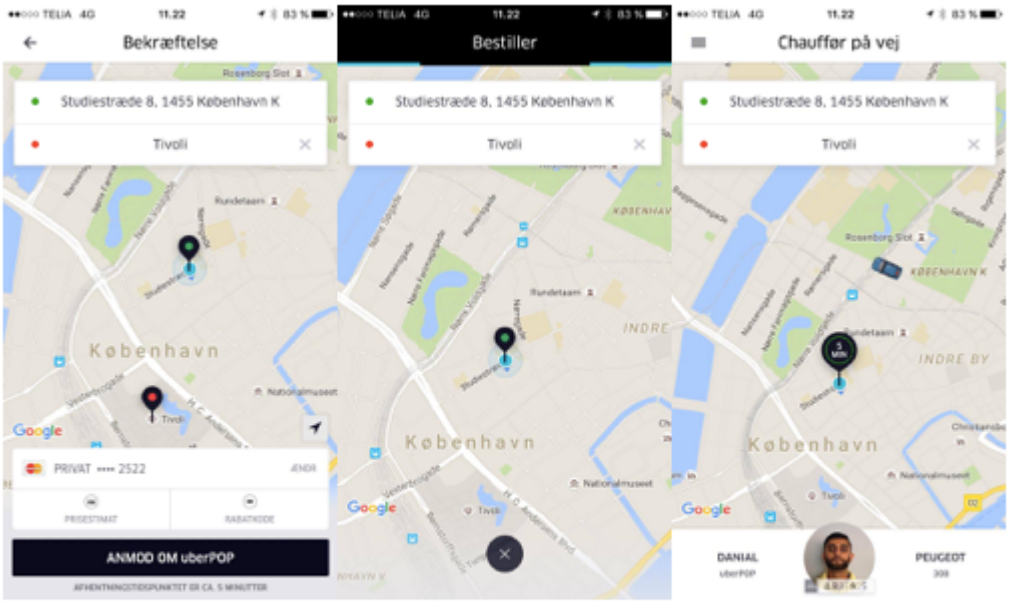
Ud over Frankrig har der været demonstrationer i bl.a. Spanien, Sverige og Danmark. Storbritannien derimod har sendt et klart signal ved at erklære Uber lovlig.[34]

2.4.1 Hvordan fungerer Uber?

Uber markedsfører sig ved sin enkelthed og lever i høj grad op til dette. Som kunde sker tilmelding ved at oprette en profil og tilknytte et betalingskort. Det er også muligt at tilmelde sig gennem sin Facebookprofil. Herfra kan man benytte Ubers app til at bestemme, hvor man som kunde vil hentes, og hvor man vil sættes af. Herefter beregnes en tid til afhentning samt et prisoverslag, som så kan accepteres af forbrugeren. Når det er sket, accepterer en chauffør i området turen, og allerede inden kunden er i bilen, er ruten indtastet på en GPS. Betalingen for turen foregår automatisk via Uber og kunden behøver således ikke betale når turen slutter. Med denne metode er der ikke behov for et taxameter og uoverskuelige starttakster. I en Uber er prisen fastlagt inden turen starter og uafhængig af ventetider, trafik og andre udefra kommende faktorer.

[33] http://uk.businessinsider.com/uber-protests-in-paris-2016-1
[34] http://www.theguardian.com/technology/2015/oct/16/uber-wins-high-court-case-taxi-app-tfl

Nedenfor vises processen for, hvordan en Uber-bil bestilles:



1. Indtast hhv. opsamlingssted og destination. Derefter kan man se et prisestimat og anmode om en afhentning ved at trykke på "Anmod om uberPOP".

2. Efter at have bestilt en vogn sender Uber bestillingen videre og man afventer nu en chauffør der accepterer anmodningen.

3. En chauffør har nu godkendt bestillingen og er på vej. Ud fra bestillingen kan man som kunde se bilen, chaufføren og hans rating.

Efter turen kan kunde og chauffør "rate" hinanden og samtidig kan kunder og chauffører se hinandens tidligere vurderinger fra andre ture. Disse ratings har også den effekt, at særligt chaufførerne ofte er meget interesserede i at modtage 5 af 5 mulige "stjerner" og derfor gør noget ekstra ud af servicen, mens kunderne har et klart incitament for at opføre sig ordenligt under transporten. Dette er både for at sikre chaufførens og kundens sikkerhed, men ikke mindst for at højne serviceniveauet.

Uber har lavet flere intelligente muligheder for at øge kundetilfredsheden, bl.a. har man indgået samarbejde med forskellige virksomheder, bl.a. Facebook og Autobutler, samt den internationale musiktjeneste Spotify[35], og via den har kunderne nu fået mulighed for at styre musikken under transporten. Yderligere har Uber gjort det muligt for forbrugerne at dele regningen mellem sig. Denne service har også muliggjort et af Ubers seneste eksperimenter, UberPool[36], hvor fremmede kan følges på en køretur og dele regningen i tilfælde, hvor de skal samme vej.

[35] https://get.uber.com/spotify/
[36] https://newsroom.uber.com/announcing-uberpool/

I perioder hvor efterspørgslen på biler er høj fastsættes prisen ud fra en såkaldt "Surge Pricing"[37]. Konceptet bag Surge Pricing er at balancere udbud og efterspørgsel, således at prisen stiger i travle perioder, hvilket skal motivere flere chauffører til at køre transport, hvilket igen vil hæve udbuddet og sænke prisen. Uber er meget åbne omkring deres ageren, og oplyser kunderne om prisstigningen, når den er aktuel. Det betyder, at brugeren informeres hver gang Surge Pricing er aktivt og de skal manuelt acceptere prisstigningen, inden de forbindes med en chauffør.
Ved at benytte Surge Pricing er Uber i stand til at agere fleksibelt i forhold til udbud og efterspørgsel og antallet af biler på gaden vil hurtigt udligne sig afhængigt af efterspørgslen.

2.4.2 Uber i Danmark

Uber blev lanceret i Danmark i november 2014 og udbyder tjenesterne UberPop, UberBike og UberBlack. De forskellige tjenester dækker over den almindelige UberPop, der er betegnelsen for de normale biler og chauffører, UberBike, der tilbyder muligheden for at få en cykel bag på bilen og UberBlack, der er kendt som en luksusvariant af tjenesten, hvilket bl.a. stiller en række krav til bilen, chaufføren og den generelle service.[38]

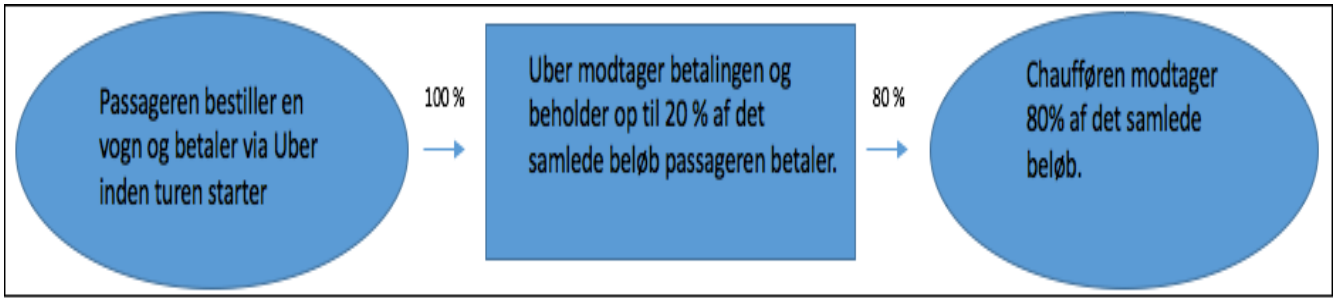
Reglerne og lovgivningen for at køre taxa i Danmark stiller en række krav til chauffører og bilerne bl.a. i forhold til forsikring, uddannelse, og det at få en licens til at køre taxakørsel. Disse krav har Uber ikke stillet til deres chauffører og størstedelen af dem menes at operere uden de tilladelser og forsikringer taxachaufførerne og vognmænd skal have. Disse krav vil blive uddybet senere i opgaven.

Som udgangspunkt har alle mulighed for at blive Uber-chauffør, såfremt de har rådighed over en bil. Der er dog enkelte krav de skal leve op til. Særligt i forhold til bilens beskaffenhed er der nogle minimumskrav. Derudover er der også personlige krav til chaufføren, herunder bl.a. en ren straffeattest.[39]

[37] https://help.uber.com/da/h/6c8065cf-5535-4a8b-9940-d292ffdce119
[38] https://www.uber.com/da/cities/copenhagen/
[39] http://www.uberdanmark.com/tilfj-dokumenter/

2.5 Ubers forretningsmodel

Ubers forretningsmodel går ud på at skabe kontakt mellem chauffører og kunder, der vil transporteres. For denne service beholder Uber et tjenestegebyr på 20% af betalingen for rejsen, mens chaufføren modtager de resterende 80%. Uber hverken ejer, lejer eller kører bilen, og med det som argument kalder de sig en samkørselsordning, hvori virksomheden udelukkende fungerer som mellemled.



Kilde: Politiken (http://politiken.dk/oekonomi/privatoekonomi/ECE2463727/vil-du-vaere-uber-chauffoer-saa-skal-du-kende-disse-skatteregler/)

For at gøre tilmeldingen nemmere kan brugere af Facebook benytte deres konto herfra, hvilket i praksis betyder, at alle der har en Facebook-konto reelt set også er en ikke-aktiveret Uber-bruger. Det er således meget nemt for en Facebook-bruger at benytte Uber, da det eneste det kræver, er download af Uber-appen og indtastning af kortoplysninger.

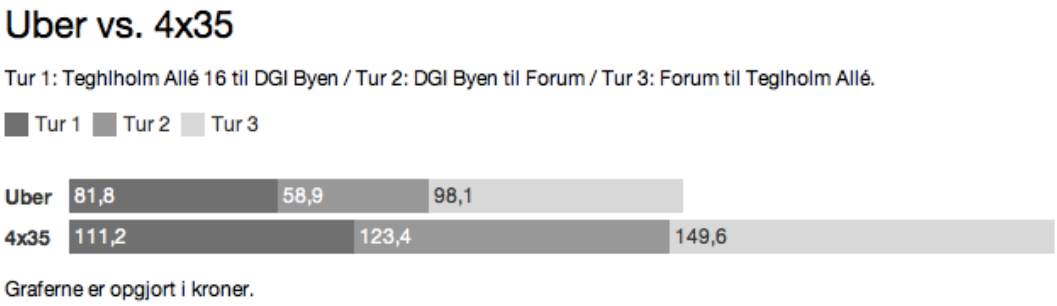
Efter kunden har oprettet en Uber-profil, eventuelt gennem sin Facebook-profil, vil brugeren gennem sin nye profil kunne anmode om en afhentning og transport til en på forhånd aftalt destination. Chaufføren, der ligeledes er logget ind på Ubers app, vil herefter kunne acceptere turen. Betalingen foregår gennem Uber, og der er således ikke økonomisk interaktion mellem kunde og chauffør.

2.5.1 Priser

Der har været stor debat om den innovative Uber-app i forhold til den taxabranche vi kender i Danmark. Ifølge Thomas R. B. Petersen, administrerende direktør for Taxi 4x27, er Uber langt fra et banebrydende koncept og han udtaler følgende i et interview til ComputerWorld, d. 1 oktober

2015: "*Uber kalder sig selv for banebrydende og disruptive, og hvad ved jeg. Men ret beset kan de ikke noget, som taxabranchen i Danmark og resten af Europa ikke har kunne de sidste fem år…"*[40]. At Uber er banebrydende er svært at modargumentere og baseret på deres voldsomme vækst de senere år lader det til at de har ramt en nerve blandt forbrugerne. Dette hænger givetvis også sammen med de lavere priser Uber har mulighed for at tilbyde som følge af deres deleøkonomiske virksomhedsformat.

For at illustrere de prisforskelle kritikere af Uber kalder social dumpning har TV2 i marts 2016 lavet en undersøgelse, hvor en journalist bestiller både en taxa fra 4x35 og en Uber til at køre tre ture i København, midt på dagen. Ud fra forsøget fremgik det at der ikke nogen bemærkelsesværdig tidsmæssig forskel på de to tjenesters ventetid på bestillinger. Den samlede ventetid på Taxa 4x35 var omkring 10 minutter, mens Uber i alt lod forsøgspersonerne vente i 12 minutter.
De tre køreture med Uber varede i alt 32 minutter, mens de samme ture med Taxa 4x35 tog 31 minutter, hvilket betød at der rent tidsmæssigt altså heller ikke er nogen bemærkelsesværdig afvigelse. Til sidst fremgik de to virksomheders priser, og her fremgik det at de tre ture med Uber kostede 239 kr., mens det med Taxa 4x35 kostede hele 384 kroner.[41] Dette er en besparelse på ganske iøjnefaldende 37,8% for tre ganske korte ture. Dette billede går igen i både vores spørgeskemaundersøgelse og i vores interview med Josefine Riber der ligeledes tegner et billede af at Uber tilbyder billigere rejser.



Kilde: http://nyheder.tv2.dk/samfund/2016-03-29-taxa-vs-uber-saadan-klarede-de-sig

At Uber kan tilbyde billigere transport er ikke overraskende og bunder i, at de i modsætning til deres konkurrenter ikke behøver at følge en række omkostningsfulde krav samt en ganske ferm

[40] http://www.computerworld.dk/art/235075/taxa-direktoer-uber-kan-ikke-noget-som-taxabranchen-ikke-har-vaeret-i-stand-til-i-fem-aar
[41] http://nyheder.tv2.dk/samfund/2016-03-29-taxa-vs-uber-saadan-klarede-de-sig

skattepolitik. Ubers konkurrenter i taxibranchen har naturligvis noteret sig prisforskellen men som reglerne er nu har de svært ved at konkurrere på priserne. Taksterne på en taxatur er fastsat af Taxanævnet i Region Hovedstaden på vegne af de 28 kommuner der dækker områderne i København og Storkøbenhavn og lader ikke taxavirksomhederne megen fleksibilitet i forhold til priserne for persontransport. Bl.a. på dette grundlag har Uber ganske hurtigt kunne slå sig op på lavere priser uden taxiselskaberne reelt har haft mulighed for at tage kampen op på prisniveau, til flere af selskabernes store frustration.

TaxiNords direktør Carsten Aastrup har tidligere fortalt om denne frustration, men modsat en del af hans kolleger er Aastrup ikke sønderligt frustreret over Uber, men derimod i langt højere grad den lovgivning der besværliggør mulighederne for at tage kampen op med den deleøkonomiske tjeneste. Han udtaler til Berlingske Business d. 30. marts 2016:
"Uber er i virkeligheden et mindre problem for taxibranchen end den forældede taxilovgivning. Hvis man skal sige noget positivt om Uber, er det, at de har fået gang i en politisk debat om at modernisere vilkårene inden for branchen."

Ubers forudsætninger for at konkurrere på priser er langt mere fordelagtige end taxiselskabernes og det har i høj grad været en væsentlig faktor i Ubers vækst på det danske marked. Med de lavere reguleringskrav og den brugerbaserede virksomhedsmodel har Uber haft mulighed for underbyde en taxibranche der har været hæmmet af et fastsat prisniveau på regionalt plan og derigennem tiltvinge sig en markedsandel.

2.5.2 Strategiske alliancer

Uber har indgået forskellige samarbejder, heriblandt med Facebook. Facebooks chatfunktion, Messenger, er i USA blevet koblet sammen med Uber, hvilket har medført, at brugere i online samtaler belejligt kan bestille en Uber. Ubers funktion komplimenterer partnernes, og de søger hele tiden at gøre det nemmere at benytte Uber. I samarbejdet med Facebook/Messenger sparer forbrugeren et led, da det ikke længere er nødvendigt at gå ud af Messengers app og ind i Ubers app. Bestillingen kan klares samme sted som samtalen.[42]

[42] http://www.computerworld.dk/art/235849/facebook-slaar-sig-sammen-med-uber-bliver-direkte-foedekanal-til-uber-vognbestilling

Uber formår gennem deres samarbejder med andre virksomheder at skabe fordele for alle involverede parter. Ved samarbejdet kan Facebook få adgang til endnu flere af deres brugeres forbrugsdata, som kan bruges i markedsføring og som har stor værdi for mange virksomheder. Uber vil få indsigt hos verdens største sociale netværk som, udover at have millioner af potentielle kunder, også har en lignende målgruppe i forhold til Ubers egen og endelig får forbrugerne lettere adgang til tjenesterne. Samtidig har Uber med samarbejdet fået en ny kommunikationskanal direkte til deres kerneforbrugere.

Uber bliver ved med at indgå strategiske alliancer med virksomheder. Foruden Facebook har de i Danmark indgået et samarbejde med Autobutler, der er en virksomhed, der giver brugere mulighed for at indhente de bedste reparationstilbud på deres biler. Gennem samarbejdet får brugerne de første 10 km af rejsen mellem værkstedet og hjemmet betalt af Uber, der omvendt får adgang til Autobutlers database, samt giver Autobutlers kunder incitament til at oprette en Uber-bruger.[43]

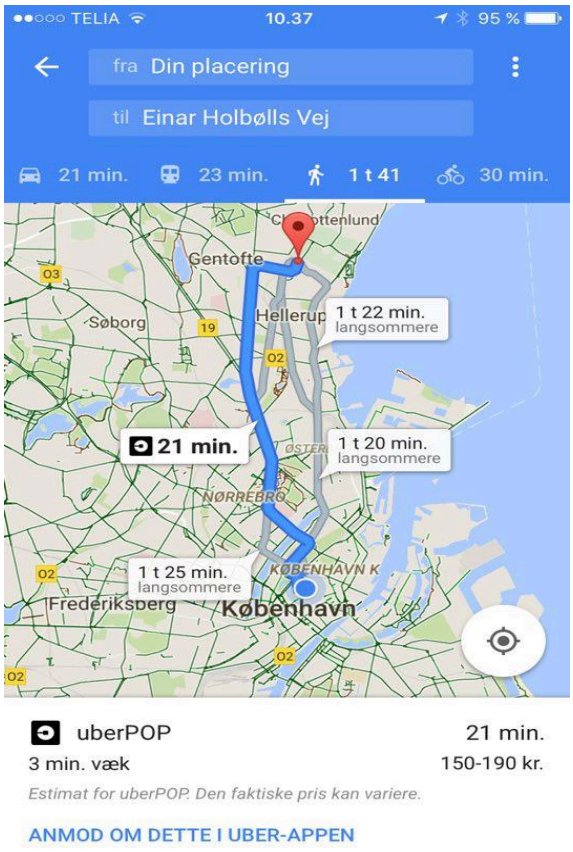
I Indien, der er Ubers næst hurtigst voksende marked i verden, har man indgået en alliance med landets største medievirksomhed The Times Group, som omhandler et samarbejde i mellem Uber og The Times Groups digitale tjeneste Times Internet. Denne alliance giver Uber viden om de lokale forhold i Indien og giver mulighed for at tilpasse deres forretningsmodel til de kulturelle særtegn der findes i lige præcis Indien. På den måde er Uber bedst muligt gearet til at indtræde og operere på det indiske marked. Dertil kommer en ikke uvæsentlig eksponering hos landets største medievirksomhed, hvis godkendelse af Ubers produkt ligeledes vil være en fordel for Uber. Omvendt får Times Internet gennem Uber adgang til brugerdata, som de kan benytte i deres markedsføring til at udvide deres kundenetværk. Det kundesegment de derigennem får adgang til, vil givetvis være teknologikyndige og benytte deres smartphones til både Uber, men også til at modtage deres daglige nyheder. Ved at få adgang til dem vil Times Internet kunne markedsføre direkte mod disse kunder.

Lignende alliancer med store lokale virksomheder med viden om lokalområdet bliver ofte benyttet på Ubers kerneområder, hvilket omfatter aftaler med den kinesiske søgemaskine Baidu, den mexicanske telekommunikationsvirksomhed América Móvil[44] og American Express i USA.[45]

[43] http://trendsonline.dk/2016/01/23/uber-og-autobutler-i-nyt-samarbejde-nu-kan-du-blive-kort-hjem-fra-vaerkstedet/
[44] https://newsroom.uber.com/uber-latam-launches-strategic-alliance-with-america-movil/
[45] https://newsroom.uber.com/india/times-internet-and-uber-enter-into-a-strategic-partnership/

Uber har i det hele taget indgået mange samarbejdsaftaler og på nærmest daglig basis indgås der nye. Den væsentligste alliance til dato må dog være med Google. Begge virksomheder besidder enorme mængder forbrugerdata og deres kombinerede viden om forbrugere og generelle brugere af tjenesterne giver dem unikke muligheder for videreudvikling og vækst.

I praksis har samarbejdet gjort, at forbrugerne i dag kan benytte GoogleMaps til at indtaste en rutevejledning og tjenesten vil herefter tilbyde de letteste og hurtigste ruter med hhv. bil, cykel, offentlig transport, til fods og altså nu også i en Uber som illustreret nedenfor, tilmed med en estimeret pris.[46]



Uber benytter sig af strategiske alliancer verden over. De har formået at skabe alliancer, der tilgodeser Uber selv, deres partner men i langt de fleste tilfælde også forbrugerne. Ubers tilgængelighed for forbrugerne bliver konstant optimeret, hvilket er en fordel for forbrugeren, men først og fremmest også for Uber. På trods af de klare fordele forbrugerne ofte drager af Ubers alliancer er den egentlige vinder i disse alliancer dog ofte Uber selv, da de formår at inddrage flere

[46] http://gizmodo.com/google-maps-now-includes-a-tab-for-uber-1765024409

brugere, udvide deres forretningsområde og i sidste ende øge indtjeningen og værdisætningen på hele virksomheden.

Senest har Uber valgt at samarbejde med Københavns store gadefestival Distortion. Distortion varer 5 dage og er fordelt over det meste af København med hjælp fra bl.a. Københavns Kommune, der støtter festivallen med 1,4 mio. kr.. Samarbejdet virker som en god tanke fra Ubers side. De får således direkte adgang til unge festglade mennesker, hvilket stemmer overens med deres målgruppe.

Samarbejdet mellem Uber og festivalarrangørerne har skabt gnidninger hos Københavns Kommune eftersom flere partier på Københavns Rådhus ikke finder det passende at støtte og indgå i en samarbejdsaftale med Distortion, så længe Uber er involveret. Derfor har Københavns Kommune udstedt et ultimatum til festivallen, der nu skal vælge mellem fortsat at modtage støtte fra Københavns Kommune, eller finde finansiering af andre veje såfremt de vælger at samarbejde med Uber. Der er ikke en afgørelse på om det kontroversielle samarbejde kommer til at fortsætte.

2.5.3 Ubers finansiering

Uber har undervejs i deres levetid gennemført flere finansieringsrunder med flere kendte investorer, som har gjort det muligt for Uber at opnå den position de besidder i dag. Uber har ganske få udgifter da størstedelen af deres ansatte er freelance-chauffører, de er et næsten ”asset free company” og størstedelen af deres kapital går således til digital udvikling, markedsføring og frem for alt, juridiske kampe verden over.

Uber er ikke børsnoteret og følger den samme strategi som Facebook og Google benyttede sig af, da de startede. Med den omtale Uber har fået, har de kunnet tiltrække en række investorer, der alle er villige til at investere stort i sektoren. Succesen fra Facebook, Instagram og Airbnb har vist investorerne, at forbrugerne er begejstrede for online tjenester, og ingen af de store investeringsbanker vil være udenfor på den næste store tjeneste. Det har betydet, at Uber over de seneste år har kunne afholde investeringsrunder, hvor prominente investeringsbanker som Morgan Stanley, Deutche Bank og Goldman Sachs alle har investeret stort i virksomheden.

I 2012 blev Facebook børsnoteret til en markedsværdi på 104 mia.[47] USD, og Ubers investorer vil håbe på en lignende børsnotering. Værdiansættelsen af Uber er i dag omkring 330 mia. kr. og afspejler de voldsomme forventninger der er til Ubers fremtidige indtjening og potentiale.

Investeringerne har betydet, at Uber har udvidet deres operationsområde, samt udviklet deres produkter verden over. Bl.a. har investeringerne etableret Ubers forretninger i Kina, og betalt advokatsalærer til de juridiske kampe virksomheden fører verden over har krævet finansiering. Derudover investerer Uber også i udviklingen af førerløse biler som også Google har investeret i.[48] Alt sammen finansieringer, der ikke har kunnet finansieres over driften.

Med en anslået børsværdi på over 330 mia. kr. er det ikke et problem at finde investorer, men indtil virksomheden er børsnoteret, er det svært at få reelt indblik i dens omsætning og indtjening og den reelle værdi kan derfor være anderledes end den estimerede værdi på 330 mia. kr.[49] Særligt de mange retssager Uber har hængende over sig, kan true virksomhedens værdiansættelse og derigennem investorerne.

2.5.4 Markedsføring

Foruden Ubers strategiske alliance har også deres innovative markedsføring bidraget til deres nuværende position. De er dygtige til at finde deres kundesegment og benytter sociale medier til at ramme dette. Særligt formår de at brande sig overfor unge igennem deres omfattende kampagner.

Ubers primære markedsføringsmetode er deres rabatkoder. Disse fungerer ved, at en bruger af Uber gennem app'en sender en rabatkode til en ven, der ved at benytte sig af koden får de første 100kr af første tur betalt af Uber. Når den nye bruger aktiverer sin rabatkode vil den bruger der sendte den ligeledes modtage en rabat på 100 kr. Således skaber Uber incitament blandt sine kunder for at skaffe flere brugere. For hver ny forbruger man "hverver" til Uber, opnås der en 100 kr. rabat til begge parter.[50]

[47] http://nordeainvestmagasinet.dk/artikler/ny-verdensrekord-for-en-borsnotering
[48] http://politiken.dk/oekonomi/ft/ECE2729789/ubers-oekonomiske-oprustning-er-uden-fortilfaelde-i-silicon-valley/
[49] http://www.computerdk.com/2015/05/undrer-du-dig-over-ubers-gigantiske-vaerdi-her-er-syv-centrale-sporgsmal/
[50] http://www.uberrabatkoden.dk/

Uber er generelt dygtige til spektakulære markedsføringskampagner. De har haft en "Back To The Future Day" i samarbejde med Pepsi, der foregik i London og omfattede gratis Uber-ture i biler af modellen DeLorean, og inkluderede en gratis Pepsi på turen. Derudover har de i samarbejde med BMW, verden over tilbudt gratis ture i en BMW serie 7-bil for at promovere disse biler.[51]

Derudover indgår Uber markedsføringskampagner med virksomheder, herunder bl.a. PayPal, American Express samt hotelkæderne Hilton og Starwood. Aftalerne omfatter ofte, at samarbejdspartneren på den ene eller anden måde belønner forbrugeren, enten i form af en rabat på deres Uber-tur eller ved et bonussystem og selv får eksponering igennem Uber. Forbrugeren får en billigere Uber-tur eller optjener point til brug på et muligt hotelophold, mens Ubers produkt bliver mere attraktivt da forbrugerne får betalt en del af turen eller i tilfældet med hotellerne, optjener point til brug ved en værelsesbestilling.[52]

Uber er dygtige til at udnytte selv den negative omtale de får i medierne. Et eksempel på denne evne illustreres ved, at Uber i 2014 formåede at øge kendskabet med 800 % på få timer ud fra London- og Paris' taxaselskabers protest, der medførte blokerede indfaldsveje til byerne. Protesterne var rettet imod Uber og deres metoder, men med udbredelsen af kendskabet til produktet endte Uber, som den egentlige vinder af protesten.[53] Ligeledes har vi i Danmark oplevet taxiprotester, der har medført blokader på Kongens Nytorv og foran Christianborg i København. Grundlaget for protesterne er forståeligt, da de kan se deres indtjening falde, men måden de håndterer problemerne på skaber ligeledes frustrationer i samfundet over taxaernes ageren, hvilket igen taler til Ubers fordel.

Et andet strategisk markedsføringstræk Uber benyttede var, da de under flygtningekrisen tilbød gratis køreture med tøj til flygtningene i asyllejrene. Danskere kunne få aflagt tøj de ville donere til flygtningene, transporteret til lejrene. Således formåede Uber at skabe goodwill blandt befolkningen, der i forvejen var meget optaget af den omfattende flygtningekrise.[54]

[51] http://fortune.com/2015/10/22/uber-teams-with-brands/
[52] http://fortune.com/2015/10/22/uber-teams-with-brands/
[53] http://www.b.dk/kronikker/deleoekonomien-kan-ikke-nedkaempes
[54] https://newsroom.uber.com/denmark/da/ubergiving/

2.5.5 Uber i forhold til andre deleøkonomiske tjenester

Ubers første tid i Danmark og Europa kan sammenlignes med den første tid for Airbnb. Airbnb er et softwareselskab med hovedkontor i San Francisco i USA, der har udviklet en online markedsplads, hvor privatpersoner kan hhv. leje og udleje hele eller dele af deres hjem til andre brugere på hjemmesiden.

Da Airbnb i 2009 kom til Danmark var hotelbranchen, som taxabranchen er det nu, utilfredse med den nye konkurrent og måden de tillod private at udøve erhvervsudlejning. At private kan udleje deres boliger uden de faste udgifter, som hoteller har, giver Airbnb økonomiske fordele, og tillader dem at udbyde overnatningsmuligheder til betydelig lavere priser end hotellerne. I dag er Airbnb for længst etableret på markedet i Danmark, og det har betydet langt nemmere rejsevilkår for danskere og udlændinge, der har kunne få store dele af deres ferier betalt ved samtidig udlejning af deres egne lejligheder. Kritikken af Airbnb har ofte gået på, at folk udnytter tjenesten som et smuthul til at udøve hotelvirksomhed på privat område og dermed spare de udgifter, hoteller har.

Relationschef hos hovedorganisationen for hoteller, restauranter og turisterhvervet, Horesta, Christoffer Susé, er i 2015 citeret for at sige at ”*Et site som Airbnb gør det muligt for Danmark at tiltrække turister, som ellers ikke ville være kommet. Så Airbnb er med til at gøre kagen større for alle i turistbranchen”.* Samme argument benyttes af Uber der argumenterer for, at Uber tiltrækker kunder, der alternativt ikke ville køre taxa, men måske i højere grad benytte cykel eller offentlig transport.

I det hele taget er Ubers udvikling meget lig Airbnbs, og sammenligningen mellem de to virksomheder er oplagt.

Airbnb og Uber opererer inden for hver deres branche, og de har flere fællestræk. Begge virksomheder er bygget op omkring teknologi og opererer ud fra en hjemmeside eller en mobil-app, hvorfra brugerne benytter virksomhedernes produkter. Der er i begge tilfælde tale om en digital platform, som skaber kontakt mellem lejer og udlejer eller chauffør og passager, hvor udbyderen får et tjenestegebyr for transaktionerne.

En væsentlig forskel mellem Airbnb og Uber i forhold til deres konkurrenter i hhv. hotel- og taxabranchen er, at det er private aktører der agerer som medarbejdere eller "partnere" af virksomhederne uden at være ansat på en kontrakt. Det er private, der udbyder services som overnatning og transport gennem tjenesten, og de er selv ansvarlige for at oplyse deres indtægter til myndighederne og efterleve de lokale skatteforhold.

Begge tjenester er generelt billigere end deres konkurrenter, da der er færre udgifter forbundet med at tilbyde sine private, uudnyttede ressourcer og dermed ikke behøve at udføre yderligere investeringer for at skabe indtjening. Deres virksomhedsmodel gør, at begge virksomheder er fleksible og kan manøvre direkte ud fra efterspørgslen på markederne.

Da udlejerne og chaufførerne ikke er fastansatte af Airbnb og Uber, er det op til de enkelte at bestemme, hvornår de vil arbejde, hvilket gør, at udbuddet som udgangspunkt vil matche efterspørgslen. I de situationer, hvor efterspørgslen overstiger udbuddet, vil priserne stige. På Airbnb er det op til udlejerne at fastsætte prisen, hvilket de kan gøre ud fra efterspørgslen, der ofte vil være højere omkring særlige begivenheder og traditionelle feriehøjtider, mens Uber benytter det førnævnte Surge Pricing-princip.
De to virksomheder benytter begge et "ratingsystem". Ved at både køber og sælger bedømmer hinanden på skalaer fra 1-5 skaber det et omdømme for hver part, der bidrager til at skabe tillid parterne imellem.

Virksomhedernes betalingsmodel er bygget ens op og tjenesterne fungerer som en tillidsfaktor da de modtager og tilbageholder betalingen indtil begge parter er sikre på aftalens betingelser samt fået bekræftelse herpå. I praksis betaler lejeren eksempelvis til Airbnb ved indgåelsen af aftalen, mens udlejer modtager betalingen inden for 24 timer efter aftalen er trådt indgået. Begge parter er sikre på aftalen, inden betalingen for ydelserne udveksles.[55]

Airbnb og Ubers internetbaserede digitale platforme gør, at de fungerer som globale markedspladser i deres respektive brancher og går på tværs af grænser.

[55] https://www.airbnb.dk/help/article/51/how-does-airbnb-process-payments

2.6 Kritik af Uber

Uber har mødt voldsom kritik og modstand i de fleste lande de er gået ind i. Kritikken har været omfattende og forskellig fra land til land og fra område til område. I Danmark har kritikken i høj grad drejet sig om de krav til personbefordring, der er reguleret i Taxiloven og som Uber har overtrådt. Derudover har skatteudfordringer, arbejdsvilkår og social dumping været områder Ubers kritikere har rettet deres frustrationer mod.

2.6.1 Taxatjeneste

De mange kontroverser med myndighederne og særligt taxabranchen har bragt meget kritik i Ubers retning. Virksomheden er underlagt flere juridiske søgsmål og har politianmeldelser hængende over hovedet i det meste af Europa. Kritikken går særligt på Ubers forretningsmodel, hvor kritikere især mener, at Uber fungerer som en "pirat-taxa"-børs, altså et mødested for chauffører, der vil omgå de nuværende love om taxakørsel. Uber hævder dog, at tjenesten fungerer som en samkørselsordning, der udelukkende formidler kontakt imellem parter, der søger mulighed for samkørsel.

Et andet kritikpunkt fra taxatjenesten er at Uber ikke overholder sikkerheden under transporten. Taxabranchen er underlagt en række krav, som vil blive uddybet senere i opgaven, men disse krav er ofte med udgifter til følge, herunder forsikring af bil og passager, som Uber, ifølge kritikkerne, på nuværende tidspunkt ikke tager højde for. Dette er dog ikke noget taxabranchen har valgt at kritisere i andre samkørsels tjenester, der findes på markedet, bl.a. GoMore, der heller ikke har en udvidet forsikring, selvom de også transporterer fremmede mennesker for et mindre beløb.

2.6.2 Arbejdstagervilkår

Chaufførerne, der kører for Uber, er ikke ansat af virksomheden og har derfor ikke traditionelle arbejdsforhold. Normale arbejdstagervilkår som bl.a. pension, forsikring, ferie og barsel eksisterer ikke i Ubers forretningsplan og er et område særligt fagforeningerne har benyttet til at angribe Uber på. I en kommentar i Berlingske skriver Lizette Risgaard, formand for LO og Jan Villadsen, formand for 3F transport, bl.a. om de arbejdsforhold, som Uber menes at negligere. I deres indlæg beskriver de Uber som værende det modsatte af den moderne og innovative virksomhed som Uber ellers ofte fremstiller tjenesten som værende. De anser Uber som en tjeneste, der groft udnytter smuthuller på arbejdsmarkedet og er med til at udvande de sikrede rettigheder som bl.a. fagforeningerne over flere år har kæmpet for at opnå.

De nævner tilmed ulovligheder, som sort økonomi og virksomhedsdrift uden moms, told og skat som en del af Ubers forretningsmodel.[56]

Med til de manglende arbejdstagervilkår hører også det forhold, at Uber, heller ikke har de traditionelle værktøjer, en arbejdsgiver har. Eksempelvis kan Uber ikke kræve, at nogen chaufførermøder op på arbejde eller udstede ordrer til de ansatte. Samtidig har flere chauffører udtrykt tilfredshed med den fleksibilitet, der udspringer af de atypiske ansættelsesforhold. Den sikkerhed arbejdstagere normalt har i barsel og pension, mener bl.a. Joachim B. Olsen, ordfører hos Liberal Alliance, mere er udtryk for et dansk fænomen, hvor sikkerhed og tryghed er de væsentligste succesparametre. Han stiller spørgsmålstegn ved, om ikke der skal være plads til de, der selv vil vælge deres arbejdstider, også selvom det kommer på tværs af de traditionelle værdier på det danske arbejdsmarked. Samtidig ser Olsen sammenligninger mellem Uber-chauffører og selvstændige erhvervsdrivende, der heller ikke er sikret barsel eller pension.

Joachim B. Olsen bemærker i øvrigt, at der som på alle andre markeder vil komme konkurrenter til Uber. I USA findes der allerede flere lignende selskaber, de er blot ikke er kommet til Danmark endnu. Olsen påpeger, at disse virksomheder vil kunne presse Uber på lønninger og arbejdsvilkår da chaufførerne vil søge den virksomhed, der bedst tilfredsstiller deres behov. Derfor mener Joachim B. Olsen, at vilkårene for chauffører med tiden vil blive bedre og bedre.[57]

2.6.3 Skatteforhold

Uber er ofte blevet anklaget for at føre en tvivlsom skattepolitik. Både virksomhed og chauffører er blevet anmeldt til Skat, og der verserer især sager over chaufførerne for manglende skatteindberetninger.

Blandt anklagerne er bl.a., at Uber ikke betaler skat i Danmark. Ubers europæiske hovedsæde er i Holland, hvor det er ejet af Uber International. Uber International er ejet af Neben LLC, der hører hjemme på hhv. Bermuda og i den amerikanske stat Delaware.[58] Dette betyder, at Uber opnår en række skattemæssige fordele, da de betaler skat i lande, der er kendte for at have lave skattesatser.

[56] http://www.b.dk/kommentarer/forskel-paa-deleoekonomi-og-uber-oekonomi
[57] Bilag : interview med Joachim B. Olsen
[58] http://www.48hills.org/2014/07/10/ubers-tax-avoidance-strategy-costs-government-millions/

At Ubers europæiske hovedsæde er i Holland, betyder, at virksomheden ikke er skattepligtig i Danmark og Ubers skatteforhold er et anliggende i mellem virksomheden og den hollandske stat.

At de danske aktører diskuterer Ubers skatteforhold, omhandler måske i højere grad Ubers manglende bidrag til den danske velfærdsstat end egentlige skattemæssige ulovligheder. Den danske velfærdsstat bygger på solidaritet og tanken om, at de bredeste skuldrer bærer mest. Derfor benytter kritikkere Ubers virksomhedsmodel med registrering i de mest skattevenlige lande, som en måde til at få folk vendt imod Uber. Dette til trods for, at der ikke er noget ulovligt i at registrere sin virksomhed i disse lande og udbyde sine tjenester i Danmark.

Ud over virksomheden Uber, er også chaufførerne under anklage for ikke at betale den retmæssige skattesats. Ubers forretningsmodel indebærer, at det er op til chaufførerne selv at indberette deres indkomst, og det er således uklart, hvor mange penge chaufførerne tjener. Det har ført til, at modstandere af Uber har anklaget og anmeldt chauffører for ikke at betale tilstrækkeligt i skat. Joachim B. Olsen sammenligner situationen med andre erhverv, hvor der er individuel skatteoplysningspligt såsom håndværkere, frisører og mekanikere, men hvor der ikke er samme krav til kontrol af aktørernes indtjening.

Kontroversen med Ubers chauffører og deres skatteopgivelser er en problemstilling man kender fra andre erhverv, så det er derfor langt fra noget nyt problem, og selvom det ofte er Uber, der bebrejdes, er dette i højere grad et problem mellem chaufføren og Skat. Erhverv der er ofte kædes sammen med skattesvig, opererer ofte med mulighed for kontant afregning, da der således ikke findes transaktionerne på skrift og skattemyndighederne derfor praktisk talt ikke har mulighed for at kontrollere overførslerne. I Ubers tilfælde burde det være lettere at kontrollere chaufførerne, da der ikke er kontanter involveret, og der derfor må være et pengespor fra forbrugeren og i sidste ende til chaufføren.

Problemstillingen kan umiddelbart findes i, at Uber, der altså ikke betaler skat i Danmark, fordriver virksomheder fra markedet der, betaler dansk skat, og derigennem bidrager til velfærdsstaten.

2.6.4 Forbrugerbeskyttelse & Gennemsigtighed

Deleøkonomien og i særdeleshed Uber er til tider blevet anklaget for at være præget af lav gennemsigtighed for forbrugerne. Blandt andet er det uklart, hvordan man klager, og hvem man klager til, da chaufføren ikke er direkte ansat af Uber. På trods af at chaufførerne ikke er ansat af Uber, lægger Uber stadig navn til den service, som chaufførerne udbyder og Uber har således deres renomé på spil.
Uber har derfor, som de fleste andre deleøkonomiske tjenester en klar interesse i at sikre en høj forbrugerbeskyttelse og gennemsigtighed, eftersom forbrugerne alternativt vil søge andre tjenester, der tilbyder netop det. Uber har, med deres brugerrating, sørget for en måde, hvorpå de får skilt de chauffører (og forbrugere) fra, der ikke kan følge retningslinjerne. Dertil kommer, at Uber i høj grad selv er tryghedsfaktoren, da de fungerer som mellemled og garanti mellem chauffør og forbruger.

Der er tale om C2C, altså forbruger til forbruger, frem for de mere traditionelle forhold, hvor det er erhvervsdrivende til forbruger (B2C), eller erhvervsdrivende til erhvervsdrivende (B2B). I de traditionelle forhold mellem erhvervsdrivende og forbruger har forbrugeren en skærpet beskyttelse, da man anser en enkelt forbruger som den svagere part i forhold til en virksomhed, og derfor vil sikre forbrugeren yderligere. I deleøkonomi er det langt hen ad vejen C2C, og således er begge parter forbrugere og må derfor formodes at være omtrent lige udsatte. Dette skaber nogle reguleringsmæssige problemstillinger, som vi vil se nærmere på i kapitel 3.

2.7 Uber: markedsandele i Danmark og EU

Efter blot halvandet år på markedet i Danmark er det svært at gøre op præcis, hvor stor en markedsandel Uber har erobret, men trods politianmeldelser og protester imod sig, anslås det alligevel, at Uber har formået at opnå en betragtelig andel.
Dette bekræftes af Søren H. Nicolaissen, der er formand for brancheorganisationen Taxiførere i Danmark. Til avisen ComputerWorld udtaler han at *"Det er klart, at det kan mærkes, at man pumper hundredevis af biler ud på et marked, som det storkøbenhavnske, der kun er gearet til et par tusind vogne"*[59]. Han kan ikke komme med et præcist bud på, hvor stor en andel Uber reelt har

[59] http://www.computerworld.dk/art/235502/saa-haardt-presser-uber-koebenhavnsk-taxa-branche-efter-et-aar-i-danmark-markedet-er-ved-at-blive-oversvoemmet

sat sig på, men antallet af ture om natten er faldet med 15,8%, og omsætningen er faldet med 14% alene i januar 2016 ifølge Carsten Aastrup, direktør for 4x48 TaxiNord.[60]

I Danmark og Europa er Uber beskæftiget med de juridiske stridigheder hvilket vanskeliggør reelle opgørelser over deres effekt. Ser man derimod på USA, hvor Uber har opereret i længere tid, er der i højere grad undersøgelser, der påviser effekten af Uber. Tværs over USA har Forbes bl.a. iværksat en undersøgelse for at påvise Ubers effekt på de største markeder i landet. Undersøgelsen viser, at 46 % af alle personbefordringsture på de store markeder i USA (storbyer), har været i gennem Uber medens taxi-, limousine og shuttletransport er faldet fra 85% til 53%. At Uber har en effekt er forventeligt, men at de næsten har sat sig på halvdelen af de store markeder i USA er voldsomt. Det er tal som disse, der berettiger Ubers værdiansættelse, der allerede på nuværende tidspunkt – med usikkerheden i Europa og protester over hele verden – er højere end etablerede virksomheder som bl.a. danske Mærsk.[61]

2.7.1 Substitutter

Med Ubers indtræden på det danske marked er flere blevet påvirket. Taxibranchen har gjort meget ud af at understrege den trussel, Uber udgør mod deres etablerede branche, mens Uber selv har argumenteret for, at de i lige så høj grad tiltrækker kunder, der ikke var aktuelle for taxibranchen i forvejen. Ubers argumenter går på, at Uber eksempelvis ikke henter kunder fra de mange kommunalaftaler taxibranchen har med transport af syge og handikappede. Uber argumenterer for, at deres klientel i høj grad er personer, der tidligere benyttede offentlig transport eller cykel, men som følge af Ubers lave priser nu pludselig har fået adgang til transport igennem Uber. Vi har interviewet Josefine Riber, der er studerende og storforbruger af Uber, for der igennem at få et indblik i hvad der gør at hun vælger Uber fremfor en almindelig taxi. Hun mener at Ubers argument er rigtigt nok, da hun ikke selv benyttede taxi, til transport i samme grad før Ubers indtræden. *"Som studerende er taxier ofte for dyre og med undtagelse af sjældne ture hjem fra byture, er de realistisk set ikke en mulighed. Med Ubers indtræden på markedet har de studerende fået et alternativ til cykler, busser og tog."*[62]

[60] http://www.tv2lorry.dk/nyheder/22-02-2016/2227/uber-vokser-mod-nordsjaelland#player
[61] http://borsen.dk/nyheder/virksomheder/artikel/1/303912/omstridt_taxa-app_lige_saa_meget_vaerd_som_maersk.html
[62] BILAG XXX – Interview med Josefine Riber

Ubers danske direktør Mathias Thomsen udtalte sig til TV2Lorry d. 20.03.2016 og gentog sine iagttagelser i et interview med Avisen.dk, hvor han benyttede lejligheden til at adressere netop taxibranchens bekymringer over de kunder, de har mistet til Uber. Thomsen udtalte at *"Vi oplever, at dem, der kører med Uber, er en helt ny gruppe, som slet ikke har brugt den form for betalt transport før. Den vækst, vi har oplevet, er meget større end den tilbagegang, vi har hørt tale om i taxabranchen"*.[63]

Den nye gruppe, han omtaler i interviewet med TV2Lorry omfatter ifølge Thomsen i særlig grad unge, samt mennesker der søger den pålidelighed og tryghed, Uber tilbyder.[64]
At Uber som produkt er en substitut til de nuværende taxamuligheder, kan nok ikke afvises helt så klart, som Thomsen giver udtryk for, men det hører med i beregningerne, at Uber tiltrækker nye kunder til markedet og i særdeleshed henter mange kunder blandt de studerende og unge i Danmark, der tidligere ikke betragtede taxaer, som et alternativ til offentlig transport eller cykel. Josefine Riber fortalte om hende og hendes nærmeste omgangskreds hvoraf flere er blevet begejstrede for Uber om end de yderst sjældent benyttede taxi tidligere, hvilket illustrerer, at der er et segment, der er indtrådt på markedet som følge af Uber. Vores spørgeskemaundersøgelse blandt fortrinsvis unge illustrerer samme billede, som Josefine beskriver, nemlig, at Uber foruden at konkurrere med taxibranchen om kunderne samtidig har bragt en ny kundegruppe på markedet for personbefordring.

På trods af, at taxibranchen langt hen ad vejen kritiserer Uber som en direkte konkurrent der stjæler deres kunder, mens Uber hævder, at de har skabt en helt ny kundegruppe, er sandheden nok et sted midt imellem. Man kan næppe ignorere at Uber foruden en effekt på taxibranchen også tiltrækker kunder fra den offentlige transport, og Uber er altså ikke kun substituerbart med taxier, men måske i ligeså høj grad med de offentlige transportmuligheder og i visse tilfælde også cykel. Dog må Uber samlet set anses som en konkurrent til den etablerede taxibranche trods Thomsens udtalelser.

2.8 De økonomiske konsekvenser ved den nuværende regulering af taxiloven

Taxiloven har mødt en masse kritik den seneste tid, hvor både Uber og dele af taxibranchen har været efter politikerne på Christiansborg for ikke at skabe tidsvarende juridiske markedsvilkår.

[63] http://www.tv2lorry.dk/artikel/dansk-uber-direktoer-vi-stjaeler-ikke-kunder-fra-taxaerne
[64] http://www.tv2lorry.dk/nyheder/20-03-2016/1930/uber#player

Blandt Ubers støtter har der i gennem længere tid været fokus på at det er taxilovgivningen og ikke Uber der er skurken i den omfattende debat. Politikere på begge sider af debatten har igennem længere tid været enige om at man bør lave nogle nye regler på området og trods stor diskussion om hvorvidt Uber bør smides ud samt hvordan en lovgivning skal se ud, lader det efterhånden til at der er enighed om at lovgivningen på området trænger til fornyelse.[65] [66] [67]

Det virker til en ny lovgivning på området er på vej og i den forbindelse er det også relevant at undersøge hvorfor det er så væsentligt at få en ny lovgivning på området. Senere i opgaven vil vi undersøge de juridiske krav til at køre personbefordring i Danmark mens vi i dette afsnit i højere grad vil opridse nogle af de økonomiske faktorer der gør at en ny taxilov er tiltrængt.

2.8.1 Øgede omkostninger og utidssvarende

Som nævnt vil vi bevæge os nærmere ind på kravene til at køre personbefordring senere i opgaven, men overordnet set er der på nuværende tidspunkt en række krav til taxiselskaberne der umiddelbart fremstår som unødvendige.

Uber har med deres app-baserede virksomhed vist at der er en række krav der er utidssvarende og blot medfører ekstra omkostninger for taxiselskaberne, hvilket i sidste ende går ud over forbrugerne der ender med at skulle betale regningen. Sædescensorer, taxameter og et omfattende bestillingskontor er på nuværende tidspunkt nødvendige for at leve op til taxiloven og medfører på samme tid ganske omfattende omkostninger til de virksomheder der opererer inden for taxibranchen.

Ubers model lever langt fra op til den nuværende regulering, men om ikke andet har de skabt en debat som selv dele af taxibranchen synes var på tide at tage. Carsten Aastrup, direktør for TaxiNord, har som vi tidligere har været inde på forholdt sig kritisk til lovgivningen som han mener er skurken fremfor Uber. Ubers metode med at betale via en app inden turen er startet har udstillet at det ikke længere er nødvendigt med et taxameter eller et bestillingskontor i samme grad som tidligere. Et bestillingskontor vil givetvis fortsat have en funktion da det ikke kan forventes at

[65] http://www.taxi.dk/Files/Billeder/Magasiner%202015/Taxi%207_8.15.pdf
[66] http://www.avisen.dk/s-laegger-pres-paa-minister-ny-taxilov-tak_383370.aspx
[67] http://finans.dk/live/opinion/debatindlaeg/ECE8227146/Uber-f%C3%A5r-ny-taxilov-i-f%C3%B8dselsdagsgave/?ctxref=ext

særligt ældre borgere har de fornødne tekniske kundskaber til at kunne bestille en taxi over en app, men at et det er et ufravigeligt krav til et taxiselskab virker utidssvarende. Et af problemerne er at vognmændene i dag ikke har mulighed for at investere i egen virksomhed for at optimere deres produkt. Aastrup forklarer til Berlingske Business, hvordan taxibranchen er organiseret omkring et kørselskontor der hvert år planlægger et et budget og såfremt der er overskud fordeler dette vognmændene imellem. Det kræver således at de enkelte vognmænd har lyst til at bidrage økonomisk såfremt et kørselskontor ønsker at investere i eksempelvis udviklingen af en app. Aastrup udtaler efterfølgende at han ser den nuværende lovgivning som "*(det er) en forhindring for nytænkning og udvikling af branchen. Og sammen med den række af krav, som vognmændene og deres chauffører skal leve op til, gør det det svært at svare igen, når en konkurrent som Uber, der ikke mener, at den skal følge gældende lovgivning dukker op*".[68]

2.8.2 Monopol

Blandt de der støtter Uber har der igennem længere til været kritik af lovgivningen som man mener skaber monopollignende tilstande på taximarkedet. Taksterne for taxiture er bestemt på forhånd og de enkelte vognmænds råderum er pg.a. forskellige lovmæssige krav voldsomt begrænsede. Det betyder at man har skabt en hel branche der kører med fastlagte priser og uden mulighed for at presse hinanden som man ellers ser det i de fleste andre dele af samfundet hvor konkurrenter hele tiden udfordrer og presser hinanden hvilket kommer forbrugerne til gode da de nyder frugterne af virksomhedernes optimering af produkter og nedsatte priser.

Som samfund er man ikke interesserede i monopol forhold da det menes at være en af de største trusler mod et velfungerende marked. Af samme grund er karteldannelse for længst blevet reguleret og erklæret ulovligt og man har tidligere set store økonomiske- og sågar fængselsstraffe til virksomheder og individer der har forsøgt at skabe monopoltilstande igennem karteldannelse.

Taxibranchen er naturligvis ikke et kartel, men de vilkår der eksisterer på markedet henleder og trækker tråde til nogle af de samme kendetegn som forekommer i brancher hvor der eksisterer karteller. Først og fremmest er det ikke muligt for nye aktører at træde ind på markedet eftersom man skal have en licens, hvilket ikke er muligt medmindre der er en tilgængelig man kan ansøge

[68] http://www.business.dk/transport/taxi-direktoer-foraeldet-lovgivning-er-vaerre-end-uber

om. På denne måde sikrer man at der ikke er for mange taxier på gaden, hvilket er bestemt ud fra bl.a. et miljøhensyn. Samtidig sikrer man at branchens aktører ikke behøver at frygte for ny konkurrence og således på ingen måde bliver presset i deres måde at drive virksomhed.

Dernæst er priserne som vi tidligere har været inde på struktureret af taxinævnet og giver derfor yderst begrænset mulighed for at konkurrere internt på markedet. Selskaberne har simpelthen ikke mulighed for at konkurrere på pris som man normalt ser det i andre brancher hvor konkurrencen imellem virksomheder medfører at forbrugerne får nogle fordelagtige priser da aktørerne konstant presser hinanden på økonomien.

Der er mange paralleller at drage fra et monopol til et kartel og den nuværende lovgivning betyder at taxibranchen er organiseret som en monopolbranche, hvor aktørerne ikke kan konkurrere og ikke behøver frygte nye konkurrenter da det ikke er muligt at træde ind på markedet med den nuværende lovgivning.

Med Uber, taxibranchen og en stor del af de danske politikere der allerede har udtrykt bekymringer der ligner Carsten Aastrups lader det efterhånden til at der er bred enighed om at taxiloven skal have en opdatering og man må også formode at en sådan er undervejs. Udfordringen bliver at finde ud af hvordan en sådan skal se ud og om hvorvidt der i en ny lovgivning vil være plads en virksomhed som Uber på markedet.

2.9 Fordele og udfordringer ved deleøkonomi og Uber

Med den digitale udvikling er det blevet lettere for de deleøkonomiske tjenester at udvikle deres produkter og gøre dem tilgængelige for forbrugerne. Udviklingen inden for digitalisering og deleøkonomi er gået hånd i hånd, og det er igennem de moderne apps at private i dag får mulighed for at ”dele” deres private ejendele.

Deleøkonomien har givet private mulighed for at opnå en økonomisk gevinst på deres private ejendele. Dette har medført, at flere private har fået mulighed for at supplere deres indtægt, eller i nogle tilfælde skabe en indtægt, samtidig med at køberne kan få tilfredsstillet deres købsbehov ved

færre omkostninger. Denne udvikling er til gavn for forbrugeren, der ikke alene har lettere adgang til produkter, men samtidig opnår nye muligheder for deres ejendele.

Kritikkere af deleøkonomien, og i særdeleshed Ubers, har været kritiske over for muligheden for, at private får adgang til arbejdsmarkedet på bekostning af eksempelvis taxachaufførerne, der ikke kan matche de lave priser og dermed må se deres eksistensgrundlag smuldre samtidig med en generel forringelse af produktet. Ved ikke at have trænede chauffører er der frygt for at sikkerheden vil falde og fagforeninger har været kritiske overfor den priskonkurrence de mener foregår på bekostning af bl.a. forbrugersikkerhed og arbejdstagervilkår.[69]

Som samfund er der en interesse i at skabe et adgangssamfund, hvor flest mulige forbrugere har adgang til mest mulig viden og flest mulige produkter. Eksempelvis beskriver Jesper Bove-Nielsen i sin bog "Den nye deleøkonomi" hvordan en fattig afrikaner i dag har adgang til flere kommunikationsressourcer igennem en smartphone end samtlige af klodens magthavere havde tilsammen inden årtusindskiftet.[70]

Et andet eksempel er udviklingen fra de fysiske Blockbuster butikker med udlejnings-DVD'er, der i dag er udgået og erstattet med online streamingstjenester og online udlejningsbutikker der har givet forbrugerne lettere adgang til underholdning.

Med Airbnbs etablering har forbrugere, fået øgede rejse- og indtjeningsmuligheder, og der sker også en spill-over effekt på turistbrancherne verden over. I Airbnbs tilfælde er selv den danske hotelbranche efterhånden positive i forhold til tjenestens indtog, således fortæller Christoffet Súse, relationschef i Horesta (brancheforeningen for hoteller, restauranter og turisterhvervet), at en tjeneste som Airbnb er med til at gøre "kagen større for alle i turistbranchen", hvilket bunder i, at han mener, at Airbnb tiltrækker kunder der ikke fandtes på markedet tidligere. Forskellige rejseformål og øget rejseaktivitet betyder ifølge Súse at Horesta forventer at den nuværende kapacitet stiger med 22,2 % målt fra Airbnbs indtog i 2008 og frem til og med 2016.[71] Denne spill-over effekt er ikke den eneste, der er frembragt af Airbnb, og det må forventes, at mange

[69] https://www.information.dk/indland/2015/03/freelance-deleoekonomi-udfordrer-solidariteten
[70] Bove-Nielsen, J., "Den nye deleøkonomi", side 20
[71] http://www.computerworld.dk/art/233997/dansk-hotelbranche-jubler-over-airbnb-traekker-mange-turister-til-danmark

deleøkonomiske tjenester, på samme vis frembringer en række positive effekter på tilgrænsende brancher. Nedenfor bekræftes Súse's forventninger. Der er sket en støt stigning i overnatninger på hoteller og feriecentre siden Airbnbs indtræden på det danske marked.[72]

Overnatninger på hoteller og feriecentre efter periode, enhed, type, gæstens nationalitet, område og tid							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Hele året							
Overnatninger							
Hoteller							
Danmark							
Region Hovedstaden	2 432 586	2 684 820	2 708 041	2 800 679	2 918 550	3 415 148	0

Kilde: www.statistikbanken.dk

Den britiske økonom, Adam Smith, beskriver i sin teori om den usynlige hånd, hvordan et individ, der søger egne interesser, ubevidst vil blive ført af en usynlig hånd til at foretage valg, der økonomisk også kommer andre til gode.[73]
Teorien kan i høj grad overføres til deleøkonomien, hvor den afspejles i en person, der i første omgang opererer for egen vinding skyld, men med følgevirkningerne vil andre også opnå fordele af handlingen. Et deleøkonomisk eksempel herpå er den private biludlejningstjeneste Minbildinbil. Her vil en bilejer ud fra egne økonomiske interesser udleje sin bil, hvilket vil føre til, at en anden forbruger kan benytte bilen billigere end, hvad det ellers ville koste at leje en bil. Dermed kommer bilejerens økonomiske interesse i at udleje sin bil samtidig andre til gode og den usynlige hånd er til stede i de deleøkonomiske tjenester.

Udviklingen mod det Claus Skytte kalder et adgangssamfund betyder, at man i dag bruger langt færre ressourcer på produktion af goder. For at vende tilbage til Blockbuster-eksemplet, har udviklingen medført, at produktionen af DVD'er i dag er faldet, da de fleste film efterhånden er tilgængelige online, hvilket har medført en mere bæredygtig fremgangsmåde end tidligere og samtidig lettere adgang til produkterne der kan hentes fra sofaen frem for i butikken.

Bæredygtighed er et af de områder, der ofte nævnes, når der tales om de positive effekter af deleøkonomi. Ved at dele de ressourcer, der allerede er tilgængelige begrænses ressourcespild og

[72] Statistikbanken.dk
[73] http://economictimes.indiatimes.com/definition/invisible-hand

ofte energiudledende produktioner. Deleøkonomiske tjenester tillader forbrugerne at udnytte deres ressourcer til fulde, hvilket kommer miljøet til gode.[74]

Deleøkonomiens miljømæssige fordele skal primært findes i de muligheder, der tilbydes i forhold til re-distribution og fællesgørelse.[75] Med omfordeling menes tjenester, som Den Blå Avis, second hand butikker, Trendsales og lignende tjenester, hvis grundkoncept er at lade produkter overgå fra forbruger til forbruger, frem for fra forbruger til destruktion efter første forbrugers behov er opfyldt. På denne måde forlænges produktets levetid inden det smides ud, på samme måde som man kender det fra traditionelle loppemarkeder, om end den platform, som overdragelsen i dag foregår på, er langt mere praktisk og tilgængelig end det tidligere er set. Selvom tanken om re-distribution altså ikke som sådan er nytænkning, er måden det foregår på både innovativ og effektiv.
Fællesgørelse er en måde at sikre en mere effektiv udnyttelse af et produkt. Dette gøres ved at man undgår at produktet står ubenyttet, men i stedet kan benyttes af andre, i den tid ejeren ikke har brug for det. Et eksempel, der går igen i mange beskrivelser af fællesgørelse, er brugen af en bil. Ofte benytter ejeren af bilen produktet ganske kort tid ad gangen, og den resterende tid står bilen ubenyttet foran enten hjemmet eller arbejdet. Brugen af bilen kan optimeres ved at lade andre benytte bilen i de perioder, den ellers ville holde stille.

Lignende produkter, hvor forbruget kunne optimeres, er bl.a. haveredskaber, værktøj og køkkenredskaber. Ligesom tilfældet var med re-distribution er tankerne bag fællesgørelse ikke som sådan nytænkning. Biblioteker, videoudlejningsbutikker og biludlejningsfirmaer er bygget på samme tankegang, men muligheden for at udnytte private ressourcer, er et nyt koncept, der er muliggjort med den digitale udvikling. Særligt i en rolle som mellemmand har de deleøkonomiske tjenester gjort en stor forskel. Tidligere var udlåning af eksempelvis private biler begrænset til familie, venner og nære relationer, mens tjenesterne i dag muliggør udlån til fremmede.
Det miljømæssige aspekt i deleøkonomi afhænger i høj grad også af, hvilket produkt der er tale om, og i hvilken brugsfase den primære miljøbelastning ligger. Produkter med høj belastning i produktion og i bortskaffelse vil være optimale, da det netop er ved disse produkter, at

[74] Understanding Alternative Finance: The UK Alternative Finance Industry Report 2014 – available at: http://www.nesta.org.uk/publications/understanding-alternative-finance-uk-alternative-finance-industry-report-2014#sthash.FdhXBaqb.dpuf
[75] http://nytfokus.nu/nummer-5/er-deleoekonomi-vejen-til-baeredygtighed/

miljøgevinsten er højest. Modsætningen er produkter med høj miljøbelastning i brugsfasen, der vil være mindre miljøvenlige selv som deleprodukt.

Det er ikke alle produkter, der er lige delevenlige ud fra et miljøperspektiv, og ser man på Uber, medfører tjenesten givetvis, at færre tager deres egen bil, der i høj grad er et produkt med høj miljøbelastning i brugsfasen. Omvendt vil Uber sandsynligvis også afholde nogle fra at cykle, og spørgsmålet er så, om Uber som samkørselsordning eller taxatjeneste i sidste ende fører til mere eller mindre kørsel totalt, og dermed øget eller mindsket miljøbelastning. Det bæredygtige aspekt kan på kort sigt have en negativ effekt på samfundsøkonomien, fordi folk deler ressourcerne i stedet for at købe nyt, hvilket vil føre til, at virksomheder vil lukke produktion og dermed reducere arbejdspladser, men på længere sigt vil billedet udligne sig, da folk vil benytte tjenesterne og derigennem øge deres forbrug.

Der er en frygt for, at der kan opstå flere negative konsekvenser af deleøkonomien. Kritikkere har anført de skattemæssige udfordringer. Det er særligt de amerikanske tjenester, som Uber og Airbnb, der ofte kritiseres for deres beregnende adfærd i forhold til skat. Virksomhederne har begge hovedsæde i lande med lavere virksomhedsskat, end det er tilfældet i Danmark, hvilket betyder, at de har færre skatteudgifter end danske virksomheder. Det medfører naturligvis også, at de kan tilbyde forbrugerene billigere priser end konkurrenterne, men på længere sigt kan regningen alligevel vise sig at blive høj for forbrugerne. At en tur med Uber eller et ophold i en Airbnb lejlighed er billigere end deres konkurrenters, er ved første øjekast til forbrugerens fordel, men såfremt de billigere tilbud bunder i lavere skattesatser i andre lande, vil resultatet være, at den danske stat går glip af en beskatningsmulighed den ellers ville havde fået, såfremt forbrugeren havde valgt konkurrenten med sæde i Danmark.

En anden negativ spill-over effekt er de udvandede arbejdstagervilkår, som deleøkonomiske tjenester kan medføre. De deleøkonomiske tjenester tilbyder ikke deres partnere andet end freelance vilkår, hvilket medfører, at pension, barsel og sygedagpenge er ikke-eksisterende. Det medfører, at tjenesterne ikke har de sociale udgifter, deres konkurrenter har og at de derigennem kan konkurrere med lavere priser på bekostning af arbejdstagervilkår. Dette er endnu et område, særligt fagforeningerne har været efter Uber på og utvivlsomt et punkt politikerne også er opmærksomme

på. Ved at konkurrere på ringere arbejdsvilkår vil den danske velfærdsmodel risikere at blive udvandet, hvilket trods ønsket om et adgangssamfund kan ende i et samfundsmæssigt tab.

Samlet set er der en række positive følgeeffekter ved deleøkonomi, men man skal være naiv for ikke at indse de mulige tab samfundet kan risikere ved deleøkonomiske tjenester. Derfor er det også essentielt, at man regulerer på en måde, så man kan opnå de fordele, der er ved konceptet, men samtidig begrænser de medfølgende ulemper.

2.10 Delkonklusion

Deleøkonomi er et permanent element i samfundsøkonomien, og flere tjenester har allerede fundet en plads i Danmark, hvor forbrugerne har taget dem til sig. Tjenesternes eksistensgrundlag findes i private forbrugere, der repræsenterer et udbud og en efterspørgsel, og de vil ikke kunne fungere, hvis ikke der er en forbrugerinteresse.

Tjenesterne varierer i opbygning, og brancherne, der er berørte, spænder bredt, men også i forhold til tjenesternes målsætninger er der store forskelle. Airbnb, Trendsales og Wikipedia har ganske lidt tilfælles foruden deres digitale opbygning og forbrugerbaserede tankegang. Ligeledes er tjenester som Spotify og Netflix at betegne som deleøkonomiske tjenester, men tydeligvis også forskellige fra flere af de øvrige på det danske marked. Tjenesternes fællestræk findes i deres maksimale udnyttelse af de eksisterende ressourcer, og deres innovative måde at udnytte den digitale udvikling. Netop udviklingen inden for teknologi og smartphones har muliggjort, at tjenesterne har kunne skabe online platforme, der er brugervenlige og let tilgængelige.

Langt størstedelen af de deleøkonomiske tjenester har givet muligheder, som ikke eksisterede før, og de er langt hen ad vejen blevet velmodtaget. Deleøkonomien bringer flere samfundsvenlige initiativer og positive spillover-effekter med sig, om end der er visse forbehold, man nødvendigvis bør tage som samfund.
Tjenesterne har ikke nødvendigvis interesse i at støtte den danske velfærdsmodel eller en traditionel dansk tankegang, og de konkurrerer i dag på ulige vilkår, der presser danske selskaber ud af markederne. Uber har utvivlsomt bragt flere forbrugere til markedet, men tjenestens indtræden i Danmark har samtidig påvirket taxibranchen, der ikke har kunne undgå at opleve et tab til den nye konkurrent. For taxabranchen er problemet, at de driver forretning på en offentlig autorisation.

Uden den kan de ikke få hyrevognsbevilling og tilladelse. Det gør Uber ikke. Derfor siger taxabranchen at det offentlige burde beskytte dem mod, at Uber laver det samme men uden licens. Det er urimelige vilkår, ifølge taxabranchen.

Kapitel 3 – Juridisk del

3.1 Den juridiske udvikling inden for deleøkonomi

Traditionelt set er den juridiske udvikling en reaktion på tendenserne i samfundet. Derfor må man også generelt erkende, at den juridiske udvikling vil være bagud for den digitale udvikling, hvilket er ganske naturligt, da man ikke kan forudsige morgendagens teknologiske muligheder. Det har vist sig i Danmark, at reguleringen har været mærkbart efter, og domstolene har derfor manglet muligheder i de eksisterende retskilder, hvilket har betydet, at der har været uforholdsmæssigt lidt lovgrundlag og praksis for domstolene at basere deres afgørelser på. I markedsføringsmæssige sammenhænge har lovgivere har haft svært ved at regulere online markedsføring, og det er med Ubers indtræden på det danske marked, endnu engang blevet tydeligt, at der er store juridiske udfordringer forbundet med de nye elektroniske muligheder, og de deleøkonomiske tjenester denne har ført med sig.

De juridiske vanskeligheder afviger fra hinanden, og berører flere forskellige områder, herunder bl.a. forbrugerbeskyttelse og skatteret.

3.1.1 Grundlæggende aspekter ved regulering af det deleøkonomiske felt

Deleøkonomien har skabt store skift i teknologi og forbrugerpræferencer, samt ændret forretningsforhold ved at skabe et C2C-marked. Disse ændringer der er fulgt i kølevandet på deleøkonomien, kan tænkes at skabe en række reguleringsmæssige udfordringer for lovgiverne.

En stor del af problemstillingerne ved reguleringen bunder i, at reguleringen simpelthen ikke kan følge med den teknologiske udvikling. Tilbage i 2013 udtalte Ubers CEO, Travis Kalanik sig på en MIT skole i USA, om de reguleringsudfordringer Uber ville møde på alle de markeder de begiver sig ind på. Han fortalte, hvordan virksomheden er klar over, at de bliver nødt til at få ændret reguleringerne på næsten alle markeder, hvilket også er grunden til, at de har et lokalt kontor i de fleste lande, de opererer i. På den måde er de altid i kontakt med, hvad der foregår omkring dem, og de er således i stand til at agere lokalt frem for udelukkende globalt. Han omtaler bl.a. Uber Boston som en selvstændig virksomhed, en start-up, med sin egen CEO, på det tidspunkt Meghan Verena

Joyce.[76] Dette fortæller at der også har været udfordringer fra stat til stat i USA, da de ligesom EU-landene har forskellig lovgivning, og at det samme koncept derfor ikke nødvendigvis passer ind i hvert enkel stat.

Ved at behandle Ubers lokale afdelinger som selvstændige virksomheder kan de agere langt mere fleksibelt, hvilket gør dem konkurrencedygtige mod de lokale taxiselskaber, og kan sno sig om reguleringen på mere lokalt plan. Regulering handler basalt set om styring og om at sammensætte et regelsæt, der skal gælde for borgere og virksomheder. Den varierer fra land til land og i nogle lande som sagt også fra stat til stat. Ofte ser man store virksomheder kæmpe med en rigid opbygning, der gør det svært at tilpasse sig lokale love; det er den udfordring, Uber søger at løse ved at lave små lokale afdelinger, der kan håndtere netop den del.

Det er op til Folketinget at lovgive, mens domstolene fortolker loven og dømmer ud fra den. Problemstillingen med deleøkonomi, og i særdeleshed Uber, består i, at virksomheden er bygget på innovation og smartphone-teknologi, mens lovgivningen er lavet før smartphones blev opfundet. Det skaber visse problemstillinger for domstolene, der skal vurdere en potentiel lovovertrædelse ud fra en lov, der aldrig har haft til formål at dække smartphone-baserede virksomheder.

3.1.2 Juridiske konsekvenser af deleøkonomi

Lovgivningen på det deleøkonomiske felt opleves af mange virksomheder som værende mangelfuld og utidssvarende, hvilket bunder i, at størstedelen af det juridiske grundlag der regulerer de berørte områder, trådte i kraft længe inden de digitale deleøkonomiske tjenester blev etableret i Danmark.[77] Det medfører udfordringer i forhold til hvordan man skal indrette lovgivningen overfor deleøkonomiske tjenester og særligt Uber-sagen har vist, hvor problematisk det kan være. Tjenesterne er langt hen ad vejen foran den danske lovgivning, og det skaber foruden fortolkningsproblemer for domstolene, også en række frustrationer blandt de berørte parter, der kan have svært ved at stole på den danske retsfølelse.

Udfordringerne er særligt udbredt i forbindelse med reguleringen af forholdet mellem private aktiviteter og erhvervsdrivende virksomhed. Deleøkonomiske tjenester udfordrer den traditionelle tankegang med forbrugere eller erhvervsdrivende der handler med erhvervsdrivende. En af de større

[76] http://mitsloan.mit.edu/newsroom/articles/uber-ceo-talks-regulatory-disruption-maintaining-startup-culture/
[77] https://erhvervsstyrelsen.dk/uklare-regler-og-mangel-paa-viden-bremser-deleoekonomien-i-danmark

udfordringer består derfor i at tilpasse lovgivningen til denne nye måde at handle på og derigennem give domstolene nogle fortolkningsmuligheder der i højere grad er tidsvarende.

3.1.3 Forbruger-til-forbruger

Med den øgede digitalisering og tekniske formåen, har innovative forretningsideer fået mulighed for at udfolde sig på helt nye måder. Det traditionelle skel mellem forbruger og erhvervsdrivende begynder at bliver udvisket, hvilket har skabt regulerings- og særligt fortolkningsvanskeligheder.

Hidtil har forbrugere været særligt juridisk beskyttet bl.a. ud fra købeloven, hvor der er en skærpet beskyttelse af forbrugerne, hvilket kommer til udtryk i flere ufravigelige krav til de erhvervsdrivende. Med deleøkonomien er der opstået en uklarhed om, hvordan denne beskyttelse skal etableres, da en forbruger og en erhvervsdrivende i deleøkonomien ofte flyder sammen.

Ud fra købeloven § 4a forstås et forbrugerkøb, som en handel mellem to parter, hvor køberen foretager et køb hos en sælger, der handler som led i sit erhverv. Det er bl.a. denne definition, der er blevet lettere udvisket inden for det deleøkonomiske felt, og når der er tale om to private, der handler, er det blevet besværliggjort at skelne imellem parterne.

KBL § 4a stk. 2, behandler en del af problemstillingerne ved at anse forbrugerkøb, som fortsat være en gældende definition, såfremt handlen er indgået eller formidlet for sælgeren af en erhvervsdrivende, i dette tilfælde den deleøkonomiske tjeneste, men der vil ikke desto mindre alligevel opstå problemstillinger ved den juridiske regulering. Det vil sige, at handel over eksempelvis Den Blå Avis fortsat er dækket af købeloven, men der er med deleøkonomiske tjenesters indtræden opstået et behov for bredere beskyttelse af begge parter.
Behovet for forbrugerbeskyttelse bunder i, at en forbruger ofte er svagere stillet end en erhvervsdrivende og der er ofte asymmetrisk information parterne imellem. For at forbrugerne skal have den fornødne tillid til modparten og handle med denne, har man skærpet beskyttelsen af den private part. Ser man på en tjeneste som Airbnb opstår der problemer med definitionerne af, hvem der er forbruger, og hvem der bør beskyttes. Handlen, i dette tilfælde en bolig der udlejes, formidles af en erhvervsdrivende i Airbnb og bør således være omfattet af KBL §4a stk. 2, men der kan argumenteres for, at begge parter bærer en lige stor risiko ved handlen, og den udlejende part

risikerer at bære hele ansvaret, da denne er at regne som erhvervsdrivende ud fra købeloven og som udlejer efter de generelle lejeretlige regler i lejeloven.

Det er et generelt problem, når den sælgende part blot lejer sine produkter ud som del af det deleøkonomiske koncept. Det er i lige så høj grad er den "sælgende" part, der bærer risikoen for at få en ødelagt lejlighed eller bil retur, når de udlejer deres produkter, og man kan argumenterer for, at de har krav på samme juridiske beskyttelse, som den "købende" part. I dag er det op til tjenesterne at forsikre forbrugerne om sikkerheden ved at handle online, hvilket udelukkende bunder i at skabe incitament for fortsat at handle på tjenesten. Uanset grundlaget for tjenesternes forsikringer, kan det ikke udelukkes, at der kan opstå komplikationer, der skal afgøres i en retssag og her vil især argumentationen om, at begge parter er forbrugere, igen kunne skabe problemstillinger. Derudover kan man ikke lade det være op til virksomhederne at håndtere reguleringen på området. En måde at komme problemstillingen til livs på, kunne findes ved, at man pålægger tjenesterne et forsikringsansvar, så det ikke længere er frivilligt for tjenesterne at forsikre deres handlende parter, men derimod et lovbundet krav. I praksis ville effekten være ganske begrænset, eftersom tjenesterne ofte har forsikret de handlende, men ved at pålægge et krav om forsikring er det ikke længere op til virksomhederne selv, men derimod et krav.

3.2 Regulering af taxabranchen, herunder Ubers juridiske udfordringer

Den juridiske debat går på, om Uber tilbyder taxatjeneste eller samkørsel. Skulle vurderingen falde ud til førstnævnte vil Uber ifølge kritikkere have overtrådt en række love, herunder først og fremmest taxiloven. I det følgende vil vi kort gennemgå en række af de væsentligste krav der stilles til taxibranchen.

3.2.1 Krav til taxatjeneste

Kritikken af Uber er at de ikke overholder den gældende taxilov. Uber har argumenteret for, at de er en digital samkørselsordning, mener modstandere af tjenesten, at der er tale om personbefordring uden den nødvendige tilladelse, også kaldet pirattaxa.

3.2.1.1 Personbefordringstilladelse

For at blive taxachauffør i Danmark kræves først og fremmest en personbefordringstilladelse. Dette administreres på kommunalt niveau og kan således anskaffes igennem kommunalbestyrelsen i den kommune, chaufføren vil bedrive taxatjeneste i.
Førerkortet gælder for 5 år ad gangen og kravene dækker over faglige såvel som sikkerhedsmæssige forhold, der alle skal være opfyldt for at blive godkendt. Fagligt skal chaufførerne inden for 10 år have gennemført et chaufførkursus, der er godkendt af Trafik- og Byggestyrelsen og afsluttes med en prøve.
Der er også et krav på max 3 fejl til en teoriprøve, der ellers hedder 5 fejl til et almindeligt kørekort.
Blandt kravene er ligeledes et tilfredsstillende kendskab til det danske sprog samt kendskab til lokalområdets geografi.
Chaufføren må ikke være tidligere dømt for et strafbart forhold, der kan indikere mulighed for nye overtrædelser i forbindelse med erhvervet som taxachauffør.[78] [79]

Chaufører skal sandsynliggøre, at de kan udføre erhvervet som chauffør forsvarligt og i overensstemmelse med god skik inden for branchen.[80]
Til sidst kræves en forudgående kommunal udmelding om at en tilladelse er ledig, da der i alle danske kommuner er et begrænset antal taxatilladelser.[81]

3.2.1.2 Vognmandstilladelse

Kravene til at opnå en vognmandsbevilling adskiller sig ikke synderligt, fra de krav der gælder for at opnå en personbefordringstilladelse. Som i det førnævnte tilfælde er det en ansøgningsproces på det kommunalkontor der administrerer taxitjenesten, i det område vognmanden ønsker at operere i. Som i det andet tilfælde stilles der krav til et fravær af tidligere strafbare forhold.

Ud over de krav der stilles til en taxatilladelse, indeholder kravene til en bevilling som vognmand desuden en række økonomiske krav. Eksempelvis må en ansøger til en vognmandsbevilling ikke have forfalden gæld til det offentlige, der overstiger 50.000 kr. Ansøgeren skal have gennemført et

[78] Bekendtgørelse om erhvervsmæssig befordring af personer i køretøjer, som de pågældende råder over
[79] https://www.trafikstyrelsen.dk/DA/Erhvervstransport/Taxikoersel/Saadan-bliver-du-taxichauffoer.aspx
[80] https://www.trafikstyrelsen.dk/DA/Erhvervstransport/Taxikoersel/Saadan-bliver-du-taxichauffoer.aspx
[81] Bekendtgørelse om taxikørsel m.v., Bilag 1

kursus, der bl.a. gennemgår en række basale aftale-, købe- og skatteretlige krav. Derudover er der også både forsikrings- og skattemæssige forhold, der gennemgås på kurset.[82]

Dette er de væsentligste krav sammen med kendskab til konflikthåndtering, kundeservice, licitation samt etablering og drift af et bestillingskontor.

3.2.1.3 Forsikring

Et at de oftest brugte argumenter imod Uber er, at tjenesten ikke har samme omfattende forsikring, som taxiselskaberne besidder. Taxiselskaber skal tegne en lovpligtig forsikring, hvilket sikrer, at deres chauffører og ikke mindst deres kunder får erstatning i tilfælde af uheld. En taxiforsikring er en del dyrere end en privat personbilforsikring, hvilket modsvarer den øgede risiko en taxi har med passagerer, længere tid på vejene end de fleste private bilister og flere kørte kilometer.

Forsikringen er ikke lige til at få, og der er en række krav, man skal opfylde, herunder vedligeholdelse, reparationer og regelmæssige inspektioner.

Uber har dog ifølge deres hjemmeside frivilligt tegnet en ganske omfattende forsikring, og de skriver direkte at virksomheden forsikrer alle ture i verden med en forsikring, der gælder passagerer, chauffører og alle andre på vejen.[83]

3.2.1.3 Licens

For at køre taxi i Danmark kræves en tilladelse fra den kommune der ønskes at køre i. Antallet af licenser der udbydes, fastlægges ud fra hensynet til offentlighedens behov for transport. For at en tilladelse kan udstedes, skal der fremkomme en offentlig bekendtgørelse af, at den er ledig, hvorefter der kan ansøges om den pågældende licens. For at ansøge om licensen skal de øvrige krav, såsom taxakørekort, være opfyldt. Tilladelserne tildeles de, i myndighedernes øjne, bedst kvalificerede ansøgere baseret på bl.a. erfaring i branchen.

[82] https://www.trafikstyrelsen.dk/DA/Erhvervstransport/Godskoersel/Overenskomstforhold.aspx
[83] https://www.uber.com/da/safety/

3.2.1.4 Frikørsel

En af de største fordele taxabranchen har i forhold til Uber er muligheden for at frikøre en bil igennem taxikørsel.

Bilerne købes uden registreringsafgift og bliver kørt fri efter 2 år, eller hvad der svarer til 250.000 kørte kilometer. Herefter har vognmanden mulighed for at videresælge bilen uden at betale registreringsafgift og dermed begrænse sit tab på bilen. Reglerne blev dog ændret og et konkret eksempel Politikken har udarbejdet med John Lindbom, der er vognmand og formand i Dansk Taxi Råd, illustrerer, hvordan den ændring af reglerne for frikørsel der trådte i kraft 1. januar 2015 har påvirket og på længere sigt vil påvirke branchen.
I eksemplet forklarer han, at en Mercedes-bil af modelklassen 200 inden lovændringen ville koste ham 310.000 kr., hvoraf de 14.000 udgør registreringsafgiften. Efter reglernes indtræden vil den samme bil kunne købes billigere, da de nye regler inkluderer en afskaffelse af registreringsafgiften, og prisen vil således ende på omkring 296.000 for en ny Mercedes bil.

Hans afskrivning ligger hvert år på ca. 30.000 kr. pr. bil, hvilket betyder, at han kan sælge sin bil efter 2 år for 250.000 kr. som frikørt. Alt i alt betyder ordningen, at han i det konkrete eksempel taber 60.000 kr. pr. bil over 2 år som han kan indtjene i den daglige taxikørsel.

Med reglernes ikrafttrædelse fra 1. januar 2015 og med afskaffelsen af frikørselsreglen vil eksemplet ændre sig en del for vognmanden. John Lindbom vil herfra skulle betale registreringsafgift ved salget af taxien til en privat køber og prisen på bilen ved videresalg vil derfor være i omegn af 430.000 kr. såfremt han, som i dag, skal begrænse sine udgifter til 60.000 kr. ved videresalg efter 2 år. Med så høje priser vil bilerne blive mindre attraktive for private købere, særligt i betragtning af den øgede slitage taxaer som følge af erhvervet må opleve. Derfor er en af taxibranchens primære indtjeningsmuligheder i færd med at blive lukket ned.[84]

[84] http://politiken.dk/forbrugogliv/forbrug/dintransport/ECE2369324/dansk-taxi-raad-din-taxatur-bliver-dyrere-og-daarligere-i-fremtiden/

3.2.1.5 Overenskomst

Et af de elementer, der gør taxibranchen så reguleret, som flere eksperter påpeger, er tilfældet, er de omfattende overenskomster. Alle parter i branchen er repræsenteret af fagforeninger og de mange overenskomster udgør de spilleregler parterne skal følge. 3F og ATAX, der er landets største fagforening for vognmænd med taxatilladelser, har indgået en landsdækkende overenskomst, mens flere andre fagforeninger har lignende overenskomster på mere lokalt plan.[85] Overenskomsterne dækker over lønninger, arbejdstider, pension, ferie og en række andre arbejdstager- og arbejdsgivervilkår.

Efter Uber er kommet til Danmark, er flere af fagforeningernes ledere kommet med kritik af tjenesten, og antallet af fagforeningsfolk der udtaler sig, afspejler antallet af aktører, der er involveret i overenskomsterne. Fortalere for Uber har igennem længere tid kritiseret netop overenskomsterne og kaldt på en juridisk udvikling på området, og efterhånden er selv taxabranchens aktører også klar til en ændring i reglerne på markedet.

3.3 Øvrige krav

Foruden de nævnte krav, er der en række mindre krav som omfatter bl.a. krav til bilen, herunder alder og sikkerhedsforanstaltninger. Derudover er der nogle energi- og miljøkrav, der ligeledes skal overholdes.[86]
Blandt kravene til at køre taxikørsel er ligeledes et taxameter og tv-overvågning i hvert enkelt bil.

3.2.2 Bekendtgørelse af lov om taxikørsel m.v. & bekendtgørelse om taxikørsel m.v.

Uber har i modsætning til traditionelle taxafirmaer, ikke uddannede chauffører eller taxalicens. De er privatpersoner i egne biler, og deres eneste udstyr er en smartphone med Ubers app. Uber har ikke tilladelse til at køre taxa og driver ifølge kritikkere, herunder særligt taxabranchen, en pirat-taxa tjeneste. Pirattaxa dækker over erhvervsmæssig personbefordring i bil indrettet til transport af personer uden de tilladelser og opfyldelse af lovkrav, herunder bl.a. bevilling til vognmanden og førerkort til chaufføren, samt taxameter og tv-overvågning.[87]

[85] http://atax.dk/overenskomst/
[86] https://www.trafikstyrelsen.dk/DA/Presse/Nyhedsarkiv/Syn-og-koeretoejer/2015/09/Ny-energi-og-miljokrav-til-taxier-og-limosiner.aspx
[87] Bekendtgørelse af lov om taxikørsel m.v. § 1 stk. 1

Først og fremmest er det relevant at redegøre for, hvor og hvornår taxiloven finder anvendelse. I § 1 defineres taxikørselsåledes:
§ 1. *Den, der udfører erhvervsmæssig personbefordring (taxikørsel, limousinekørsel, sygetransport og offentlig servicetrafik) med et dansk indregistreret motorkøretøj indrettet til befordring af højst 9 personer, føreren medregnet, skal have tilladelse hertil.*

Taxiloven finder således anvendelse, såfremt der er tale om ”*erhvervsmæssig personbefordring”.*
Ud fra bekendtgørelsens anvendelsesområde er det afgørende, om der er tale om erhverv eller privat. For at drive erhverv er det således et krav, at chaufføren har en tilladelse hertil, hvilket ikke er tilfældet for Uber-chaufførerne.
Blandt andet kræver lov om taxikørsel mv. jf. § 4a, stk. 1 og 4 en særskilt tilladelse til vognmanden til at drive taxatjeneste. Heller ikke denne tilladelse er Uber i besiddelse af. Dertil kommer en vurdering af om Ubers app fungerer som et bestillingskontor, hvilket ligeledes kræver tilladelse jf. Taxibekendtgørelsens § 18, stk. 1.

Det centrale spørgsmål for disse krav om tilladelser er, om det er erhvervsmæssigt. Som udgangspunkt er noget erhvervsmæssigt, hvis man får betaling for ydelsen, og lovlig samkørsel forudsætter, at "passagerne" ikke betaler mere end de variable omkostninger, altså ingen fortjeneste til chaufføren.

Uber har ikke de fornødne tilladelser til at drive taxakørsel, men virksomheden beskriver ikke sig selv som en taxatjeneste. De beskriver sig selv som en samkørselsordning og hæfter sig ved § 1 stk. 5;
”Samkørselsarrangementer og kørsel ved benyttelse af køretøjer tilknyttet delebilsordninger anses ikke som erhvervsmæssig personbefordring, jf. stk. 1, såfremt der alene ydes godtgørelse for de med kørslen direkte forbundne omkostninger.”

Ud fra denne paragraf fremgår det, at der er tale om samkørsel, såfremt betalingen alene er "godtgørelse for de med kørslen direkte forbundne omkostninger". Når det kun er de "direkte omkostninger" ved kørslen, så betyder det, at bl.a. udgifter til benzin, forsikringer, afskrivninger og dækslid mv. er omfattet, men løn til chaufføren ikke er.

Der er flere juridiske overvejelser, der skal tages i betragtning, men foreløbig har det været op til de enkelte europæiske stater at vurdere Ubers retlige position. Der er foreløbig ikke truffet en afgørelse på EU-niveau, og både Uber og taxibranchen venter på denne.

Uber er blevet kritiseret for at underminere taxachaufførers rettigheder, udnytte smuthuller i lovgivninger og have en særdeles kampberedt fremfærd over for myndigheder og eksisterende taxabrancher. Især i de seneste år har modstanden været særlig stærk, og i mange byer i Europa har taxabrancher protesteret mod Ubers kørsel. Uber er blevet mødt med modstand i næsten hvert eneste marked, de er gået ind i, og er bl.a. blevet forbudt i Belgien, Frankrig, Tyskland, Holland og Spanien.[88] I Danmark blev Uber kort efter entreen i 2014 politianmeldt for at bryde taxalovgivningen. Denne anmeldelse er stadig under behandling, men hvis myndighederne i Danmark, som tilfældet var i de nævnte lande, vurderer, at Uber er en taxiordning, er det sandsynligt at et forbud i Danmark ligeledes vil blive indført.

3.3 Den danske stats juridiske muligheder for håndhævelse og overvågning

Statens muligheder for at kunne håndhæve eventuelle regler overfor deleøkonomiske tjenester vil hænge sammen med mulighederne for at opdage overtrædelser, og derfor spiller overvågning en væsentlig rolle. I dag er Ubers skatteforhold under diskussion som følge af den individuelle skatteoplysningspligt, der er pålagt chaufførerne. Statens muligheder for at undersøge de enkelte chauffører er yderst begrænsede som følge af Ubers manglende vilje til at samarbejde om chaufførernes indtjening. Problemstillingen er dog kendt fra andre hverv, der ligeledes opererer med individuel oplysningspligt, omend den ofte går igen i de deleøkonomiske tjenester.

Når Airbnb og Uber foreløbig har nægtet at samarbejde med de danske myndigheder, hænger sammen med, at de ikke ser deres udlejere og chauffører som ansatte, men som samarbejdspartnere og derfor ikke er forpligtet til at indberette lønninger til Skat. Deres samarbejdspartnere er selvstændige erhvervsdrivende, der laver forretning med hhv. Airbnb og Uber, og som derfor selv må håndtere deres skatteoplysningspligt.

[88] http://borsen.dk/nyheder/politik/artikel/1/311578/frankrig_fastholder_forbud_mod_uber.html

Mulighederne for at håndhæve eksempelvis skatteudfordringen er tæt forbundet med muligheden for at overvåge tjenesterne og deres udbetalinger til deres "samarbejdspartnere". Diskussionerne angående skatteforholdene er omfattende, men som reguleringen er i dag, er der utvivlsomt ringe muligheder for at håndhæve reglerne på individuelt niveau. Den digitale udvikling er naturligt nok på forkant med reguleringen, der nødvendigvis må reagere på de muligheder udviklingen bringer, men på længere sigt vil det være problematisk, at mulighederne for håndhævelse er så ringe. Brugere der benytter Airbnb, Uber eller en anden tjeneste, der tilbyder muligheden for øget indkomst, har primært deres egen samvittighed at skulle forholde sig til, da det på nuværende tidspunkt, bringer en yderst begrænset risiko for at blive opdaget, såfremt man vælger at snyde.

Den tætte forbindelse mellem teknologi og deleøkonomi tilbyder dog lettere mulighed for overvågning eftersom alle transaktioner er elektroniske og derfor efterlader spor. Det betyder, at alle transaktioner efterlader et elektronisk spor, der potentielt ville lette overvågningsopgaven betragteligt, såfremt myndighederne havde adgang dertil. Det har de ikke med hjemmel i dansk lov, men muligheden for at pålægge deleøkonomiske tjenester en oplysningspligt omkring deres partneres økonomiske samarbejde med tjenesten, har flere gange været bragt på banen under de politiske diskussioner om deleøkonomi, dog uden det er blevet til noget endnu. Det ville være ganske bemærkelsesværdigt, såfremt man pålagde tjenesterne at skulle indberette deres samarbejdspartnere, da man ikke har set lignende i andre brancher.

Politisk er der tanker om at nedsætte en så kaldt task-force-gruppe, med det erklærede mål at overvåge Ubers chauffører og i særdeleshed deres skatteindberetninger. Samtidig har Politiet foreløbig ikke prioriteret Uber-opgaven ret højt, hvilket har medført en del politisk kritik. Politiets muligheder for at overvåge chaufførerne på gaden er begrænsede, og den eneste måde man kan afsløre chaufførerne er ved, at man fanger dem i gerningsøjeblikket, hvilket givetvis vil medføre en række omkostninger og tid i forhold til overvågning af de enkelte mistænkte chauffører.

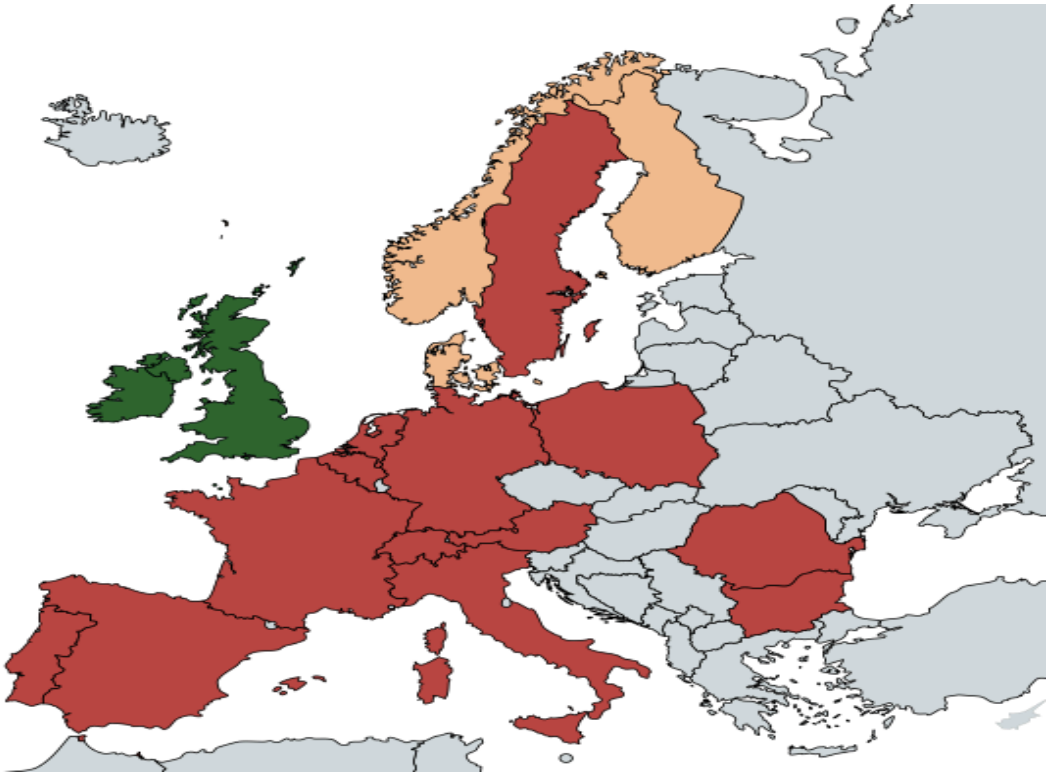
3.4 Internationale sager vedrørende Uber

Eftersom der på nuværende tidspunkt er begrænset juridisk(e) litteratur og retskilder i Danmark, vil det være relevant at rette blikket mod myndighedernes håndtering i de lande, vi oftest sammenligner os med og som traditionelt har størrelsen til at opnå indflydelse på EU's lovgivning. Vi vil derfor

først og fremmest analysere Ubers reststilling i Sverige, herunder inddrage en analyse af den svenske dom mod en Uber chauffør, der har dannet præcedens i landet.

Foruden de svenske myndigheders håndtering vil vi derefter undersøge og redegøre for forholdende i Storbritannien, Frankrig, Tyskland og Spanien.

Billedet nedenfor illustrerer et overblik over bare nogle af de lande, hvor Uber har haft problemer. De grønne lande illustrerer de lande, der har taget imod Uber med åbne arme, de orange er de lande, der venter på en afgørelse, og de røde lande er dem, der allerede har forbudt tjenesten.



Kilde: Kortet er lavet ud fra forskellige artikler vi har læst fra hvert enkelt land.

3.4.1 Komparativ analyse af den svenske Uber-dom

I Danmark er der i skrivende stund ikke afsagt dom i sagen mod en række Uber-chauffører, der er anklaget for at køre personbefordring uden gældende tilladelser. Derimod er en dom på samme område blevet afsagt i Sverige, hvor Uber-chaufføren Abdulkadir Mohamad Yusuf blev idømt 50 dagbøder á 50 SEK samt en mindre erstatning til en svensk offerfond. Yusuf var ligesom de danske

chauffører anklaget for at køre personbefordring uden tilladelse, og han blev fundet skyldig i at have forbrudt sig imod den svenske taxitrafiklov.[89]

Yusuf blev stoppet i en trafik kontrol på Liljeholmsbron i Malmø, hvor han havde flere passagerer i bilen, med hvem kontakten var formidlet igennem Ubers app og betalingen ligeledes foregik henover samme app. Yusuf meddelte selv, at han ikke ville tjene penge på kørslen, men derimod mindske sine egne omkostninger i forbindelse med en rejse, han selv foretog og ville foretage under alle omstændigheder.

Yusuf gjorde gældende, at han ikke var ansat af UberPop, og ej heller får løn fra virksomheden. Han tjente ifølge eget udsagn ingen penge som UberPop-chauffør, men mindskede udelukkende sine omkostninger for kørsel.

Spørgsmålet i sagen var, om Abdulkadir Mohamad Yusuf, havde kørt taxikørsel eller samkørsel som han selv hævdede. Samme diskussion har verseret i Danmark, hvor Uber ligeledes har hævdet, at der er tale om samkørsel.

"Med taxitrafik avses enligt trafik som bedrivs yrkesmässigt med personbil och lätt lastbil och som innebär att fordon och förare mot betalning ställs till allmänhetens förfogande för transport av personer."[90]

Ved en sammenlagt bedømmelse af Abdulkadir Mohamad Yusuf forklaring besluttede retten i Stockholm, at Abdulkadir Mohamad Yusuf bedrev taxikørsel. Han havde ikke den fornødne tilladelse og havde, som registreret Uber-chauffør, forsætligt handlet i strid med gældende ret. Hans erklærede uvidenhed kunne således ikke fratage ham ansvar for hans forsætlige handlinger.

Den svenske lov på taxiområdet kan let relateres til den danske taxibekendtgørelse om taxikørsel m.v., og dommen, der blev afsagt i september 2015 i Stockholm, kan derfor afspejle det resultat flere danske Uber-chauffører kan se frem til ved slutningen af april når der afsiges dom i Københavns Byret, en afgørelse der dog kan ankes til Østre Landsret.

[89] Den svenske dom – Bilag 6
[90] Taxitrafiklag 2012211 – Den svenske taxilov

3.4.2 Storbritannien

I Storbritannien er Uber, ligesom i de fleste andre lande, blevet kritiseret af den nationale taxibranche, der ligeledes har anlagt sag mod virksomheden, med det formål at stemple Uber som en ulovlig taxitjeneste. Sagen har været centreret omkring Londons taxibranche, de såkaldte Black cabs appel om, at Ubers app i praksis virker som et taximeter, og derfor er i strid med lovgivningen, der dikterer, at det udelukkende er Black cabs der har tilladelse til at køre med et installeret taximeter.[91]

Tidligere har organisationen Transport for London, der regulerer bl.a. undergrundsnetværk, busser og andre transportmuligheder i London givet Uber medhold og fastslået, at appen ikke kan sidestilles med et taximeter. Uber har nu vundet to afgørende sager i træk og tjenesten kan fortsætte ufortrødent.[92]

På trods af sejren har Uber stadig en række sagsanlæg mod sig i London, hvor taxibranchen ikke begrænsede sig til taximeter-sagen. Forslag til krav omhandlende forbud mod at vise animerede taxier på et virtuelt kort, et krav om minimum 5 minutters ventetid mellem hver tur, samt andre krav der mere eller mindre virker rettet direkte mod Uber, har været fremme. Foreløbig har disse krav ikke klaret godkendelse, men det forventes, at de vil blive testet og undersøgt for, om der er en offentlig interesse i at indsætte disse krav. Det er Transport for London, der i sidste ende bestemmer om disse krav skal effektiviseres.[93]

Udfaldet i London vil have stor indflydelse på hvordan England i sidste ende behandler Uber. Indtil videre er tjenesten tilladt, og tjenesten har samtidig vundet de sagsanlæg der har været for en dommer. Generelt vurderes Storbritannien blandt de lande i Europa der har været mest imødekommende overfor Uber.

[91] https://www.judiciary.gov.uk/wp-content/uploads/2015/10/tfl_-v_uber-final_approved-2.pdf
[92] Den britiske dom – Bilag 7
[93] http://uk.businessinsider.com/uber-london-tfl-proposals-2015-9

3.4.3 Frankrig

Hvor Storbritannien fremstår som en succes for Uber, der har tilladelse til at operere på gaderne og operere på markedet ud fra deres velkendte forretningsmodel, fremstår Frankrig som et af de sværeste lande for Uber at blive integreret i. Brændte biler, vejspærringer, demonstrationer og strejker blandt taxichauffører har nærmest været hverdag i de store franske byer, hvor Uber er etableret.

Som tidligere nævnt har chaufførerne i eksempelvis Paris, et endnu større økonomisk incitament til at bekæmpe Uber, eftersom de har betalt i dyre domme for licenser, der giver tilladelse til at køre taxi. En licens til at køre taxi i Paris koster i omegn af 200.000 €. Penge chaufførerne havde regnet med at kunne sælge licensen for, når deres karriere en dag var forbi.[94]

Med Ubers indtræden har chaufførerne kunne se værdien af disse licenser styrtdykke, og det har bragt de voldelige demonstrationer med sig. Blandt andet på den baggrund har Uber indsat en alarmfunktion i sin app, der giver chauffører mulighed for at tilkalde assistance direkte over appen, hvorved kolleger kan se, at en Uber chauffør er i vanskeligheder og komme til undsætning.

Uber har været part i en række sager i det franske system, hvilket har betydet bøder til virksomheden. På nuværende tidspunkt venter to af Ubers franske ledere på at få behandlet de sag, hvor de kan risikere fængsel som følge af deres arbejde for tjenesten.[95]

[94] http://www.theverge.com/2015/6/25/8844649/french-taxi-driver-protest-uber-pop-paris
[95] https://www.theguardian.com/technology/2016/feb/11/top-uber-executives-on-trial-in-france-over-illegal-taxi-charges

Senest er Uber blevet idømt 1.2 millioner euro i bøde som følge af, at virksomheden angiveligt skulle have opfordret deres chauffører til at omgås reglerne om, at en taxi ikke må cirkulere efter en endt tur, men derimod skal vende tilbage til sin garage. Uber har ikke tænkt sig at acceptere bøden, men vil appellere dommen bl.a. på grundlag af, at Uber mener, at den nuværende lovgivning foruden at være forældet også er direkte imod EU-lovgivning.[96]

Uber etablering i Frankrig har medført voldsomme sammenstød på juridisk plan og på gaderne i de franske storbyer, i form af protester. Taxibranchen har bl.a. kritiseret myndighederne for ikke at håndhæve den nye Thevenoud-lov[97] og hævder samtidig at deres indtægter er faldet med 20-40%. Thevenoud loven trådte i kraft i efteråret 2014 og betød en række stramninger for virksomheder som Uber.
Loven har mødt omfattende kritik fra særligt EU, men også fra Uber-tilhængere, der mener den er konkurrenceforvridende. Med loven har taxierne fået en række fordele mod andre selskaber som eksempelvis Uber der skal efterleve krav som ikke er gældende for taxierne. Blandt kravene er bl.a. at alle chauffører for selskaber som Uber, Chauffeur-Privé og SnapCar skal runde deres central efter endt tur, samt et forbud mod at denne type selskaber ikke må benytte geografisk teknologi i deres app, hvilket heller ikke er et krav til taxibranchen.

Den franske taxibranche beskylder myndighederne for ikke at gøre nok for at efterleve den mens EU har været kritiske over for loven der har beskyttet den franske taxibranche. Bekymringerne fra EU er baseret en forventning om at Thevenoud-loven i praksis vil hindre konkurrence og innovation i en, i forvejen, overreguleret branche.[98]

3.4.4 Tyskland

Uber har mødt massiv modstand i de tyske byer, og er begyndt at trække sig fra områder, de ellers har opereret på. I Hamborg, Frankfurt og Düsseldorf har tjenesten givet op, og opererer nu udelukkende i Berlin og München.[99] Tilbagetrækningen bunder bl.a. i en dom i Frankfurt i marts 2015, der gav Uber en bøde for at benytte chauffører uden de fornødne licenser. Dommen betød samtidig, at Uber ved at fortsætte driften kunne risikere bøder, hver gang deres chauffører blev

[96] http://fortune.com/2016/01/28/uber-isnt-taking-its-latest-french-defeat-lying-down/
[97] http://www.loc.gov/law/foreign-news/article/france-constitutional-court-rules-on-car-hiring-services-legislation/
[98] http://www.wsj.com/articles/eu-raises-pressure-on-france-over-transport-law-after-uber-complaint-1432829597
[99] http://www.reuters.com/article/us-uber-germany-cities-idUSKCN0SO2R620151030

standset uden licens, hvilket i sidste ende var nok til, at tjenesten forlod byen. Sagen blev anlagt af Taxi Deutschland og var målrettet Ubers mest brugte tjenestevariant, UberPop.[100]

Uber forsøgte at etablere sig på det tyske marked efter de første retssager, bl.a. ved at lancere en tjenestevariant, der udelukkende benyttede chauffører med taxilicens, men varianten kunne i sidste ende ikke svare sig.[101]

Tyskland er det største marked i Europa, og trods den hårde regulering på taxiområdet har andre tjenester som ligner Uber fundet en plads på markedet. Nic Mewes, som er grundlægger af virksomheden MyTaxi der, ligesom Uber, har slået sig op på et digitalt app-system, solgte i 2014 sin virksomhed til bilproducenten Daimler. I dag har MyTaxi omkring 45.000 chauffører, heraf ca. halvdelen i Tyskland, og opererer på flere europæiske markeder, herunder Spanien, Polen og Østrig. At MyTaxi kunne fungere på det tyske marked mens Uber har måtte trække store dele af sine operationer, skyldes ifølge Nic Mewes, at Ubers manglende vilje til at tilpasse sig Tysklands regler har betydet, at tjenesten ikke er slået igennem.[102] Uber har heller ikke formået at samle forbrugerne om sig som man har set det i andre lande, og successen i Tyskland har været begrænset.
Dertil kommer, at Uber har fået flere konkurrenter, der opererer på lignende parametre som Uber om end de er noget bedre tilegnet det tyske marked.

Det har også skabt tvivl, om Uber, selv med deres omfattende økonomiske ressourcer, vil konkurrere med de lokale tjenester, der har udnyttet deres lokale tilknytning og know how til at konkurrere Uber ud af flere byer.

I første omgang har Uber trukket en stor del af deres tjenester tilbage, men som tilfældet også har været i Frankrig, har EU udtrykt bekymring over Tysklands håndtering og regulering på taxiområdet i forbindelse med hele Uber-debatten.[103] Samtidig har Ubers head of policy i Europa, Mark MacGann udtalt at Uber, trods hård modvind og omfattende lobbyarbejde fra taxibranchen, fortsat satser på at komme tilbage til flere storbyer rundt om i Tyskland. MacGann har endda sagt,

[100] http://techcrunch.com/2015/11/02/uber-retrenches-in-germany/
[101] http://blogs.wsj.com/digits/2015/05/19/uber-launches-licensed-driver-service-in-germany/
[102] http://bits.blogs.nytimes.com/2016/01/04/as-uber-stumbles-german-rivals-prosper/?_r=0
[103] http://www.ft.com/cms/s/0/d522e39e-2a47-11e5-8613-e7aedbb7bdb7.html#axzz46AUxk8OW

at hans forhåbninger bl.a. indebærer, at Tyskland bliver et af Ubers største markeder i Europa på sigt.

3.4.5 Spanien

Da Uber først etablerede sig på markedet i Spanien skete det under voldsomme protester. I 2014 endte den juridiske regulering og konkurrenternes modstand betød at Uber forlod Spanien. Siden er tjenesten i løbet af 2016 kommet tilbage til landet, men i et noget andet format. Uber findes på nuværende tidspunkt kun i Madrid, og selvom tjenesten i en kort periode forsøgte at forny sig, og lancerede UberEat i Barcelona, måtte initiativet lukke ned efter få måneder som følge af manglende succes. I dag er planerne i første omgang at holde sig til den spanske hovedstad, hvor de tilmed har valgt professionelle chauffører med licenserne i orden.[104] Fremtidsambitionerne for Uber i Spanien er dog klare og Carles Lloret, Ubers direktør for Sydeuropa, har udtalt at man fra Ubers side forventer en snarlig lempelse af de juridiske krav, hvilket kan være nøglen til at Uber kan indgå i det spanske marked.[105]

3.4.6 Resten af verdenen

I Europa kan bl.a. Holland, Belgien, Finland, Kroatien, Bulgarien, Polen, Norge og Italien skrives på listen over lande, der opretholder eller har lovgivning der forhindrer Uber i at etablere sig. Udfordringerne for Uber er ikke begrænset til de europæiske grænser. Uden for Europa har Uber mødt modstand i lande som Mexico, Kina, Indien, Brasilien, Thailand, Sydkorea, Sydafrika, Filippinerne, Malaysia og New Zealand. Dertil kommer en række stater internt i USA.

Overordnet set er billedet det samme verden over. Protester fra lokale taxirepræsentanter, brancheforeninger og i visse tilfælde politikere har i mange lande været oppe i mod Ubers massive markedsføring og lobbyarbejde og de juridiske slagsmål foregår i høj grad stadig verden over.

[104] http://venturebeat.com/2016/03/30/uber-rolls-back-into-spain-with-uberx-licensed-cab-service-in-madrid-and-a-fresh-attitude/
[105] http://www.reuters.com/article/us-spain-uber-tech-idUSKCN0WW0AO

3.5 EU's rolle

Ubers etablering i Europa har foreløbig været op til de nationale myndigheder at håndtere. EU har dog udtrykt bekymring over de nationale myndigheders beskyttelse af en branche, som flere beskriver som overreguleret.[106] Derudover frygter man fra EU, at modstanden mod Uber på lokalt plan er en hindring af såvel fri konkurrence som innovation.

3.5.1 EU's kompetence

Efter at en spansk dommer i 2015 har bedt EU-domstolen om at tage stilling til Uber har de europæiske lande afventet en præjudiciel afgørelse.[107] Sagen menes at kunne fremskynde Kommissionens forslag om deleøkonomi og afgørelsen ventes at kunne få betydning for Uber i samtlige medlemslande.

EU's kompetence til at udfærdige love og afgørelser der kan implementeres direkte i medlemslandene afhænger af, hvilket retsområde der er tale om. Der er stor forskel på, hvor meget EU kan regulere på de forskellige juridiske områder. Eksempelvis vedtages en stor del af den europæiske miljølovgivning, med bindende virkning, i Bruxelles, mens indkomstskat er et nationalt anliggende, der ikke er omfattet af EU's bestemmelser.[108]

[106] http://www.wsj.com/articles/eu-raises-pressure-on-france-over-transport-law-after-uber-complaint-1432829597
[107] http://www.business.dk/transport/spansk-dommer-saetter-skub-i-europaeisk-uber-afklaring
[108] http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/da/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.11.1.html

EU har et kompetencekatalog efter krav fra blandt andre den danske regering, der virker som en liste, der inddeler politiske områder i tre kategorier efter, hvor meget EU bestemmer. Af de tre kategorier er det de områder, hvor medlemslandende har enekompetence, at EU har lavest indflydelse. Dette inkluderer områder som sundhedspolitik, industri, kultur, uddannelse og sport som altså er blandt de områder hvor EU ikke har ret meget indflydelse.

EU's indflydelse er mere synlig på de områder, hvor der er delt kompetence. Delt kompetence dækker over områder, hvor såvel EU som de enkelte medlemsstater kan udforme love, dog med det forbehold, at såfremt EU udarbejder en ny lov, hvor der er delt kompetence, vil denne have forrang over national lov. Blandt de områder der er omfattet af delt kompetence er bl.a. social- og arbejdsmarkedspolitik, landbrug og fiskeri, miljø, forbrugerbeskyttelse, retlige og indre anliggender, transport, energi samt det indre marked.[109]

Den sidste kategori er de områder, hvor EU har enekompetence. Der er her tale om områder, hvor det udelukkende er EU's institutioner, der kan vedtage bindende love. Dette omfatter områder som fælles toldunion, pengepolitik for eurolandende, den fælles handelspolitik og endelig konkurrencereglerne for det indre marked.[110]

En af EU's vigtigste opgaver er at sikre optimale konkurrencevilkår på det indre marked. De mange restriktioner, der er på taxamarkedet i dag, kan opfattes som en hindring for konkurrencen, hvilket vil være til forbrugerens ugunst og dermed imod EU's principper. EU har flere artikler der handler om at sikre fri konkurrence, herunder bl.a. artikel 101 i TEUF:

"Alle aftaler mellem virksomheder, alle vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og alle former for samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for det indre marked, er uforenelige med det indre marked og er forbudt.."

Udover at beskytte arbejdskraftens frie bevægelighed inden for den europæiske union, arbejder EU for at fremme innovation og forbrugernes muligheder.[111]

[109] http://www.eu.dk/da/dokumenter/traktaten-euf/foerste-del/afsnit-i/artikel-4
[110] http://ec.europa.eu/danmark/presse/guide/bestemmer_da.htm
[111] http://europa.eu/rapid/press-release_IP-10-472_da.htm

Europa som helhed og Danmark i særdeleshed, er yderst interesserede i at fremme innovation. Produktionsomkostningerne er højere i EU end i Asien og Afrika, og det er derfor på andre parametre som Europa skal konkurrere på.

Ud fra det udgangspunkt er innovation et åbenlyst område at konkurrere med de øvrige lande og geografiske områder. Det gælder om at udvikle nye ideer og muligheder, samt at være åben for de nye muligheder der opstår.

Det er en af grundende til at Europa har taget den deleøkonomiske udvikling til sig. Airbnb, GoMore og mange flere er allerede spredt ud over Europa og er tidligere blevet rost af flere af EU's politiske institutioner. Senest har vicepræsident for EU Kommissionen Jyrki Katainen rost tankerne bag deleøkonomi og diskuteret, hvor vigtigt det er for EU at man er åben for nye muligheder hvis man skal være konkurrencedygtig overfor de billigere produktionslande. Katainen stoppede dog ikke ved deleøkonomiske tjenester, da han i samme ombæring nævnte at han støtter Uber og mener der burde være plads til virksomheden. Grundlaget for hans positive holdninger i forhold til deleøkonomi og Uber, bunder i at EU, hvis de vil være konkurrencedygtige er nødsaget til at være åbne overfor nye muligheder.[112]

Deleøkonomien har skabt flere forretningsmuligheder og åbnet op for markeder der ikke fandtes for få år siden. På kort tid har markederne for overnatning og persontransport gennemgået radikale ændringer på en måde hvor juraen ikke har kunne følge med.

Det er uklart, hvilken kompetencekategori Uber falder ind under da virksomheden ikke er juridisk defineret endnu. Såfremt EU-domstolen vurderer Uber som en lovlig forretning, kan det få afgørende betydning for de nationale myndigheders muligheder for at lukke tjenesten. Det er imod EU's retningslinjer og love at hindre den fælles handelspolitik og bryde konkurrencereglerne for det indre marked. Derfor kan EU reelt få afgørende indflydelse på trods af, at udfordringerne bragt af Uber, varierer fra medlemsland til medlemsland. Som tidligere nævnt er der i Frankrig fokus på de licenser taxachaufførerne har investeret mange penge i, men som efter Ubers indtræden, er faldet drastisk, hvilket har stor betydning for chaufførenes fremtidige pension.

[112] http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-03-03/katainen-says-eu-favors-accepting-shared-economy-firms-like-uber

I Danmark og Sverige er problemstillingen en smule anderledes og det er fortsat arbejdsforholdene og skatteudfordringer der fylder foruden overtrædelsen af taxiloven. Den brede variation kan gøre det vanskeligt for EU at lovgive med fælles virkning i medlemslandene.

5.6 Delkonklusion

Den deleøkonomiske udvikling er i høj grad kommet til Danmark, hvor myndigheder og lovgivningen har haft vanskeligheder med at følge med. Efterhånden har politikere og interesseorganisationer fået et overblik over de muligheder, som tjenesterne bringer med sig, og der er efterhånden bred enighed om, at tjenester som GoMore og – efter flere kontroverser - Airbnb er ønskelige for det danske samfund. Reguleringen af de deleøkonomiske tjenester er på nuværende tidspunkt utidssvarende og domstolene har omfattende udfordringer med at fortolke den gældende lov over for de deleøkonomiske virksomheder, der bevæger sig i en gråzone mellem private og erhvervsdrivende. Netop skellet mellem private og erhvervsdrivende er et af de områder, der udstiller, at den gældende lovgivning ikke er tidssvarende i forhold til de nye virksomhedsformer.

Hvordan man skal lovgive på området, både nationalt og på EU-niveau virker samtidig uoverskueligt, hvilket kunne forklare, hvorfor Uber-sagen har været så langtrukken, som tilfældet har været. Myndigheder i det meste af Europa har mødt de samme udfordringer og et massivt pres fra brancheorganisationer, særligt i forhold til Uber, er diskussionerne rundt om i Europa løbet løbsk og i visse lande endt med voldelige demonstrationer og hærværk. Foruden forbruger-begrebet der har vist sig problematisk, er en af de helt store udfordringer at de nationale myndigheder ikke på nuværende tidspunkt er klar over, om det er en problemstilling der skal håndteres på nationalt plan eller på EU-niveau. EU har foreløbig ikke taget stilling til, hvorledes landene skal forholde sig, hvilket har tvunget de nationale myndigheder til at tage stilling til Ubers ageren i Europa. Det har betydet forskellig håndtering af sagen og en uklarhed blandt landene der fortsat ikke er afklaret.

En EU-dom kan ændre de beslutninger, som de nationale myndigheder har været presset til at foretage. EU's problemstilling ligger i, at Uber-sagen rummer flere juridiske områder, hvilket giver nogle kompetencemæssige udfordringer. Ved at tillade Uber, vil EU givetvis overskride egne beføjelser ved bl.a. at diktere arbejdsmarkedsvilkår i Danmark, men ved at forbyde Uber vil man potentielt hæmme konkurrencen på taximarkedet samt modsætte sig innovativ udvikling. Overordnet set er deleøkonomiske tjenester ganske overskuelige at inkorporere i samfundet.

Netflix, Spotify og GoMore er tjenester der uden væsentlige juridiske udfordringer er gledet ind på det danske marked, men med tjenester, som Uber kræves der alligevel visse forbehold, der ofte bunder i kulturelle præferencer og traditioner, om det så er specielle arbejdsmarkedsoverenskomster som i Danmark eller dyrt købte taxilicenser som i Frankrig er problemstillingerne så forskellige fra land til land, at det virker problematisk med en fælles europæisk politik overfor Uber er aktuel.

Kapitel 4 – Integreret del

4.1 Holdninger til Uber og deleøkonomi generelt

Uber har opnået betydelige markedsandele i hele Europa. Virksomheden er i dag blandt de største virksomheder i verden, hvilket udelukkende kan lade sig gøre da den har mange registrerede brugere. Dette indikerer det samme som resultaterne i vores undersøgelse også afslører, at Uber er populær blandt store dele af befolkningen og hos investorer.

4.1.1 De politiske holdninger

Skal Uber dømmes ud fra den lovgivning der er gældende i dag, vil de givetvis få svært ved at overbevise en dommer om, at der ikke er tale om pirattaxa-tjeneste. Uber har igennem deres danske afdeling skabt massiv omtale, og som Joachim B. Olsen også var inde på, ville virksomheden aldrig være blevet så stor, hvis ikke forbrugerne var glade for konceptet. Den store forbrugeropbakning har betydet, at flere af partierne på Christiansborg har fået øjnene op for, at der nok skal ændringer til i lovgivningen og en ny taxalov har i særdeleshed trængt sig på.

Til forespørgselsdebatten i Folketinget d. 29. marts 2016[113], udtrykte flere af partierne deres holdninger, og her stod det klart, at Dansk Folkeparti, Enhedslisten og SF delte den opfattelse, at Uber stod for social dumping, brud på taxiloven og skattemæssig omgåelse, hvorfor det burde forbydes med det samme. De har udtalt, at de vil *"gennemføre en særlig indsats for at sikre, at forholdene omkring Uber bringes i overensstemmelse med taxilovgivningen".*[114]
Omvendt udtrykte både Venstre, Liberal Alliance, Radikale Venstre og Konservative støtte til Uber og den udvikling, de repræsenterer. De bød konkurrencen på taximarkedet velkommen, om end de godt kunne sætte sig ind i taxibranchens frustrationer og alle vurderede, at en ny taxilov ville være nødvendig. Socialdemokratiet og Alternativet udtrykte sig mere tvetydigt, om end de begge nævnte, at en taskforce var nødvendig for at undersøge, hvordan og hvorledes der bør lovgives i fremtiden.

Særligt Socialdemokratiets trafikordfører Rasmus Prehn fik en række kritiske spørgsmål som bundede i, at hans parti havde udsendt blandede signaler. I første omgang var Socialdemokratiet

[113] Forespørgselsdebat i Folketinget 29.marts, Forespørgsel nr. F14; "Hvad ministrene kan oplyse om taxitjenesten Uber, herunder hvilke initiativer regeringen agter at tage for at komme den ulovlige taxikørsel til livs, som Uber organiserer og Ubers chauffører udfører".
[114] http://politiken.dk/indland/politik/ECE3134668/sass-larsen-om-uber-debat-enhedslisten-er-sure-og-mugne/

imod Uber og bakkede op om det forslag, som Dansk Folkeparti, Enhedslisten og SF havde stillet. Derefter forlod de forhandlingerne og præsenterede kort efter deres eget udspil i samarbejde med Alternativet. Forslaget ligner, ifølge S selv, det forslag DF, E og SF har udarbejdet, men en række tilføjelser giver alligevel forslaget et noget andet udtryk og ifølge Henning Hyllested, trafikordfører for Enhedslisten, er forslaget en blød mellemvare. Derudover har der rejst sig en kritik mod Socialdemokratiets gruppeformand Henrik Sass Larsen som har udtalt sig langt mere positivt om Uber end mange af hans kolleger, der generelt har forholdt sig kritisk. Sass' udtalelser har bl.a. ført til, at flere lokale fagforeninger har forlangt hans afgang.[115]

Uber har fyldt meget i Folketinget i den seneste tid, hvor politikere for alvor er begyndt at debattere problemstillingen. Den førnævnte alliance mellem Dansk Folkeparti, Enhedslisten og SF vil forbyde Uber og deres primære sag i øjeblikket er at få det til at ske. Den lange behandlingstid møder forundring og kritik i de tre partier, der mener, at Uber er i klar konflikt med taxiloven og samtidig følger usolidariske principper og ignorerer sikkerhed. Henrik Hyllested udtaler til Politiken at *"Uber er taxikørsel. De fragter folk fra A til B. Det har ikke noget at gøre med deleøkonomi og samkørsel. Derfor skal Uber og deres chauffører leve op til præcis de samme krav som alle andre. Alt andet er komplet ulovligt"*.

Mens DF, EL og SF er ganske klare i mælet er der flere nuancer at spore i de øvrige partiers holdninger. De er fortalere for en ændring af taxiloven, der skal føre til bedre forbrugeroplevelser og klogere udnyttelse af ressourcerne. Adspurgt af Politiken om den blødere kurs kan betragtes som en åbning for Uber udtrykte Prehn modstand mod modeller, der iscenesætter piratkørsel, om end han bød velkommen til den nye teknologi.[116]

De øvrige partier, Vestre, Liberal Alliance, Konservative og Radikale har alle i mere eller mindre grad budt konkurrencen fra Uber velkommen, og den generelle holdning i de fire partier går på, at der er behov for en ny taxilov. Andreas Steenberg ordfører for de Radikale har til TV2 udtalt, at de mener, at en ny og mere moderne taxilov skal indføres.[117] Det skal være muligt for nye

[115] http://finans.dk/protected/finans/politik/ECE8542047/henrik-sass-uberbegejstring-deler-fagbevaegelsen/?ctxref=ext
[116] http://politiken.dk/indland/politik/ECE3134668/sass-larsen-om-uber-debat-enhedslisten-er-sure-og-mugne/
[117] http://nyheder.tv2.dk/politik/2016-03-29-radikale-stemmer-med-de-borgerlige-der-skal-ogsa-vaere-plads-til-uber

virksomheder at komme ind på markedet, selvom der fortsat skal være regulering i forhold til skat, forbrugerbeskyttelse og miljø.[118]

Den høje reguleringsgrad er et af de væsentligste områder midterpartierne vil gøre op med for at skabe bedre konkurrencevilkår. Netop reguleringen er en af grundende til at en ny taxilov må være den rigtige løsning, mener Joachim B. Olsen. Kravene er utidssvarende. Eksempelvis nævner Olsen krav som sædecensorer, taxameter, bestillingskontor og kortterminal som nogle af de krav, der ikke bør være nødvendige, da Uber bl.a. har vist, at det slet ikke er nødvendige kriterier for at drive taxivirksomhed. Derudover har han ikke meget til overs for erhvervskørekort, som, han mener, primært er til for at sætte en indgangsbarriere til markedet.[119]

Flere politikere er enige i, at Uber er ulovlig i sin nuværende form, men de er uenige om, hvordan problematikken skal håndteres. Der er partier, der fokuserer på den nuværende problemstilling som omhandler Uber, mens der omvendt er partier, der ser Uber-debatten som et symbol på en dybere problemstilling, der omhandler åben konkurrence og åbninger for innovative forretningsmodeller.

Joachim B. Olsen vurderer, at det bør være op til de nationale myndigheder at lovgive på området. I Danmark er det primært arbejdsvilkår og social dumping kritikere af Uber fokuserer på. I andre lande er det andre parametre. I Frankrig handler debatten i højere grad, om de taxichauffører, der har investeret i en offentlig taxilicens, der med Ubers indtræden på markedet er blevet væsentligt forringet i værdi. Derfor mener Olsen også at forholdende er for forskellige i de respektive lande til, at det bør være EU der i sidste ende lovgiver. Han mener i stedet at det bør være op til de nationale myndigheder at sørge for adgang til den teknologiske udvikling, som han mener, er essentiel for den vestlige verdens udvikling. Debatten i Folketinget er i gang og den virker ikke til at stoppe foreløbig med tanke på Ubers retssag i slutningen af april (nu udsat til juni), der tilmed rummer ankemuligheder der giver Uber mulighed for at tage sagen til Østre Landsret, hvormed der kan gå yderligere 1-1,5 år for der foreligger en afgørelse. Med procesbevillingsnævnets tilladelse vil der endda være mulighed for at sagen kan gå i Højesteret og dermed tillægge yderligere tid før en endelig afgørelse, hvilket taxibranchen ikke kan være ret godt tjent med.

[118] http://borsen.dk/nyheder/politik/artikel/1/322086/partier_vil_give_plads_til_uber_i_danmark.html
[119] Interview med Joachim B. Olsen – Bilag XX.

4.2 EU's muligheder

4.2.1 Kompetence dilemma

Bør det være op til EU, eller nationale parlamenter at lovgive om deleøkonomiske? Tidligere har vi diskuteret om man i praksis kan lovgive om deleøkonomi som et samlet begreb, hvilket givetvis vil være vanskeligt.

Bl.a. har denne tvivl ført til at den tidligere nævnte spanske domstol har bedt EU-domstolen om en præjudiciel afgørelse, bl.a. om Uber skal defineres som et transportfirma eller en digital tjeneste. Derudover søges også svar på spørgsmålet om at forbyde nye udenlandske tjenester på et marked som eksempelvis taximarkedet, i forhold til EU's principper om konkurrence og fri arbejdsbevægelighed.

Ved at føre sagen til EU-niveau tvinger man den øverste myndighed til at tage stilling, hvilket kan være problematisk. Først og fremmest er der blandt de europæiske lande uenighed om, hvorvidt Uber bør være lovligt, men derudover skal man også tage stilling til områder der spænder over alt fra skatteudfordringer til forskellige brancheforhold. Tages der udgangspunkt i Danmark har diskussionerne langt hen ad vejen drejet sig om skatteudfordringen og ringe arbejdsvilkår mens Frankrig som sagt har været optagede af værdiforringelsen af de taxilicenser taxichaufførerer har betalt i store summer for at få. Det er således forskellige problemstillinger der opereres med i de forskellige lande og en samlet holdning på EU-niveau virker derfor vanskelig.

Foruden de forskellige problemstillinger der skaber grundlag for diskussioner, er der samtidig et større kompetencespørgsmål der kan vise sig problematisk. Traditionelt har arbejdsmarkederne i de enkelte lande været reguleret af nationale modeller, som eksempelvis den danske model med fagforeninger og overenskomster der adskiller sig fra flere af de andre europæiske landes metoder. Det vil derfor være bemærkelsesværdigt og kontroversielt, hvis EU begynder at lovgive om forholdende på arbejdsmarkedet, men såfremt man tillader Uber, kan det vise sig svært ikke at berøre eksempelvis den danske model. Uber har ikke vist interesse i at efterleve overenskomster eller forhandle med fagforeninger.

EU kan ved ikke at tage stilling risikere at nationale parlamenter ignorerer grundprincipper, som at fremme konkurrencen internt i EU, samt arbejdskraftens frie bevægelighed for i stedet at forbyde Uber og lukke muligheden for nye taxitjenester.

En anden udfordring for EU, er, at man risikerer, at en virksomheds produkt er fuldt lovligt i et medlemsland og ulovligt i et andet. Det afgørende for Uber og deres fremtidige drift i EU er, hvordan tjenesten defineres af EU, i første omgang af domstolen. Såfremt Uber defineres som en taxitjeneste vil de juridisk blive betragtet således og de skal i så fald vurderes efter de krav, der er til taxitjeneste i de enkelte medlemslande. Her vil Uber sandsynligvis få svært ved at leve op til kravene for personbefordring som vi tidligere har været inde på, og givetvis blive erklæret ulovlig. Omvendt kan Uber blive defineret som en digital tjeneste, hvilket ville ændre situationen betragteligt. Det juridiske grundlag herfor er ifølge Peter Vesterdorff, ph.d. i EU-ret og tidligere ansat ved EU-Domstolen, langt mindre defineret end reglerne for taxikørsel. Digitale tjenester falder ind under servicedirektivet, og vil muligvis tillade Uber at gå uden om de nationale krav til arbejdsrettigheder og forbrugersikkerhed.

"Hvis EU-domstolen afgør, at Uber er en traditionel taxivirksomhed, så kan man inden for visse grænser opretholde de nationale reguleringer, der fx tjener til beskyttelse af sikkerheden, forbrugerne eller miljøet,"[120]

Han uddyber, at teknologiske platforme falder ind under EU's servicedirektiv, hvilket medfører, at EU har fuld kompetence til at regulere på området med effekt for medlemslandene. Ud fra EU's servicedirektiv betragtning 17 og 21 fremgår det at transportområdet ikke er omfattet af direktivets anvendelsesområde, hvilket er grundlaget for, at de nationale myndigheder har kompetence til at regulere området.[121] Derfor er det essentielt, hvordan Uber kategoriseres, eftersom det er her grundlaget for hvilken instans der skal regulere overfor tjenesten ligger.

Skal man vurdere om, hvordan EU-domstolens afgørelse kunne falde ud kan man skelne til de holdninger fra EU, vi tidligere har omtalt, herunder særligt de officielle udtalelser fra EU-kommissionen. Herfra er der opbakning til deleøkonomi generelt, men også til Uber som

[120] *Peter Vesterdorff, ph.d. i EU-ret*: http://www.ugebreveta4.dk/eu-kan-aabne-doere-for-den-omstridte-taxi-tjeneste-ub_20271.aspx

[121] Europa-Parlamentets og Rådets Direktiv 2006/123/EF af 12. december 2006 om tjenesteydelser i det indre marked

virksomhed og selvom Domstolen ikke behøver at tage Kommissionens holdninger i betragtning, vurderer Vesterdorff at det er ganske sandsynligt, at det alligevel vil være tilfældet. Dertil kommer, at EU ønsker at fremme konkurrence og innovation, hvilket taler til Ubers fordel.

Skulle det komme til en dom, der tillader Uber i EU-regi, vil det senere hen være op til Kommissionen at udforme den juridiske regulering på området. Såfremt lovforslaget bliver vedtaget af Ministerrådet og Europa-Parlamentet, vil loven gælde for alle medlemslande, der således vil skulle efterleve denne og altså tillade Uber at operere.[122]

4.3 Er Uber ønskelig i Danmark?

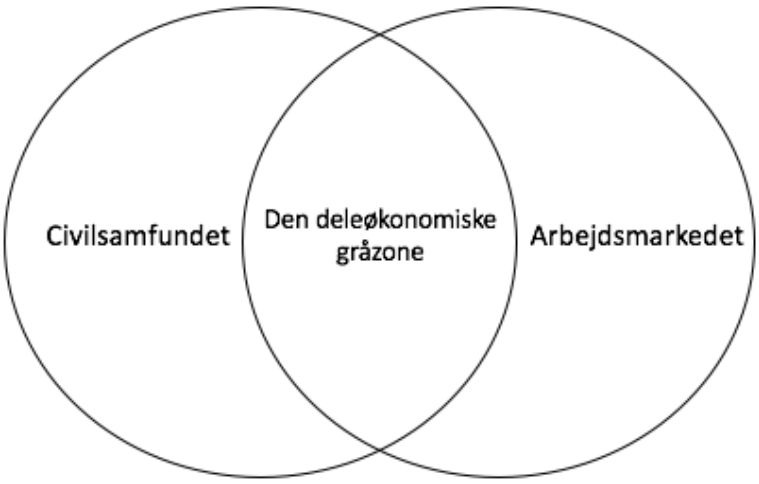
Uber har været kilden til debat om både taxamarkedet og den juridiske position Danmark bør tage overfor deleøkonomiske tjenester generelt. Hvordan fremtidsudsigterne ser ud for deleøkonomiske tjenester, og i særdeleshed Uber er svært at vurdere, men groft sagt kan man enten fortsætte som det ser ud nu, hvor et forbud mod Uber for brud på taxiloven virker som det mest sandsynlige.

Eller åbne det danske marked for de innovative tjenester, der opererer inden for deleøkonomi og byde velkommen, selv til de mere kontroversielle af slagsen, som Uber.

4.3.1 Scenarie 1: Et forbud af Uber og regulering af deleøkonomiske tjenester.

I det første scenarie vil myndighederne indføre et forbud mod Uber. De problemstillinger der opstår, når man forsøger at definere nogle parter på et marked som erhvervsdrivende mens andre parter på samme marked og med samme funktion på dette marked, defineres som private. Retstillingen kan være svær at gennemskue, og i dette scenarie vil der juridisk være opdeling, som minder om den nuværende lovgivning, dog uden den villighed til at tillade tjenester, som forekommer i dag. Udfordringerne vil ligne dem vi ser i dag og bunde i sondringen mellem private, erhvervsdrivende og forbrugere på et marked.

[122] http://www.ugebreveta4.dk/eu-kan-aabne-doere-for-den-omstridte-taxi-tjeneste-ub_20271.aspx



De eksisterende regler, kan have svært ved at følge den teknologiske udvikling. Anser man eksempelvis personer, der lejer lejligheder ud på Airbnb, som økonomiske aktører, der søger at tjene penge, eller som deleøkonomiske aktører, der i højere grad opererer som civile med et ønske om at udnytte deres ressourcer? Og er der – eller skal der være – forskel på, om man er lejer eller ejer af den bolig, der stilles til rådighed på Airbnb? De vil i dette scenarie anses som økonomiske aktører, hvilket vil betyde at de vil være nødsaget til at efterleve en række krav som virksomhederne ligeledes efterlever.

Ansvaret for at regulere ligger naturligvis hos staten. Derudover vil der være mulighed for, at staten kan indgå i et samarbejde med tjenesterne, på samme vis som traditionelle virksomheder samarbejder med myndighederne om f.eks. at indrapportere skat for deres medarbejdere.

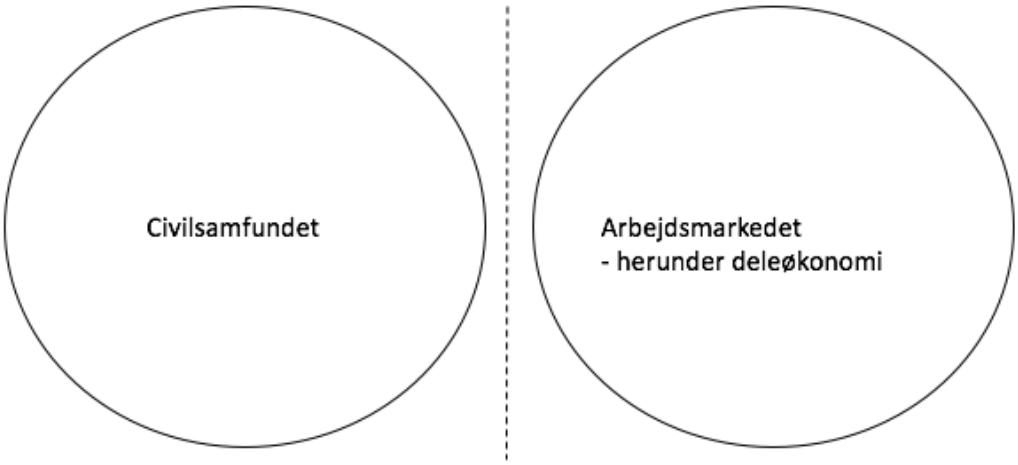
Da der i dag er en individuel oplysningspligt for de deleøkonomiske aktører, vil overvågningsopgaven være krævende for myndighederne, men i forhold til andre brancher med en lignende individuel skatteoplysningspligt, foregår transaktioner på det deleøkonomiske felt ofte elektronisk og efterlader derfor et spor, der alt andet lige, er lettere at følge end, hvis der handles med kontanter. Pålægger man dertil tjenesterne en del af ansvaret for skatteoplysning vil overvågningsopgaven blive mindre.

Ud fra den gældende taxilov vil Uber næppe kunne argumentere for, at have ret til at fortsætte sin virksomhed på det danske marked. Kravene til et bestillingskontor, taxikørekort og taxameter går direkte imod Ubers forretningsmodel, så medmindre Uber juridisk bliver anset for en samkørselsordning, hvilket må anses som tvivlsomt, vil de nuværende regler stoppe Uber.

Man holder sig til et system, man har kendskab til. Med færre ændringer til den nuværende lovgivning er der ganske enkelt færre administrative forhold, der skal reguleres. Dertil kommer, at man i tilfælde af et Uber-forbud, muligvis, fortsat vil se nogle få chauffører tage chancen og køre uden at blive opdaget, som man ser i bl.a. Frankrig, men alt andet lige, må det forventes, at man vil se langt færre Uber-chauffører på gaderne, hvilket vil begrænse overvågningsbehovet og samtidig styrke taxibranchen.

Man vil beskytte taxabranchen der overholder de traditionelle danske arbejdsmarkedskrav som arbejdstagervilkår, feriepenge og pension. Uber-debatten er i høj grad blevet en principiel kamp, hvor den danske model udfordres af nye måder at udnytte nye teknologier på. Flere af Ubers kritikkere, herunder fagforeninger og flere af de traditionelle arbejderpartier, har advaret imod, at der ved at tillade Uber, risikeres et skred i de værdier som samfundet over lange perioder har kæmpet for at oprette og bibeholde. Man frygter kort sagt, at et kompromis med arbejdstagervilkårene, kan ende med en dominoeffekt, der også vil påvirke andre brancher.[123]

Derudover kommer et princip om at beskytte de virksomheder, og derfor fortjener en vis grad af beskyttelse fra myndighederne.



Målet vil være at inkludere deleøkonomi i et organiseret og reguleret arbejdsmarked. De deleøkonomiske tjenester skal operere på det danske marked efter samme regler, som alle andre virksomheder. På denne måde sikrer man lige og fair konkurrence.

Ulemperne i dette scenarie vil være at sondre mellem de kommercielle, erhvervsdrivende og de

[123] http://www.b.dk/nationalt/eu-kan-aabne-doere-for-den-omstridte-taxi-tjeneste-uber

private med en reel interesse i at dele. Der er næppe tvivl om, at de fleste aktører på de deleøkonomiske tjenester har økonomiske motiver, men hvor grænsen går fra privatperson til erhvervsdrivende, kan ofte være svær at skelne imellem og derfor også at regulere.

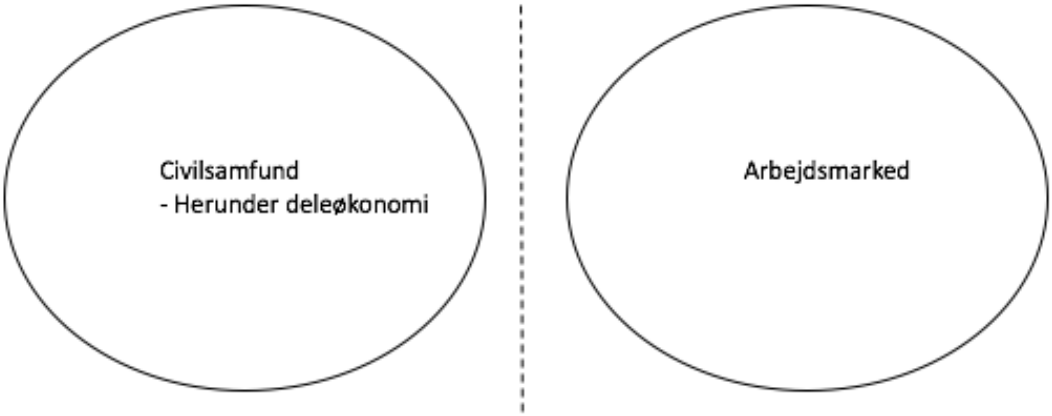
Det er vanskeligt at afgøre, om en person udlejer et værelse gennem Airbnb, eller tilbyder et lift gennem GoMore for at få dækket de udgifter en tom lejlighed eller bilsæde medfører, eller om aktiviteten udelukkende finder sted med det formål at tjene penge (eller måske en blanding). Det vil i princippet kræve, at man kender hver persons præferencer og omkostninger ved hhv. en tom lejlighed eller biludgifter.

Ved at lave en lovgivning der bestemmer, at udlejere ikke må have flere indtægter, end de selv har udgifter, vil man komme de erhvervsdrivende aspekter af deleøkonomiske tjenester til livs, men man risikerer i processen at kvæle den største del af incitamentet til at dele. På den måde går man glip af alle de positive sider, som deleøkonomi bringer med nye markeder og indtjeningsmuligheder, øgede forbrugermuligheder og bæredygtige miljøfordele.

Dertil kommer, at et samfund udvikler sig med tiden og ved at udelukke de muligheder andre samfund accepterer, vil man risikere at falde bagud. Ubers udvikling er samtidig en indikation på, at samfundet er åbne overfor nye muligheder. At Uber i dag er så store i Danmark skyldes at de har en opbakning i befolkningen. De har formået at tiltrække nye segmenter til branchen og tilbyder samtidig deres ”samarbejdspartnere” og kunder en højere grad af fleksibilitet. Et forbud mod Uber vil givetvis betyde, at det kundesegment, der benytter tjenesten, vil forlade markedet, da taxikørsel ikke er et reelt alternativ.

4.3.2 Scenarie 2: Åbent marked

Det modsatte scenarie er at åbne markederne for de deleøkonomiske tjenester. Dette scenarie vil medføre, at man i praksis regulerer deleøkonomiske aktiviteter og aktører som en del af civilsamfundet og i mindre grad som del af erhvervslivet. I scenariet bliver alle aktører på de deleøkonomiske tjenester anset som private erhvervsdrivende, og aktiviteterne bliver ikke reguleret ud fra de samme krav, som erhvervsdrivende på det almindelige marked. Målet er i dette scenarie at sikre deleøkonomiske tjenester de bedst mulige udfoldelsesmuligheder.



Scenariet vil medføre en total udnyttelse af deleøkonomien, på bekostning af de etablerede markedsaktører. At tillade virksomheder som Uber fuld adgang til det danske marked vil betyde, at taxibranchen vi kender i dag, sandsynligvis vil blive svækket da de skal leve op til regler, der ikke gælder Uber.

Ansvaret for reguleringen i dette scenarie vil ligesom i det første scenarie ligge hos staten. I forhold til det første scenarie vil det være en langt mildere regulering, som reelt set vil lade deleøkonomien forekomme mere eller mindre ureguleret.

Således vil man formentlig lempe taxiloven i forhold til Uber, men hvis Uber anses som en erhvervsdrivende transporttjeneste, vil dette ikke kunne lade sig gøre.

I dette scenarie rettes fokus primært mod brugerrettigheder, mens konkurrence- og skatteregulering bliver mere sekundær. Målet vil være, at brugerne problemfrit kan benytte sig af de forskellige deleøkonomiske platforme. Overvågningsopgaven vil reduceres og være blødere, eftersom det reelt set kun er skatteindberetninger, der vil kræve et overvågningsbehov. Håndhævelsesaspektet er mindre, som følge af de færre krav der stilles til tjenesterne og brugerere. Koordinationen mellem myndighederne og privatpersonerne vil ligne den, der også gælder i dag, hvor de enkelte aktører har individuel skatteoplysningspligt.

Med de vilkår og lønninger Uber opererer med, vil en åbning af markedet for deleøkonomiske tjenester givetvis medføre, at konkurrenter til Uber etablerer sig. Skulle eksempelvis den Uber-lignende virksomhed Lyft komme til Danmark og konkurrere med Uber ville en måde for dem at

tiltrække chauffører på være at tilbyde bedre vilkår og højere løn end hos Uber. Dette er også et argument Joachim B. Olsen udtalte under vores interview og han stoler på, at markedet ville kunne – i hvert fald tilnærmelsesvis - regulere sig selv på dette område, og måske endda til det bedre.

Ulempen vil være, at de etablerede markedsaktører vil blive udfordret af aktører, der konkurrerer på ulige vilkår til klar ulempe for de eksisterende aktører.

4.3.3 Scenarie 3: En kompromisløsning

Et tredje og mere sandsynligt scenarie er et kompromis imellem et forbud og et åbent ureguleret marked. Problemstillingen vil fortsat bunde i besværligheden ved at vurdere de deleøkonomiske tjenesters placering i forhold til det traditionelle arbejdsmarked.
Ved dette scenarie anerkendes, at de deleøkonomiske tjenester bevæger sig uden for det definerede marked man traditionelt har beskæftiget sig med, hvorfor man også bliver nødt til at tænke i nye baner for at regulere de nye tjenester. Ved at skabe ny regulering der i højere grad kan finde anvendelse over for de deleøkonomiske tjenester kan man kombinere fordelene ved de to foregående scenarier, men alt afgørende vil være, at der konkurreres på lige vilkår. Ellers overskrider man EU regler.

En erkendelse af at alle deleøkonomiske tjenester ikke er ens, vil også være nødvendig. For at kunne lovgive effektivt over for tjenesterne er man nødt til at have en mere rummelig regulering. Uber defineres flere steder som en deleøkonomisk tjeneste, men det er åbenlyst for de fleste, at virksomheden og tjenesten er noget mere kommerciel end eksempelvis tjenesten BeMyEyes, hvor blinde kan tage billeder af produkter og uploade det til en app, hvorefter en seende, der ligeledes er oprettet som bruger, kan være behjælpelig og oplyse om vareindhold og lignende forhold.[124]

Som reglerne er i dag, er der en ganske klar sondring mellem markedsaktiviteter og private aktiviteter. En lignende om end mere rummelig opdeling kunne være en måde at regulere de deleøkonomiske tjenester og samtidig følge den digitale udvikling.
Ved at lovgive på en rummelig måde der sondrer mellem formålet bag tjenesterne, får man den fordel, at man kan adskille de dele af deleøkonomien, der har en kommerciel vinkel, fra dem, der har en social og miljømæssig vinkel og derigennem regulere dem forskelligt. Man vil således kunne

[124] J. Bove-Nielsen; "Den nye deleøkonomi" side 45

regulere den del af deleøkonomien der er drevet af profitmotiver og konkurrere med egentlige virksomheder. Omvendt vil de mere filantropiske deleøkonomiske tjenester blive mødt med mildere krav, hvilket bunder i, at disse tjenester vil blive vurderet som værende berigende for samfundet i højere grad, hvilket man som samfund også har interesse i.

Der vil være grænseflader i forhold til at sondre mellem tjenesterne, og det vil i praksis være svært at vurdere den samfundsmæssige berigelse af en given tjeneste og brugernes præferencer, i forhold til at betale for en tjeneste, men det kendes allerede i dag.
Muligheder der har været foreslået, har bl.a. været begrænsninger i forhold til hvor meget man må omsætte. Eksempelvis at man må udleje sin lejlighed et begrænset antal gange om året som Airbnb-bruger eller kun køre et antal begrænset kilometer som Uber chauffør. Alternativt at man sætter et loft på indtjening ved brug af tjenester som Uber og Airbnb. Begge metoder vil begrænse deleøkonomien, men man vil ikke få det maksimale udbytte ud af det store potentiale, som tjenesterne tilbyder. Omvendt vil man beskytte de virksomheder, der opererer på markedet efter lovgivningen.

For at de deleøkonomiske virksomheder kan konkurrere på markedet, som man kender det i dag, vil man altså enten skulle skærpe kravene til tjenesterne, eller lempe kravene til de brancher der påvirkes. Uber fremstår som et glimrende eksempel på, hvor mulighederne er at forbyde tjenesten, skærpe kravene til tjenesten eller lempe kravene på det eksisterende taximarked. Man skal tage med i betragtningen, at Ubers indtræden foreløbig har bragt muligheder til borgere, der tidligere ikke benyttede personbefordring, hvilket ligeledes er et samfundshensyn man bør have med i overvejelserne.[125]

Man kan ikke ændre de specifikke love hver gang en ny deleøkonomisk tjeneste etablerer sig, og selvom man i dette scenarie givetvis vil være nødsaget til at ændre taxiloven, så der er mulighed for åben konkurrence, er det ikke en langsigtet løsning at ændre reglerne branchevis. Ved at lave en kompromisløsning kan man udvikle reguleringsværktøjer, der er bedre gearet til nye teknologier og har tilpas rummelighed til at gælde vidt forskellige tjenester og virksomheder.

[125] Bilag: Interview m. Josefine Riber

4.4 Delkonklusion

Deleøkonomi er af flere eksperter blevet omtalt som en økonomisk realitet, som Danmark bør støtte. Omvendt har flere udtrykt bekymringer omkring besværligheden i at regulere på området og måske i højere grad den manglende mulighed for at overvåge aktørerne. Langt de fleste bekymringer har været omkring Uber og de kontroverser, der er kommet siden tjenesten etablerede sig i Danmark.

Konkrete samfundsøkonomiske mål sættes ofte ud fra en afvejning mellem forskellige interesser og hensyn, og grundlæggende er der en politisk interesse i at tillade deleøkonomiske tjenester at operere i Danmark. Dette bekræftes af den ret omfattende brug af ydelserne; Netflix, Spotify, Airbnb, Uber og GoMore. I dag er disse tjenester populære hos forbrugerne og har samtidig fundet sin plads på markederne, hvor de øvrige aktører også lader til at have accepteret tjenesternes tilstedeværelse.
Blandt eksperter og politikere er der et håb og en forventning om, at deleøkonomiske tjenester kan bidrage til lavere ledighed, økonomisk vækst og et bæredygtigt hensyn til miljøet i fremtiden.

Med disse forventninger og forhåbninger er deleøkonomiske tjenester som udgangspunkt ønskelige for samfundet. For at opnå og indfri disse mål og forventninger, er der en udfordring i forhold til reguleringen af tjenesterne. Særligt Uber har vist, at der er mange kræfter og parter, der mener, at der nødvendigvis må være en vis regulering over for de deleøkonomiske tjenester, særligt fordi deres konkurrenter opererer på de strengere krav, der er til erhvervsdrivende.

I dag konkurrerer de deleøkonomiske tjenester, og i særdeleshed Uber, på vilkår, der er yderst fordelagtige sammenlignet med deres konkurrenter. Eftersom de organiserer handler mellem forbrugere, der handler som private, undgår de en række af de krav, der ellers er til erhvervsdrivende og spørgsmålet er, hvordan man kan få plads til deleøkonomiske tjenester og samtidig opretholde fair og ordentlige konkurrenceforhold for alle parter.

Om man kan lovgive over deleøkonomi som samlet koncept virker urealistisk. Dertil er skellet for stort og der vil sikkert komme endnu større variation mellem tjenester i fremtiden. Samtidig er det svært at ændre alle de love der på den ene eller anden måde er blevet ramt af en deleøkonomisk tjeneste, men det lader dog til at der fra politisk side er interesse i at undersøge mulighederne for at

skabe plads til tjenesterne og således er en kompromisløsning mulig. Inden for taxibranchen, har branchens egne aktører udtrykt ønske om en mere lempelig regulering, der kan tillade mere fleksible forhold for de virksomheder, der agerer på markedet, hvilket også virker som et rigtig hensyn ud fra et samfundsøkonomiske synspunkt.

Der er dog fortsat et behov for, at man beskytter den ”svage part” i en handel, selvom det er uklart hvem det er, i et deleøkonomisk perspektiv. Traditionelt har det været forbrugeren, men i og med at begrebet, forbruger, pludselig kan være dækkende for begge parter, er der også et behov for en ny regulering, der tillader deleøkonomiske tjenester at agere på det danske marked.

EU’s domstolens afgørelse i 2016 kan få store konsekvenser for Uber og deleøkonomi. Potentielt kan EU-domstolen ved at definere Uber som en digital platform tilsidesætte de nationale myndigheder. Dommen vil utvivlsomt have afgørende indflydelse på al fremtidig lovgivning i EU – og på den måde er EU dommen mere interessant, end den verserende danske retssag.

Kapitel 5

5.1 Konklusion

Formålet med specialet har været at redegøre for, analysere og diskutere den deleøkonomiske udvikling, der har været i Europa og Danmark. Opgavens fokus har været på Uber og deres forretningsmodel i forhold til det danske marked. Deleøkonomi bringer en del gode initiativer med sig og skaber muligheder, som forbrugere ikke havde tidligere. Udvidede forbrugermuligheder, innovativ digital udvikling og en mere bæredygtig udnyttelse af eksisterende ressourcer er de positive elementer deleøkonomien har bragt med sig, og man må efterhånden vænne sig til, at konceptet er kommet for at blive. Nu gælder det om at finde et lovgrundlag, der kan regulere deleøkonomien, uden at gå på kompromis med forbrugerbeskyttelsen og samtidig skabe en fair konkurrence mellem deleøkonomiske virksomheder og de traditionelle virksomheder. Vores konklusion er, at den nuværende lovgivning ikke er egnet til at regulere de deleøkonomiske tjenester.

En afgørende pointe man skal tage med i overvejelserne er, at de deleøkonomiske tjenester og modeller afviger kraftigt fra hinanden og virksomhederne har forskellige forretningsincitamenter og modeller. De er for varierende til, at det virker realistisk at lovgive samlet for alle tjenesterne, hvorfor en mulighed kunne være, at man opsætter nogle mere fleksible juridiske værktøjer, der kan tillade en høj grad af forbrugerbeskyttelse.

Ubers fremtid i Danmark afhænger i første omgang af, hvorledes tjenesten defineres af EU. Defineres Uber som en digital tjeneste eller en taxitjeneste? Vores vurdering er, at Ubers chauffører er drevet af et klart økonomisk incitament, hvilket betyder, at de praktiserer erhvervskørsel, hvilket betyder, at Uber ikke er en digital platform men en taxitjeneste og således ikke falder ind under servicedirektivet. Det er derfor de nationale myndigheder, der har kompetence til at lovgive på området.

I Danmark har vi en ganske klar taxilov, der stiller en række krav til personbefordring, og hverken Uber eller deres chauffører lever op til disse, hvorfor tjenesten ud fra eksisterende lovgivning bør erklæres ulovlig.

Ved at erklære Uber ulovlig rejses en række andre problemstillinger, der bør tages til overvejelse. Først og fremmest har Uber vist, at taxiloven, som den er i dag, er forældet. Kravene om f.eks. sædesensorer og bestillingskontor er ikke aktuelle for Uber og tjenesten har vist, at de juridiske krav, der er til at køre taxi, i højere grad hæmmer branchen og skaber ringere vilkår for forbrugerne, end det modsatte. Ud fra et samfundsøkonomisk og samfundspolitisk synspunkt er man interesseret i at skabe optimale muligheder for forbrugerne, hvilket sker gennem konkurrence, hvor konkurrenter kan presse hinanden til forbrugernes fordel. Taxibranchens udvikling har med den omfattende juridiske beskyttelse oplevet den modsatte effekt og er blevet fastlåst og aktørerne har stort set ikke mulighed for at konkurrere med hinanden.

Vores konklusion er, at den nuværende lovgivning har alt for svært ved at rumme de digitale tjenester og domstolene, der skal tolke moderne virksomhedsmodeller ud fra forældede love, mangler værktøjet til at kunne gøre dette ud fra et optimalt samfundshensyn. Domstolene har ud fra den nuværende lovgivning ikke andre muligheder end at erklære Ubers forretning ulovlig baseret på taxiloven, hvis formål slet ikke står mål med dens praktiske virkning. Ved at erklære Uber ulovligt ud fra taxiloven vil man samtidig lægge sig på linje med den svenske domstol, der ud fra en lignende lov dømte den tiltalte Uber-chauffør en straf.

Samfundsøkonomisk bringer Uber og de deleøkonomiske tjenester nye muligheder, teknologisk udvikling og tiltrængt konkurrence, der er ønskelige for det danske samfund, og som man bør skabe plads til på de danske markeder. Konkurrencen skal ske på det rette grundlag og på fair vilkår. Uber skal kunne konkurrere med den danske taxibranche, ligesom selvfølgelig den etablerede taxibranche skal kunne konkurrere med Uber på fair og lige vilkår, hvilket også betyder, at der skal opsættes nogle nye retningslinjer, der kan skabe en retfærdig konkurrence på området.

5.2 Litteraturliste

Bøger:

Botsman, R. & Rogers, R. (2010). What's mine is yours. New York: Harper Business.

Bove Nielsen, J. (2015). Den nye deleøkonomi. Libris Media.

Gansky, L. (2010). The mesh. New York, N.Y.: Portfolio Penguin.

Neergaard, U. & Nielsen, R. (2010). EU ret. Kbh.: Thomson Reuters.

Nielsen, R. & Tvarnø, C. (2008). Retskilder og retsteorier. Kbh.: Jurist- og Økonomforbundet.

Ross, A. (1971) Om ret og retfærdighed.

Skytte, C. (2014). Skal vi dele?. [Kbh.]: Skytsengel.

Links:

Als, C. (2010). Eventyret om Den Blå Avis. Business portalen www.business.dk. Retrieved 13 January 2016, from http://www.business.dk/finans/eventyret-om-den-blaa-avis

Announcing UberPool. (2014). Uber Global. Retrieved 2 February 2016, from https://newsroom.uber.com/announcing-uberpool/

Artikel 4. (2016). Folketingets EU-Oplysning. Retrieved 4 March 2016, from http://www.eu.dk/da/dokumenter/traktaten-euf/foerste-del/afsnit-i/artikel-4

Biography.com. Retrieved 6 February 2016, from http://www.biography.com/people/sean-parker-20906371#friending-facebook

Case-studie | Gyldendal - Den Store Danske. (2016). Denstoredanske.dk. Retrieved 2 February 2016, from http://denstoredanske.dk/Samfund,_jura_og_politik/Sociologi/Sociologisk_metodologi/case-studie

Case-studie | Gyldendal - Den Store Danske. (2016). Denstoredanske.dk. Retrieved 2 February 2016, from http://denstoredanske.dk/Samfund,_jura_og_politik/Sociologi/Sociologisk_metodologi/kvantitative_metoder

Case-studie | Gyldendal - Den Store Danske. (2016). Denstoredanske.dk. Retrieved 2 February 2016, from http://denstoredanske.dk/Samfund,_jura_og_politik/Sociologi/Sociologisk_metodologi/kvalitative_metoder

Claus Skytte, f. (2016). Deleøkonomien kan ikke nedkæmpes. www.b.dk. Retrieved 23 March 2016, from http://www.b.dk/kronikker/deleoekonomien-kan-ikke-nedkaempes

Cook, J. (2016). Leaked documents show London is considering tough new restrictions designed to hurt Uber. Business Insider. Retrieved 15 April 2016, from http://uk.businessinsider.com/uber-london-tfl-proposals-2015-9

Dansk hotelbranche jubler over Airbnb: Trækker mange turister til Danmark. (2015). Computerworld. Retrieved 29 April 2016, from http://www.computerworld.dk/art/233997/dansk-hotelbranche-jubler-over-airbnb-traekker-mange-turister-til-danmark

Dansk Taxi Råd: Din taxatur bliver dyrere og dårligere i fremtiden. (2016). Politiken.dk. Retrieved 24 April 2016, from http://politiken.dk/forbrugogliv/forbrug/dintransport/ECE2369324/dansk-taxi-raad-din-taxatur-bliver-dyrere-og-daarligere-i-fremtiden/

Dansk Taxi Råd (2015). Officielt medlemsblad for Dansk Taxi Råd. Dansk Taxi Råd. Retrieved 22 April 2016 from http://www.taxi.dk/Files/Billeder/Magasiner%202015/Taxi%207_8.15.pdf

Dansk Uber-direktør: Vi stjæler ikke kunder fra taxaerne. (2016). TV 2 Lorry. Retrieved 22 March 2016, from http://www.tv2lorry.dk/artikel/dansk-uber-direktoer-vi-stjaeler-ikke-kunder-fra-taxaerne

Deleøkonomi tredoblet i Danmark: Mathias lejer tøjet til konfirmationen. (2016).nyheder.tv2.dk. Retrieved 6 February 2016, from http://nyheder.tv2.dk/samfund/2016-02-26-deleoekonomi-tredoblet-i-danmark-mathias-lejer-toejet-til-konfirmationen

Digital Business Models: Analysis of the Netflix Business Model. (2016).Digitalbusinessmodelguru.com. Retrieved 28 January 2016, from http://www.digitalbusinessmodelguru.com/2013/01/analysis-of-netflix-business-model.html

EU kan åbne døre for den omstridte taxi-tjeneste Uber. (2016). www.b.dk. Retrieved 11 April 2016, from http://www.b.dk/nationalt/eu-kan-aabne-doere-for-den-omstridte-taxi-tjeneste-uber

European Commission - PRESS RELEASES - Press release - Kommissionen vil fremme forskning og innovation ved at gøre det lettere at ansøge om EU-støtte og forvalte den. (2016). Europa.eu. Retrieved 4 March 2016, from http://europa.eu/rapid/press-release_IP-10-472_da.htm

Facebook slår sig sammen med Uber - bliver direkte fødekanal til Uber-vognbestilling. (2015). Computerworld. Retrieved 6 February 2016, from http://www.computerworld.dk/art/235849/facebook-slaar-sig-sammen-med-uber-bliver-direkte-foedekanal-til-uber-vognbestilling

Flink, M. (2016). Henrik Sass' Uber-begejstring deler fagbevægelsen. Finans.dk. Retrieved 4 March 2016, from http://finans.dk/protected/finans/politik/ECE8542047/henrik-sass-uberbegejstring-deler-fagbevaegelsen/?ctxref=ext

France: Constitutional Court Rules on Car-Hiring Services Legislation | Global Legal Monitor. (2016). Loc.gov. Retrieved 29 April 2016, from http://www.loc.gov/law/foreign-news/article/france-constitutional-court-rules-on-car-hiring-services-legislation/

Freelance- og deleøkonomi udfordrer solidariteten. (2015). Information. Retrieved 13 April 2016, from https://www.information.dk/indland/2015/03/freelance-deleoekonomi-udfordrer-solidariteten

Få oplysninger om, hvordan Uber beskytter passagerer og chauffører. (2016). Uber.com. Retrieved 3 February 2016, from https://www.uber.com/da/safety/

Geiger, F. (2016). Uber Launches Licensed Driver Service in Germany. WSJ. Retrieved 15 March 2016, from http://blogs.wsj.com/digits/2015/05/19/uber-launches-licensed-driver-service-in-germany/

Generel skattepolitik | Emneblade om EU | Europa-Parlamentet. (2016). Europarl.europa.eu. Retrieved 4 March 2016, from http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/da/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.11.1.html

Germany faces European Commission probe over Uber ban - FT.com. (2016). Financial Times. Retrieved 19 April 2016, from http://www.ft.com/cms/s/0/d522e39e-2a47-11e5-8613-e7aedbb7bdb7.html#axzz46AUxk8OW

Gizmodo. (2016). Gizmodo.com. Retrieved 29 March 2016, from http://gizmodo.com/google-maps-now-includes-a-tab-for-uber-1765024409

Grønnemann, K. (2016). Frankrig fastholder forbud mod Uber. Borsen.dk. Retrieved 27 March 2016, from http://borsen.dk/nyheder/politik/artikel/1/311578/frankrig_fastholder_forbud_mod_uber.html

Harris, M. (2016). The History of Napster. About.com Tech. Retrieved 19 January 2016, from http://mp3.about.com/od/history/a/The-History-Of-Napster.htm

Historie. (2016). Retrieved 5 March 2016, from http://www.arla.dk/om-arla/historie/

Historie. (2016). Om.coop.dk. Retrieved 6 March 2016, from https://om.coop.dk/koncern/Historie.aspx

Horn, U. (2016). Omstridt taxa-app lige så meget værd som Mærsk. Borsen.dk. Retrieved 29 March 2016, from http://borsen.dk/nyheder/virksomheder/artikel/1/303912/omstridt_taxa-app_lige_saa_meget_vaerd_som_maersk.html

Hvad er Trendsales?. (2016). Velkommen til Trendsales Support. Retrieved 5 February 2016, from https://trendsalesaps.zendesk.com/hc/da/articles/203281131-Hvad-er-Trendsales-

Hvor meget bestemmer EU?. (2014). Ec.europa.eu. Retrieved 4 March 2016, from http://ec.europa.eu/danmark/presse/guide/bestemmer_da.htm

Hvordan behandler Airbnb betalinger? | Airbnb's hjælpecenter. (2016). Airbnb.dk. Retrieved 6 February 2016, from https://www.airbnb.dk/help/article/51/how-does-airbnb-process-payments

Invisible Hand Definition | Invisible Hand Meaning - The Economic Times. (2016). The Economic Times. Retrieved 3 April 2016, from http://economictimes.indiatimes.com/definition/invisible-hand

Julien, G. & Buch-Larsen, A. (2015). Spansk dommer sætter skub i europæisk Uber-afklaring. Business portalen www.business.dk. Retrieved 4 February 2016, from http://www.business.dk/transport/spansk-dommer-saetter-skub-i-europaeisk-uber-afklaring

Katainen Says EU Favors Accepting Shared-Economy Firms Like Uber. (2016). Bloomberg.com. Retrieved 4 April 2016, from http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-03-03/katainen-says-eu-favors-accepting-shared-economy-firms-like-uber

Kør som chauffør eller passager med Uber i Copenhagen. (2016). Uber.com. Retrieved 21 February 2016, from https://www.uber.com/da/cities/copenhagen/

Lomas, N. (2016). Uber Pulls Out Of Three German Cities After Court Ban Shrinks Driver Pool. TechCrunch. Retrieved 13 April 2016, from http://techcrunch.com/2015/11/02/uber-retrenches-in-germany/

Meyer, D. (2016). Uber Isn't Taking Its Latest French Defeat Lying Down. Fortune. Retrieved 27 March 2016, from http://fortune.com/2016/01/28/uber-isnt-taking-its-latest-french-defeat-lying-down/

Nieva, R. (2013). Ashes to ashes, peer to peer: An oral history of Napster. Fortune. Retrieved 2 February 2016, from http://fortune.com/2013/09/05/ashes-to-ashes-peer-to-peer-an-oral-history-of-napster/

Nikolajsen, M. (2016). Ny verdensrekord for en børsnotering. Nordeainvestmagasinet.dk. Retrieved 28 February 2016, from http://nordeainvestmagasinet.dk/artikler/ny-verdensrekord-for-en-borsnotering

Nye energi- og miljøkrav til taxier og limousiner. (2016). Trafikstyrelsen.dk. Retrieved 4 April 2016, from https://www.trafikstyrelsen.dk/DA/Presse/Nyhedsarkiv/Syn-og-koeretoejer/2015/09/Ny-energi-og-miljokrav-til-taxier-og-limosiner.aspx

Nyt Fokus - Er deleøkonomi vejen til bæredygtighed. (2016). Nyt Fokus. Retrieved 16 April 2016, from http://nytfokus.nu/nummer-5/er-deleoekonomi-vejen-til-baeredygtighed/

Om Resecond - RESECOND. (2016). RESECOND. Retrieved 15 January 2016, from http://resecond.com/om-kjolebutikken/

Overenskomst. (2015). ATAX. Retrieved 20 April 2016, from http://atax.dk/overenskomst/

Overenskomstforhold. (2016). Trafikstyrelsen.dk. Retrieved 28 March 2016, from https://www.trafikstyrelsen.dk/DA/Erhvervstransport/Godskoersel/Overenskomstforhold.aspx

Parsberg, L. (2016). Uber og Autobutler i nyt samarbejde: Nu kan du blive kørt hjem fra værkstedet - Trendsonline.dk. Trendsonline.dk. Retrieved 31 February 2016, from http://trendsonline.dk/2016/01/23/uber-og-autobutler-i-nyt-samarbejde-nu-kan-du-blive-kort-hjem-fra-vaerkstedet/

Partier vil give plads til Uber i Danmark. (2016). Borsen.dk. Retrieved 4 March 2016, from http://borsen.dk/nyheder/politik/artikel/1/322086/partier_vil_give_plads_til_uber_i_danmark.html

Pop, S. (2016). EU Raises Pressure on France Over Transport Law After Uber Complaint. WSJ. Retrieved 6 March 2016, from http://www.wsj.com/articles/eu-raises-pressure-on-france-over-transport-law-after-uber-complaint-1432829597

Rasmussen, M. & Laursen, N. (2015). EU kan åbne døre for den omstridte taxi-tjeneste Uber. www.ugebreveta4.dk. Retrieved 4 April 2016, from http://www.ugebreveta4.dk/eu-kan-aabne-doere-for-den-omstridte-taxi-tjeneste-ub_20271.aspx

Risgaard, L og Villadsen, J. (2016). Forskel på deleøkonomi og Uber-økonomi.www.b.dk. Retrieved 13 March 2016, from http://www.b.dk/kommentarer/forskel-paa-deleoekonomi-og-uber-oekonomi

S lægger pres på minister: Ny taxilov, tak!. (2016). avisen.dk. Retrieved 6 March 2016, from http://www.avisen.dk/s-laegger-pres-paa-minister-ny-taxilov-tak_383370.aspx

Sass Larsen om Uber-debat: Enhedslisten er sure og mugne. (2016). Politiken.dk. Retrieved 3 March 2016, from http://politiken.dk/indland/politik/ECE3134668/sass-larsen-om-uber-debat-enhedslisten-er-sure-og-mugne/

Sawers, P. (2016). Uber rolls back into Spain with UberX licensed cab service in Madrid and a fresh attitude. VentureBeat. Retrieved 17 April 2016, from http://venturebeat.com/2016/03/30/uber-rolls-back-into-spain-with-uberx-licensed-cab-service-in-madrid-and-a-fresh-attitude/

Scott, M. (2016). As Uber Stumbles, German Rivals Prosper. Bits Blog. Retrieved 17 April 2016, from http://bits.blogs.nytimes.com/2016/01/04/as-uber-stumbles-german-rivals-prosper/?_r=0

Silbert, S. (2015). Here's the other way Uber makes money. Fortune. Retrieved 13 March 2016, from http://fortune.com/2015/10/22/uber-teams-with-brands/

Simonsen, P. (2015). »Én million dollars er ikke cool. Ved du, hvad der er cool? Én milliard dollars.«. Finans.dk. Retrieved 26 January 2016, from http://finans.dk/live/erhverv/ECE7489154/Den-gode-id%C3%A9-kan-v%C3%A6re-mange-milliarder-v%C3%A6rd/?ctxref=ext

Svansø, V. (2016). Taxi-direktør: Forældet lovgivning er værre end Uber. Business portalen www.business.dk. Retrieved 6 April 2016, from http://www.business.dk/transport/taxi-direktoer-foraeldet-lovgivning-er-vaerre-end-uber

Så hårdt presser Uber københavnsk taxa-branche efter et år i Danmark: Markedet er ved at blive oversvømmet. (2015). Computerworld. Retrieved 6 April 2016, from http://www.computerworld.dk/art/235502/saa-haardt-presser-uber-koebenhavnsk-taxa-branche-efter-et-aar-i-danmark-markedet-er-ved-at-blive-oversvoemmet

Sådan bliver du taxichauffør. (2016). Trafikstyrelsen.dk. Retrieved 25 April 2016, from https://www.trafikstyrelsen.dk/DA/Erhvervstransport/Taxikoersel/Saadan-bliver-du-taxichauffoer.aspx

Taxa-direktør: Uber kan ikke noget, som taxabranchen ikke har været i stand til i fem år. (2015). Computerworld. Retrieved 26 February 2016, from http://www.computerworld.dk/art/235075/taxa-direktoer-uber-kan-ikke-noget-som-taxabranchen-ikke-har-vaeret-i-stand-til-i-fem-aar

Taxa vs. Uber - sådan klarede de sig. (2016). nyheder.tv2.dk. Retrieved 20 March 2016, from http://nyheder.tv2.dk/samfund/2016-03-29-taxa-vs-uber-saadan-klarede-de-sig

The Huffington Post. Retrieved 1 February 2016, from http://www.huffingtonpost.com/erica-diamond/erica-diamond-interviews-_b_1364628.html

The Leader in Peer to Peer Lending: Loans and Investing | Lending Club. (2016).Lendingclub.com. Retrieved 19 January 2016, from https://www.lendingclub.com/

The sharing economy – sizing the revenue opportunity. (2016). PwC. Retrieved 3 February 2016, from http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html

Times Internet and Uber enter into a strategic partnership. (2015). India. Retrieved 4 March 2016, from https://newsroom.uber.com/india/times-internet-and-uber-enter-into-a-strategic-partnership/

Timeshare (2016). What is Timeshare? | Timeshare News & Travel. Insidethegate.com. Retrieved 9 February 2016, from http://insidethegate.com/about-timeshare/

Toor, A. (2015). French taxi drivers lock down Paris in huge anti-Uber protest. The Verge. Retrieved 29 March 2016, from http://www.theverge.com/2015/6/25/8844649/french-taxi-driver-protest-uber-pop-paris

Top Uber executives on trial in France over 'illegal taxi' charges. (2016). the Guardian. Retrieved 25 April 2016, from https://www.theguardian.com/technology/2016/feb/11/top-uber-executives-on-trial-in-france-over-illegal-taxi-charges

Topham, G., Hellier, D., & Gani, A. (2015). Uber wins high court case over taxi app. the Guardian. Retrieved 28 February 2016, from http://www.theguardian.com/technology/2015/oct/16/uber-wins-high-court-case-taxi-app-tfl

Trendsales er solgt for trecifret millionbeløb. (2016). Politiken.dk. Retrieved 10 January 2016, from http://politiken.dk/oekonomi/virksomheder/ECE2363653/trendsales-er-solgt-for-trecifret-millionbeloeb/

Uber. (2016). TV 2 Lorry. Retrieved 6 April 2016, from http://www.tv2lorry.dk/nyheder/20-03-2016/1930/uber#player

Uber CEO talks regulatory disruption, maintaining startup culture - MIT Sloan School of Management. (2016). Mitsloan.mit.edu. Retrieved 17 April 2016, from http://mitsloan.mit.edu/newsroom/articles/uber-ceo-talks-regulatory-disruption-maintaining-startup-culture/

Uber Cities Across the Globe. (2016). Uber.com. Retrieved 23 February 2016, from https://www.uber.com/cities/

Uber Germany retreats to Berlin, Munich. (2016). Reuters. Retrieved 10 March 2016, from http://www.reuters.com/article/us-uber-germany-cities-idUSKCN0SO2R620151030

Uber LATAM Launches Strategic Alliance With America Movil. (2014). Uber Global. Retrieved 30 February 2016, from https://newsroom.uber.com/uber-latam-launches-strategic-alliance-with-america-movil/

Uber - Tilføj dokumenter. (2016). Uber Danmark. Retrieved 15 February 2016, from http://www.uberdanmark.com/tilfj-dokumenter/

Uber returns to Spanish streets in search of regulatory U-turn. (2016). Reuters. Retrieved 23 April 2016, from http://www.reuters.com/article/us-spain-uber-tech-idUSKCN0WW0AO

Uber's respons på den Europæiske flygtningekrise.. (2015). Denmark. Retrieved 27 March 2016, from https://newsroom.uber.com/denmark/da/ubergiving/

Uber rabatkode 2016 - din første tur gratis med rabatkoden.. (2016). Uber Rabatkoden. Retrieved 6 March 2016, from http://www.uberrabatkoden.dk/

Uber Tax (2016). 48hills.org. Retrieved 6 March 2016, from http://www.48hills.org/2014/07/10/ubers-tax-avoidance-strategy-costs-government-millions/

Uber vokser mod Nordsjælland. (2016). TV 2 Lorry. Retrieved 6 March 2016, from http://www.tv2lorry.dk/nyheder/22-02-2016/2227/uber-vokser-mod-nordsjaelland#player

Ubers økonomiske oprustning er uden fortilfælde i Silicon Valley. (2016).Politiken.dk. Retrieved 21 March 2016, from http://politiken.dk/oekonomi/ft/ECE2729789/ubers-oekonomiske-oprustning-er-uden-fortilfaelde-i-silicon-valley/

Uklare regler og mangel på viden bremser deleøkonomien i Danmark. (2014). erhvervsstyrelsen.dk. Retrieved 26 April 2016, from https://erhvervsstyrelsen.dk/uklare-regler-og-mangel-paa-viden-bremser-deleoekonomien-i-danmark

Undrer du dig over Ubers gigantiske værdi? Her er syv centrale spørgsmål | Computer Viden information. (2016). Computerdk.com. Retrieved 9 March 2016, from http://www.computerdk.com/2015/05/undrer-du-dig-over-ubers-gigantiske-vaerdi-her-er-syv-centrale-sporgsmal/

Understanding Alternative Finance: The UK Alternative Finance Industry Report 2014 | Nesta. (2016). Nesta.org.uk. Retrieved 11 April 2016, from http://www.nesta.org.uk/publications/understanding-alternative-finance-uk-alternative-finance-industry-report-2014#sthash.FdhXBaqb.dpuf

Violent, F. (2016). French taxi drivers shut down Paris as protests over Uber turn violent.Business Insider. Retrieved 29 January 2016, from http://uk.businessinsider.com/uber-protests-in-paris-2016-1

Wikipedia. (2016). Wikipedia. Retrieved 8 February 2016, from https://en.wikipedia.org/wiki/Wikipedia

Wollenberg, T. (2015). Uber får ny taxilov i fødselsdagsgave. Finans.dk. Retrieved 28 February 2016, from http://finans.dk/live/opinion/debatindlaeg/ECE8227146/Uber-f%C3%A5r-ny-taxilov-i-f%C3%B8dselsdagsgave/?ctxref=ext

Your Ride. Your Music.. (2016). Get.uber.com. Retrieved 14 February 2016, from https://get.uber.com/spotify/

Direktiver

Europa-Parlamantets og Rådets Direktiv 2006/123/EF af 12. december 2006 om tjenesteydelser i det indre marked

Love

Bekendtgørelse af lov om taxikørsel m.v., jf. lovbekendtgørelse nr. 1039 af 8. oktober 2009

Lov om køb, jf. lovbekendtgørelse nr. 237 af 28. marts 2003

Den franske lov: LOI n° 2014-1104 du 1er octobre 2014 relative aux taxis et aux voitures

Domme

Den engelske dom: Transport for London v Uber London Ltd, Licensed Taxi Drivers Association, Licensed Private Hire Car Association. Neutral Citation Number: [2015] EWHC 2918 (Admin) Case No: CO/1449/2015 In the High Court of Justice Queen's Bench Division Administrative Court 16 October 2015 Before : Mr Justice Ouseley. Retrieved 29 Marts 2016, from https://www.judiciary.gov.uk/judgments/transport-for-london-v-uber-london-ltd-licensed-taxi-drivers-association-licensed-private-hire-car-association/

Bilag 1 – Taxinævnets prisinformation

Taxinævnet i Region Hovedstaden
Frederiksberg Rådhus – Smallegade 1 – 2000 Frederiksberg
Telefon 3821 2750 man-torsdag 09.00-12.00 - Fax 3821 2749
Eksp.tid: mandag og torsdag 9.00-17.00, tirs., ons., fredag 9.00-13.00
Mail: taxi@frederiksberg.dk - www.taxinaevn.dk

06. oktober 2014/ HO
J.nr. 2.31 / 143 - 484

TAXI - PRISINFORMATION

STARTTAKST	
Gadetur (takst 1)	24,00 kr.
Centraltur (takst 1)	37,00 kr.
Gadetur (takst 2)	40,00 kr.
Centraltur (takst 2)	50,00 kr.
VENTETID	7,00 kr./min
KILOMETERTAKST	
Takst 1	
Øvrig tid end takst 2	15,25 kr./km
Takst 2	
fredag kl. 23 – lørdag kl. 07 lørdag kl. 23 – søndag kl. 07 Grundlovsdag, nytårsaftensdag og helligdage.	19,15 kr./km

STORVOGN med mere end 4 passagerer

STARTTAKST	
Gadetur (takst 3)	24,00 kr.
Centraltur (takst 3)	56,00 kr.
Gadeture (takst 4)	40,00 kr.
Centralture (takst 4)	75,00 kr.
VENTETID	7,00 kr./min

Bilag 2 – Afslag om aktindsigt

Københavns Politi
Advokatur Særlovs Krim.
Politigården, 1567 København V
Tlf. 33141448

Journalnr.:	0100-10170-00709-16
Dato:	29. april 2016
Sagsbehandler:	13991
Id-nr:	100991-2726

Cassandra Elisabeth Dalby
Studiestræde 9, 3.
1455 København K

I en mail af 18. april har De anmodet om aktindsigt i en straffesag vedrørende Uber, der afgøres den 26. april 2016.

I den anledning skal jeg meddele, at jeg ikke har fundet grundlag for at imødekomme Deres anmodning.

Det følger af retsplejelovens § 41 d, stk. 1, at den, der har en individuel, væsentlig interesse i et konkret retsspørgsmål, kan forlange at blive gjort bekendt med dokumenter, der vedrører en straffesag, i det omfang dokumenterne har betydning for vurderingen af det pågældende retsspørgsmål. Det samme gælder den forurettede i straffesager. I straffesager gælder adgangen til aktindsigt først, når sagen er endeligt afsluttet.

Der verserer 6 sager ved Københavns Byret vedrørende personer, som er tiltalt for overtrædelse af taxilovgivningen ved at have benyttet Uber. Disse sager er ikke endeligt afsluttet.
De har derfor ikke krav på aktindsigt efter retsplejelovens § 41 d.

Jeg finder endvidere ikke, at der er grundlag for at meddele Dem aktindsigt efter princippet om meroffentlighed, jf. retsplejelovens § 41 h, hvorefter der kan gives aktindsigt i videre omfang end fastsat i §§ 41 a – f, medmindre andet følger af regler om tavshedspligt.

Min afgørelse kan påklages til Statsadvokaten i København, hvis adresse er: Kampmannsgade 1, 1604 København V. Fristen for indsendelse af klagen er 4 uger efter, at De har fået meddelelse om afgørelsen.

Elisabeth Boserup
Senioranklager

Bilag 3 – Interview med Uber-kunde

Transskribering af interview med Josefine Riber, studerende ved CBS, Junior Consultant ved QVARTZ, kunde hos Uber.

Os: Hvad foretrækker du Uber eller Taxa?

Josefine: Uber

Os: Kan du nævne nogle fordele Uber har som taxa ikke har og Omvendt:

Josefine: I forhold til Uber, der synes jeg det er billigere, nemmere og sjovere (dvs. bedre service og hyggeligere) end Taxa. Taxa afhænger ikke af frivillige chauffører, men betaler derimod løn til dem for altid at kunne tilbyde en Taxa – derfor er Taxa bedre på skæve tider af døgnet eller i udkantsområder.

Os: Hvad er dit alternativ til Uber; taxa, offentlig transport eller cykel?

Josefine: Det kommer an på hvilken situation jeg er i – ofte er cykel mit alternativ men andre gange er både offentlig transport og taxa mit alternativ. Jeg bor på Østerbro og derfor er det praktisk at cykle til mange ting, men hvis jeg pludselig er lidt sent på den så tager jeg en Uber, det har jeg normalt aldrig gjort før med en taxa, udover når jeg skulle i byen om aftenen.

Os: Hvornår bruger du Uber?

Josefine: Oftest hvis jeg har travlt – fx hvis jeg skal skynde mig fra skole på arbejde eller hvis jeg skal skynde mig til en middag eller andet arrangement i byen, hvor det ikke er så fedt at cykle med stilletter, krøllet hår eller lårkort kjole.

Os: Hvor mange penge bruger du ca. på Uber om måneden?

Josefine: Åh nej, jeg ved det faktisk ikke…. Måske omkring 700-900 kr. i gennemsnit.

Os: Er det mere end hvad du brugte før Uber kom til Danmark?

Josefine: Ja det er det nok, før Uber, brugte jeg mest taxa hjem fra en bytur så det kunne jeg nok klare på omkring 300-500 om måneden.

Os: Føler du dig mere eller mindre sikker under transporten med Uber i forhold til en traditionel taxa?

Josefine: Der er ikke den store forskel synes jeg. Jeg har hørt om ubehagelige ting der er sket i en Taxa, men jeg har heldigvis ikke oplevet det før. Jeg har ikke hørt om ubehagelige situationer med Uber endnu.

Os: Så du har aldrig selv oplevet noget ubehageligt i hverken en taxa eller Uber?
Josefine: Nej – eller der var engang en Uber Chauffør der prøvede at kysse mig, men han var harmløs, så vil ikke kalde det ubehageligt.

Bilag 4 – Interview med Joachim B. Olsen, Liberal Alliance

Transskribering af interview med Joachim B. Olsen, MF, Liberal Alliance

Os: Først og fremmest har vi nogle spørgsmål i forhold til deleøkonomi generelt, bl.a. om du ser nogle udfordringer ved de deleøkonomiske tjenester der er kommet til Danmark de senere år? Ikke specifikt Uber, men mere generelt deleøkonomien?

JBO: Nej, egentlig ikke, det mest rigtige er at sige nej det gør jeg ikke, jeg synes det er en stor fordel for samfundet som helhed. Fordi at, for at de her tjenester kan blive en succes, altså de bliver jo kun en succes fordi det er sådan at folk gerne vil benytte sig af dem og betale for de services osv. Øhh.. det er jo klart at de udfordrer jo de bestående måder at drive service på, men og det er der jo nogle der mener er en udfordring men det mener jeg jo sådan set er en god ting fordi det er jo, som jeg også sagde nede i salen, det er den måde vi er blevet rigere på. Taxaerne udfordrede jo også engang hestedroslerne.. øhh det er jo, så længe vi er i en markedsøkonomi, og styrken ved en markedsøkonomi, øh det er jo, og det glemmer vi nogle gange, men det er jo at der også er ting der dør, altså der kommer nye ting og så er der jo noget der lige som lukker, altså der må lukke fordi det ikke længere er produktivt nok og det er jo sådan halvt, jeg tror der er halvdelen af produktivitetstilvæksten i vores samfund skyldes at der er virksomheder der lukker, fordi de simpelthen ikke kan konkurrere og så kommer ressourcerne over i de mere produktive virksomheder. Og sådan er det jo også med.. øh.. med de her Uber og andre ikk, det er nye måder at levere service på og det udfordrer nogle af de etablerede brancher, nu tror jeg så at der sådan set er et marked for både taxa og Uber fordi jeg synes ikke det er helt, det er ikke en til en sammenlignelige i services. Men men men der er da ingen tvivl om det, at at at deleøkonomi og de her nye teknologiplatforme, hvad det så end er, om det er Airbnb or what ever, de udfordrer selvfølgelig lidt med, men frem for alt så, det er i hvert fald det som forskning viser så, så gør det jo markedet større. Det er ikke sådan så det, det gør kagen større ikk,

Os: I forhold til at der er ret stor forskel på nogle af dem, nu hørte vi at Gomore blev nævnt tidligere i debatten, det er jo meget sådan praktisk fra A til B hvor en privat person kan tilbyde at tage en anden med, hvor Uber og Airbnb måske i særdeleshed er mere hvor personerne selv opsøger det, eksempelvis nu skal jeg ud og rejse og så vil jeg gerne leje min lejlighed ud, eller køre transport, er der nogle restriktions forskelle der tænker du umiddelbart? Altså i form af udfordringer?

JBO: Ja men altså, hmm, Det er sådan politik og sådan, det er jo meget med ord. Altså sådan deleøkonomi, det er lige som, det er sådan et buzzword ik, at man deler om tingene og så er der jo også mange i det politiske spektre der jo ikke er så fokuseret på profit, nogle synes jo ligefrem at profit er en dårlig ting. De kan godt lide at man deler tingene men ikke tjener på det. Jeg er sådan set lige glad hvad man kalder det. Altså jeg tager lige som udgangspunkt i, er det her noget som folk vil have, uanset om der så bliver lavet profit eller om der ikke bliver lavet profit.
Gomore det er et koncept og det har sådan ret stor succes, Uber det er så et lidt andet koncept hvor der er nogle, altså der nogle, man kan ikke, igen det er er ikke en til en sammenlignelige men, men uber har jo også, sådan lignede koncepter i USA, UberPool tror jeg det hedder. Så de prøver jo nogle af de samme ting men, men pointen er jo at

man netop ikke gør det på samme måde. Prøver at gøre men man har lidt forskellige koncepter og så må man jo se hvad folk kan lide. Det er jo, det er jo i sidste ende forbrugerene der skal bestemme hvad det er for nogle koncepter der skal være på markedet, ikke os.

Os: I forhold til Uber og deleøkonomi vil du mene at det var en deleøkonomisktjeneste eller er det en afspejling eller hvordan?

JBO: Hm, tja, nej altså det kommer an på definitionen, altså det man jo deler med Uber det er jo at man deler sin bil i den forstand, at ens bil bliver et, øhh, det bliver så et kapital apparat, det bliver et øhh instrument, til at man kan tjene nogle penge og øhm øh det er jo der, hvad skal man sige eller lad mig sige, meget af det der med deleøkonomi det er jo sådan noget med at man bringer, det er det jo uanset om man tjener penge på det eller ej, så det jo sådan et koncept hvor man bruger nogle ressourcer på en anden måde. Altså i den forstand hvor, at bilen bliver et, i stedet for at være et passiv så bliver det i stedet for et aktiv for den enkelte borger, eller potentielt et aktiv. Øhh og deri består ressource optimering om man vil i Ubers koncept. Man har lige som noget der bare står passivt og så får man den her platform og nu kan man gøre det til et aktiv, man kan tjene penge på den. Øh det er jo der som resosource optimering er i Ubers koncept og det er jo det som deleøkonomi drejer sig om, øhh det er jo at bruge ressourcerne på en anden måde. Men men men som sagt det er jo sådan en snæver definition af hvad deleøkonomi er, det går jeg ikke så meget op i, de der ord der.

Os: I forhold til Uber som en deleøkonomisktjeneste eller en tjeneste der fungere som en deleøkonomisktjeneste, fordi der er mange som klassificerer Uber som Pirattaxa, samkørsel og deleøkonmi, vil du mene at det er det relevante i det eller burde man lave en lovgivning der dækker over alle disse termer?

JBO: Ja altså, det er jo igen nogle af de der ord, det er i hvert fald min opfattelse af det, der bliver brugt nogle af de der ord, som pirattaxa og social dumping osv. Og det er jo igen det her med at man bruger nogle ord som skaber nogle negative billeder i folks hoved øhh men Uber er jo en platform der lige som forbinder mennesker, altså der forbinder mennesker som har et ønske om at sælge en ydelse og købe en ydelse. Og der sker en, in real time, pris, der tilpasser udbud og efterspørgsel osv. Og det er jo det jeg synes der er utrolig smart ved det. Det er jo bare en måde at organisere udbud og efterspørgsel. Og det synes jeg hverken er social dumping eller.. og hvad det så ellers er, for det er jo også sådan et ord, for hvad er det, det er der jo heller ikke sådan et entydigt definition på. For mig handler det om at der er nogle mennesker der frivilligt indgår nogle aftaler med hinanden, der er ikke nogen der tvinges til det. Det er en ny måde at arbejde på, og tjene penge på, om man vil, men jeg synes jo det er en kæmpe, en kæmpe sådan landvending i den forstand at det er noget der virkelig nedbryder de barriere der er på det traditionelle arbejdsmarked, hvor det er langt mere omstændigt at komme til at tjene penge. Her kan du ret hurtig og nemt komme til at tjene penge, og der er den her fleksibilitet osv. Og Ja det udfordrer måske det traditionelle arbejdsmarked men man kan jo ikke, eller det er meget svært at tro at det aldrig skulle ændre sig, det er sådan at, tror jeg, at man har sådan et billede af at det er helt fastlåst og det har man nok altid haft. Det arbejdsmarked vi har i dag, i Danmark blev etableret i 1899 hvor jeg tror den danske

model går tilbage. Man troede at det aldrig skulle ændre sig, men selvfølgelig ændre det sig.
Der er mange af de her diskussioner der ikke er nye diskussioner, det er diskussioner vi har haft mange gange før vi havde det også med Youtube da det kom frem, at det var en trussel mod de etablerede tv-kanaler og alle mulige, det kører jo hele tiden.

Os: I forhold til Uber og skatteproblemer, nu kom du selv ind på det tidligere omkring håndværkere og frisører og det er vel i virkeligheden alle erhverv der har en individuel oplysningspligt og det er vel det samme som Uber?

JBO: Ja det er det præcis det samme, og jeg synes at lige det er det dårligste argument, for det er bare betydelig nemmere for myndighederne at tjekke om der bliver betalt skat, fordi der ikke er nogle kontanter alt bliver betalt elektronisk.

Os: Bør Uber være mere samarbejdsvenlig, og hjælpe det danske samfund med at offentlige gøre hvem der skal betale skat?

JBO: Det har jeg ikke helt besluttet mig for hvordan det skal laves, altså, jeg ved at Uber er på vej med en ny funktion på deres App, hvor du som chauffør selv trykker dig ind, altså at der kommer en knap du kan trykke på når du har kørt en tur og så bliver der automatisk betalt skat. Så det sker helt automatisk. Og der er det jo et spørgsmål, for da det jo i forvejen er lettere for myndighederne at kontrollere om en chauffør betaler skat. Altså jeg synes i hvert fald ikke det er noget problem at Uber skal oplyse hvem det er der kører hos dem, og så må myndighederne gå ud til den enkelte og sørge for de har betalt den skat. Det tror jeg er der den ligger for mig. Men der er også massere af de ting, mit udgangspunkt er at konceptet er grundlæggende godt og at mange af de sådan reservationer som mange har mod det, synes jeg jo at der er taget højde for i modellen. Altså med sikkerhed osv. Osv. Så når man ændrer lovgivningen så synes jeg ikke at man skal pålægge Uber ny regulering. Men en af de ting man skal have afgjort er selvfølgelig, at selvfølgelig skal chaufførerne betale skat af den indkomst. Men om det skal være Uber der oplyser det, det tror jeg ikke, det tror jeg ville være en dårlig idé. Jeg tror de skal oplyse hvem de har registreret, så jeg tror det er der vi skal hen. Uden at lægge mig helt fast på det. Men de skal oplyse hvem de har registreret hos sig og så må myndighederne gå ud til de enkelte ligesom de gør med alle andre selvstændige for den indkomst de har.

Os: Chaufførernes skatteforhold er en ting, men Uber selv, har en struktur der gør at alle deres skattepenge ender i lande med lav skattepligt og de konkurrere jo med virksomheder som eks. Taxibranchen som betaler skat i Danmark, ser du et problem i det?

JBO: Nej det synes jeg ikke er noget problem for, de skal overholde den lovgining som der er i Danmark, og det er jo lige som Google og Microsoft som, hvor det de tjener det er jo en andel af de ture som bliver kørt. Man betaler jo for at bruge deres platform. Og jeg kan ikke, jeg synes ikke der er noget godt argument for at de skal behandles anerledes end andre virksomheder som sælger produkter eller services i Danmark men som ikke er skattepligtige i Danmark. Chaufførerne bor og arbejder i Danmark og de skal selvfølgelig betale skat Google og Uber er en international virksomhed og de skal jo

så betale skat hvor de har deres hovedsæde. Apple sælger og produkter men de er heller ikke skattepligtige i Danmark. De skal bare overholde den lovgivning som alle andre selvskaber skal overholde.

Os: Et andet kritikpunkt vi har haft er i forhold til deres arbejdsvilkår, det at de ikke har barsel, pension osv. Men omvendt har de måske mere fleksibilitet til deres chauffører. Men hvordan ser du det som et skred i arbejdsvilkårene?

JBO: Jeg synes det er fordi man ikke forstår at det her er en ny måde at arbejde på, man er ikke ansat derfor har Uber heller ikke de rettigheder en normal arbejdsgiver har. Retten til at lede og fordele arbejde osv. Det har man jo heller ikke. Og derfor så synes jeg det er en underlig debat for man er selvstændig, når man kører for Uber. Man bestemmer selv hvor man vil kører, hvornår man vil kører og hvor meget man vil kører eller hvor lidt man vil kører så det der med at pakke det ind i så skal man har ret til det man har som normalt lønmodtager arbejdsgiverforhold det synes jeg ville være helt underligt. Der har arbejdsgiver jo også nogle rettigheder som Uber ikke har. Og lang de fleste der arbejder for Uber, jeg tror det er 70%, de har jo et andet job, det er jo noget de gør i deres fritid, øhm tjener lidt ekstra penge. Ja, jeg har kørt med nogle, hvor der var en der sagde at han havde købt en dyr bil så han kørte bare til at han kunne betale afdragene til bilen og nogle er studerende og tjener lidt ekstra på det, der er også nogle der kører fuldtid, men hvornår de kører det bestemmer de jo selv.
Så kan man jo sige helt grundlæggende, Uber ligger jo under for alle de andre, alle de samme mekanismer på arbejdsmarkedet som alle mulige andre ligger under for. Så Hvis de vil have nogle til at kører for sig, så må de jo betale, det er jo ikke en løn, men så måtte de jo gøre det så økonomisk attraktivt at folk vælger at køre for dem, i stedet for at lave alle mulige andre ting. Folk har jo beskæftigelser og alternativer og det er jo et vilkår som Uber også må forholde sig til.
Så kan jeg konstatere, jeg tror det er i USA der er kommet, jeg kan ikke huske hvad den hed, men i NY er der kommet en ny tjeneste hvor de så sætter indtjeningen til selskabet lavere end det Uber har sat den til. Og man glemmer jo nogle gange, at der hvor det er virkelig udbredt især i USA, der er jo mange tjenester, der er bl.a. Lyft og uber og flere andre, og der sidder de jo og der er konkurrence på "arbejdsgiversider" selvom det jo ikke er arbejdsgiver men der er jo konkurrence på den side også. Chaufførerne kan vælge hvem, eller kører for den platform som lige nu og her giver den højeste indtjening og det er jo det der er smart ved det. Det glemmer man lidt, og det presser jo indkomsten op for chaufføren. Så lige så snart du går over på en anden server så blive udbuddet mindre og så bliver Uber nødt til at sætte prisen op og så rykker chaufføren over på den anden tjeneste osv. Og det man skal forstå det er jo at på det helt ordinære arbejdsmarked der er der jo overenskomstforhandlinger sådan hvert andet år, og der prøver man jo så at ramme lønnen, det er jo en forhandling mellem arbejdsgiver og arbejdstager men det er jo produktiviteten, også på det helt ordinære arbejdsmarked der bestemmer hvad folk kan få i løn. Altså hvis man forhandler sig til en for høj løn så fører det til arbejdsløshed og hvis man forhandler sig til for lav løn så går folk væk fra den branche og over til andre brancher hvor der er mere i løn eller bedre arbejdsvilkår eller over i andre virksomheder som vil betale en højere løn. Det er bare over lang tid, det er altså en 2-årig periode hvor man skal fastsætte lønnen, men det er fuldstændig samme mekanisme, hvis man ligesom tager en branche og sætter lønudviklingen ind og så sætter produktivitetsudviklingen ind så er det jo en, 1-1 sammenhængende , her sker det her

match jo bare in real time, og det er jo noget af det der er enormt smart fordi det er jo virkelig noget af det der betyder at man får en optimal udnyttelse af ressourcerne altså hvis man kunne gøre det, på det ordinære arbejdsmarked at lønnen hele tiden blev sat efter udbud og efterspørgsel og produktivitet så kunne man udrydde arbejdsløshed. Jaja det ville så også betyde at lønnen gik ned nogle gange, men der ville jo så til gengæld heller ikke være nogle der var arbejdsløse. Og det er jo super.

Os: Til sidst tænkte vi på, i forhold til fremtiden, nu kommer der jo en retssag snart som vil afgøre nogle ting. Men hvad tænker du kunne være en mulighed for at få Uber ind i det danske samfund? Skal det være som det er nu eller er det en ny taxilovgivning der skal til?

JBO: Ja der skal en ny taxilovgivning til, og det synes jeg også der skulle uanset om Uber var der eller ikke var der. Fordi den taxilovgivning vi har nu er ikke til fordel for hverken forbrugerne men den er heller efter min opvækst efter taxa chaufførerne selv. Fordi lige nu der ha man en lovgivning der, begrænser efterspørgslen af taxi chauffører, og det holder altså deres løn nede. Der kunne være mange flere i nogle perioder i hvert fald, kunne der var mange flere taxaer end der er. Prøv en fredag aften inde i København, det er ikke til at få en taxa vel. I det hele taget, det prøvede jeg også at sige nede i salen, men hvis hele vores erhvervsliv, hvis alle servicefag, havde den samme regulering som taxa branchen har i dag, så ville vi være et virkelig virkelig fattigt land. Det er jo ikke fordi vi har en lovgivning som den for taxa at vi har et rigt og velfærdsamfund fordi der er jo ikke fri konkurrence, der er ikke fri etableringsret osv. Så derfor burde man jo lave den lovgivning om under alle omstændigheder. Uber bliver jo så en stor succes meget meget hurtigt fordi at den går ind og konkurrere med den her ineffektive regulering som så findes i mange lande på det her specifikke område, og så bliver det jo ligesom katalysatoren for at man får lavet den her lov om. Eller man kan også lade være med at lave den om selvfølgelig, men så er der bare et velfærdstab forbundet med det, fordi der jo er en efterspørgsel på det. Og det er jo også det jeg synes det er så logisk, der sidder sådan nogle iværksættere over i USA, og på få år laver de et koncepts som bare eksplodere. Og bliver kæmpe stort i hele verden, det siger jo noget om, det kan jo kun lade sig gøre hvis den service der bliver leveret bare ikke er god nok, for ellers ville det jo ikke kunne lade sig gøre.

Os: I forhold til om det er nationalt eller EU-regi, der er jo forskellige udgangspunkter. I Frankrig der er noget med nogle dyre licenser hvor det herhjemme mere handler om arbejdsvilkår og skattevilkår der bliver diskuteret. Kan man godt lave en bred lovgivning på EU plan eller er det på nationalt plan som vi skal sidde og regulere det?

JBO: Nej, nej, der må være en eller anden form for national regulering af det, fordi det er indrettet lidt forskelligt. Jeg synes jo i Frankrig, udover de har en helt anden tradition hvor det bliver voldelige demonstrationer, det har vi heldigvis ikke her hjemme. Men jeg kan da godt forstå at hvis man har købt en eller anden medaljon til flere millioner kroner og der så kommer nogle og tager konkurrencen op, så kan jeg godt forstå man bliver vred, fordi du har købt den under nogle præmisser. Der synes jeg jo man må gå ind og kompensere de taxa/virksomheder der har betalt dyre domme for at have det der monopol. Men det er så ikke helt det samme system vi har i Danmark, Der er det lidt

nemmere at gå til, synes jeg umiddelbart det burde være. Og så synes jeg det der med løn og arbejdsvilkår, i USA har det vist sig og det tror jeg også det er i Danmark, men det er jo ikke sådan at Uber chauffører er gået ned i løn, jeg mener de tjener marginalt mere end taxa chaufførerne de tjener og det er jo også derfor de er gået frem, og så fordi de oven i købet har den der fleksibilitet osv. Men der er også bare meget, jeg har det også sådan, hvis der er nogle der er villige til at køre Uber og selvfølgelig nok på månedsbasis have en lavere indkomst fordi de arbejder mindre, så synes jeg også bare man skal have lov til det. Det kan jeg ikke se at man skal forbyde. Og igen Uber de må jo betale det, og tilbyde de vilkår der skal til, for at de kan få nogle til og partner op med dem.

Os: I forhold til Fremtiden, så har vi lavet sådan tre muligheder. Tt forbud mod Uber og at tingene fortsætter som hidtil eller et slags helt åbent marked hvor der slet ikke er nogen regulering eller en kompromisløsning, hvor man tager det bedste fra begge dele?

JBO: Så hælder jeg mest til den midterste, øhm fordi uanset Uber synes jeg stadig man skal liberalisere taxi branchen som den er i dag. Det er ikke sådan at jeg ikke synes der skal være nogle regulering overhovedet, jeg synes der skal være overskuelighed for kunderne, jeg synes alle skal kunne etablere et taxiselskab. Og så synes jeg man skal lave reguleringen, altså det der erhvervskørekort det synes jeg er noget fis, og det er noget man har lavet for at holde folk ude. Det er sådan et slags barriere man har sat for at få udbuddet af chauffører ned, og det er jo noget som vognmændene godt kan lide for når efterspørgslen bliver holdt nede så kan de også holde lønnen nede. Men der er jo ikke noget i det, er det 3 fejl i stedet for 5 fejl og så skal du lære kortlæsning og sådan noget og det er virkelig noget pjat. Det kan jeg godt droppe, der er bare nogle ting, det er jo bare helt vanvittigt vi kører jo rundt med hinanden og folk vi ikke kender hele tiden det tænker vi ikke 2 gange over, nogle der så gør det hele tiden de skal have de her ting. Så jeg synes der burde være fri etableringsret for at køre taxikørsel, så kan der godt være noget regulering der siger at der skal være prisgennemskuelighed osv. Som kunde skal du kunne se prisen når du sætter dig ind i en taxa og samtidig nogle krav til hvad det er for nogle biler, og det har Uber jo også, jeg tror det er 10 år gamle højest, 5 år i USA. Men selvfølgelig skal sådan nogle ting være i orden, men det vigtigste regulering for taxa er prisgennemskuelighed. Men det er jo klart at hvis du som taxa udbyder og du gerne vil tage imod kontanter så er du jo nødt til at have en eller anden form for kontrol, så er der jo nødt til at være sædefølere osv. For det indførte man jo fordi de bare snød helt vildt og der var helt vildt meget sort arbejde. Men hvis man så er vognmand og starter sit egen selskab hvor alt der foregår digitalt så er der jo ikke behov for de ting. Man jo nødt til at tilpasse lovgivningen til de enkelte koncepter som så er der ude. Så udviklingen følger med.

Bilag 5 - Resultat af spørgeskemaundersøgelse med 100 personer

TOTAL			**100**
Køn	Mand	62,0%	62
	Kvinde	38,0%	38
Aldersgruppe	Under 21	18,0%	18
	22-30	71,0%	71
	31-50	9,0%	9
	51+	2,0%	2
Erhverv	Studerende	39,0%	39
	I arbejde	55,0%	55
	Ledig	6,0%	6
Har du kørt med Uber?	Ja	53,0%	53
	Nej	47,0%	47
Har du kørt med Uber inden for de sidste 6 måneder?	Ja	49,0%	49
	Nej	51,0%	51
Har du kørt taxa inden for de sidste 6 måneder?	Ja	72,0%	72
	Nej	28,0%	28
Hvad er dit foretrukne transportmiddel af de to?	Uber	43,0%	43
	Taxa	49,0%	52
	Ved ikke/ligeglad	8,0%	8
Hvad er din primære præference når du vælger transport?	Pris	47,0%	47
	Tryghed	4,0%	4
	Tilgængelighed	49,0%	49
På en skala fra 1-5 hvor enig er du i følgende udsagn?			
Uber har ændret mine forbrugsvaner i forhold til transport.	1	47,0%	47
	2	5,0%	5
	3	22,0%	22
	4	20,0%	20
	5	6,0%	6
Servicen er bedre hos Uber end i taxaer.	1	24,0%	24
	2	8,0%	8
	3	17,0%	17
	4	8,0%	8
	5	43,0%	43
Jeg føler mig mere tryg i en taxa end i en Uber.	1	16,0%	16
	2	18,0%	18
	3	34,0%	34
	4	13,0%	13
	5	19,0%	19

Såfremt Uber bliver ulovligt vil jeg benytte taxa i højere grad.	1	16,0%	14
	2	8,0%	16
	3	27,0%	33
	4	21,0%	21
	5	16,0%	16
Uber skal være lovligt.	1	3,0%	3
	2	18,0%	21
	3	25,0%	25
	4	27,0%	27
	5	24,0%	24
Uber er godt for konkurrencen.	1	6,0%	6
	2	2,0%	2
	3	8,0%	8
	4	15,0%	15
	5	69,0%	69

Bilag 6 - Den svenske Uber-dom

STOCKHOLMS TINGSRÄTT
Avdelning 3

DOM
2015-09-03
meddelad i
Stockholm

Mål nr: B 8250-15

PARTER (Antal tilltalade: 1)

Tilltalad

Abdulkadir Mohamad Yusuf, 19910817-1290
Brandkärrsvägen 66 C Lgh 1202
611 66 Nyköping

Försvarare:
Advokat Niklas Österberg
Gamla Stans Advokatbyrå HB
Box 2358
103 18 Stockholm

Åklagare

Extra åklagare Nathalie Müntzing
Åklagarmyndigheten
City åklagarkammare i Stockholm
Box 70296
107 22 Stockholm

DOMSLUT

Brott som den tilltalade döms för

1. Brott mot taxitrafiklagen, 5 kap 4 § 1 st taxitrafiklagen (2012:211)
   2015-05-22
2. Olaga taxitrafik, 5 kap 1 § 1 st taxitrafiklagen (2012:211)
   2015-05-22

Påföljd m.m.

Dagsböter 50 å 50 kr

Brottsofferfond

Den tilltalade åläggs att betala en avgift på 800 kr enligt lagen (1994:419) om brottsofferfond.

Postadress	Besöksadress	Telefon	Telefax	Expeditionstid
Box 8307	Scheelegatan 7	08-561 652 70	08-561 650 03	måndag - fredag
104 20 Stockholm		**E-post:** stockholms.tingsratt.avdelning3@dom.se		08:00-16:00
		www.stockholmstingsratt.se		

STOCKHOLMS TINGSRÄTT **DOM** B 8250-15
2015-09-03

Avdelning 3

YRKANDEN M.M.

Åklagaren har yrkat enligt bilaga 1 och lagt fram den bevisning som framgår av bilagan.

Abdulkadir Mohamad Yusuf har åberopat viss skriftlig bevisning.

DOMSKÄL

Abdulkadir Mohamad Yusuf har förnekat brott. Abdulkadir Mohamad Yusuf har gjort gällande att han inte bedrivit taxitrafik, att han inte fört personbil i taxitrafik och att han saknat uppsåt till båda brotten. Abdulkadir Mohamad Yusuf har hävdat att han inte ska ådömas ansvar på grund av straffrättsvillfarelse, eftersom hans förfarande varit uppenbart ursäktligt.

Abdulkadir Mohamad Yusuf har bekräftat att han saknar taxitrafiktillstånd och taxiförarlegitimation.

I målet är följande utrett. Abdulkadir Mohamad Yusuf stoppades i en trafikkontroll på Liljeholmsbron. Abdulkadir Mohamad Yusuf körde personbilen FWB 227 och i bilen fanns flera passagerare. Passagerarna hade kommit i kontakt med Abdulkadir Mohamad Yusuf genom en app, genom vilken de beställt en s.k. UberPOP-körning från Liljeholmen till Slussplan. Abdulkadir Mohamad Yusuf skulle få betalt för körningen. Pengarna skulle dras från beställarens kort till Uber, som sedan skulle betala ut en del av pengarna till Abdulkadir Mohamad Yusuf.

Abdulkadir Mohamad Yusuf har sakframställningsvis anfört bl.a. följande. Polisutredningen har inte bedrivits med öppet sinne. Polisen hade redan bestämt att all verksamhet som bedrivs av Uber är taxitrafik. Detta framgår av den PM som

bristande kunskaper och dragit egna långtgående slutsatser. Även förhöret med honom har utgått från den felaktiga slutsatsen att UberPOP:s verksamhet utgör taxitrafik. Uber erbjuder olika appar och olika apptjänster. Genom den vanliga Uber-appen erbjuds tre taxitjänster; UberX, UberBlack och UberLux. Dessa tjänster kan vem som helst utnyttja. UberPOP är dock helt annorlunda. Det är ett slutet nätverk som inte är tillgängligt för vem som helst. Man måste ansluta sig till UberPOP, det räcker inte att endast ladda ned en app. Endast de som är anslutna kan fråga om en annan UberPOP-användare vill ge skjuts. Den som kör bilen ersätts med en mindre summa, som endast utgör självkostnadsersättning. En resa med UberPOP är 60 procent billigare än en taxiresa. Det är inte fråga om taxitrafik utan det är en samåkningstjänst.

Abdulkadir Mohamad Yusuf har berättat bl.a. följande:
Han är ansluten till UberPOP. Han var inne i stan, minns inte var, när han via appen fick en förfrågan om körning från Liljeholmen till Slussplan. Han skulle själv till Slussplan och träffa lite folk. Han åkte därför till Liljeholmen och hämtade tre personer. Han kände inte personerna sedan tidigare. Han blev stoppad av polisen på Liljeholmsbron.

Personerna som han skjutsade skulle få betala en del av kostnaderna för körningen. Han skulle alltså inte tjäna några pengar på körningen utan endast minska sina egna kostnader. Han vet inte hur mycket passagerarna skulle betala. Priset syns i appen hos den som beställt körningen och pengarna dras från beställarens konto. Beställaren har registrerat sitt kontokort i appen och pengarna dras från kontot till Uber. Senare, kanske någon vecka efter körningen, får han en del av pengarna insatt på sitt konto. Han bestämmer inte priset för körningen.

Han kom i kontakt med UberPOP genom en bekant. Han har inte fått någon utbildning av UberPOP. Han skickade in en kopia av sitt körkort samt ett

skulle använda. Han blev godkänd. Han har haft kontakt med UberPOP genom appen och mail. Appen heter Uber och inte UberPOP. Han erbjöds en iPhone men tog inte emot den eftersom han redan hade en iPhone. Det är inte alla personer som har tillgång till appen. Han har för sig att det bara är de som också kör andra UberPOP-användare.

Han är inte anställd av UberPOP och han får inte lön från UberPOP. Han tjänar inga pengar som UberPOP-förare. Han minskar bara sina kostnader för bilkörningen. Han tycker också att det är roligt att träffa nya personer.

Anteckningarna från polisförhöret (förundersökningsprotokollet, sid 7) innehåller flera felaktigheter. Han uppgav inte att han var chaufför och körde på uppdrag av UberPOP och att han hade lön från Uber. Han uppgav inte heller att han körde UberPOP cirka 2-3 gånger per vecka sedan ungefär 1,5 månad. När han stoppades i trafikkontrollen hade han kört UperPOP under två dagar och sammanlagt haft tre till fyra körningar.

Han är nyfiken och teknikintresserad och ville testa UberPOP. Han reflekterade inte över att det kunde vara olagligt. Om han hade trott eller misstänkt att det var olagligt att köra utan tillstånd hade han inte anmält sig som förare.

Tingsrättens bedömning

I målet är utrett att Abdulkadir Mohamad Yusuf är ansluten till UberPOP, att han via appen fick en förfrågan om körning från Liljeholmen till Slussplan, att han hämtade tre personer i Liljeholmen, att han skulle få viss betalning för körningen och att färden påbörjats. Det är vidare utrett att han tidigare kört UberPOP sammanlagt tre till fyra gånger under två dagar.

Frågan i målet är om Abdulkadir Mohamad Yusuf bedrivit taxitrafik eller

Med taxitrafik avses enligt 1 kap. 3 § taxitrafiklagen (2012:211) trafik som bedrivs yrkesmässigt med personbil och lätt lastbil och som innebär att fordon och förare mot betalning ställs till allmänhetens förfogande för transport av personer.

Abdulkadir Mohamad Yusuf har hävdat att han inte bedrivit trafik yrkesmässigt och att den inte riktats mot allmänheten. Abdulkadir Mohamad Yusuf har gjort gällande att det är fråga om samåkning inom en sluten krets.

För att det ska vara fråga om yrkesmässig trafik krävs att det är fråga om mer än en enstaka körning. Av Abdulkadir Mohamad Yusufs egen berättelse framgår att han, förutom aktuell körning, kört flera gånger under i vart fall två dagar. Han har också varit ansluten till UberPOP som förare. Vid sådana förhållanden måste han anses ha kört systematiskt i sådan omfattning att hans handlande utgjort led i en verksamhet som uppfyllt kraven på yrkesmässighet (se NJA 2004 sid 385).

För att beställa en körning genom UberPOP måste man vara ansluten till en app. Det är inte utrett i målet hur detta går till och om det krävs att man också är godkänd som förare. Dock har det i målet framkommit att de personer som Abdulkadir Mohamad Yusuf kört är för honom okända och att körningarna beställts genom appen. Körningarna kan, såsom Abdulkadir Mohamad Yusuf hävdat, ha skett inom ett nätverk. Nätverket synes dock vara ganska omfattande och kravet i 1 kap. 3 § taxitrafiklagen att fordon och förare ställs till allmänhetens förfogande måste anses uppfyllt.

Abdulkadir Mohamad Yusuf har hävdat att han inte kört mot betalning på sätt som menas i den aktuella bestämmelsen. Abdulkadir Mohamad Yusuf har även hävdat att ersättningen endast täckte en del av hans kostnader och att en resa med UberPOP i genomsnitt blir 60 procent billigare än om resan genomförts med vanlig taxi. Abdulkadir Mohamad Yusuf, som fick ersättningen av Uber cirka en vecka efter

ersättning som Abdulkadir Mohamad Yusuf fick för körningen inte täckte hans kostnader, och inte motsvarar vad en taxi skulle ha kostat, måste Abdulkadir Mohamad Yusufs anses ha utfört transporten mot betalning på sätt som sägs i 1 kap. 3 § taxitrafiklagen.

Abdulkadir Mohamad Yusufs invändning att det varit fråga om samåkning motsägs också av hans egna förfarande vid aktuell körning, nämligen att han åkte en omväg från stan till Liljeholmen för att plocka upp för honom okända personer istället för att direkt åka till Slussplan.

Vid en sammantagen bedömning är det utrett att Abdulkadir Mohamad Yusuf bedrivit taxitrafik. Det är ostridigt att Abdulkadir Mohamad Yusuf saknat tillstånd för detta och även saknat giltig taxiförarlegitimation.

För att Abdulkadir Mohamad Yusuf ska dömas för brotten krävs att han handlat uppsåtligen. Abdulkadir Mohamad Yusuf har registrerat sig hos UberPOP och har mot betalning transporterat personer med sin personbil. Abdulkadir Mohamad Yusuf har inte tagit reda på om detta krävde tillstånd och legitimation. Hans okunskap om detta kan inte frita honom från ansvar för uppsåtligt brott.

Abdulkadir Mohamad Yusuf har inte framfört några omständigheter som innebär att hans handlande är uppenbart ursäktligt och inte skulle medföra ansvar för honom på grund av straffrättsvillfarelse.

Abdulkadir Mohamad Yusuf ska dömas för olaga taxitrafik och brott mot taxitrafiklagen.

Påföljden ska bestämmas till dagsböter.

STOCKHOLMS TINGSRÄTT **DOM** B 8250-15
2015-09-03

Avdelning 3

HUR MAN ÖVERKLAGAR, se bilaga 2 (DV 400).

Överklagande, ställt till Svea hovrätt, ska ha inkommit till tingsrätten senast den 24 september 2015.

Karin Moberg

STOCKHOLMS TINGSRÄTT

INKOM: 2015-06-23
MÅLNR: B 8250-15
AKTBIL: 1

Stockholms tingsrätt

Stämningsansökan

AM-78306-15-1

lagare

Kammaråklagare Ulf Blendow

ltalade

Abdulkadir Mohamad Yusuf (19910817-1290)

nkt 1

1.1 OLAGA TAXITRAFIK (5000-K619859-15)

Abdulkadir Mohamad Yusuf har utan tillstånd bedrivit taxitrafik med personbilen FWB 227. Det hände den 22 maj 2015 på Liljeholmsbron, Stockholms stad.

Abdulkadir Mohamad Yusuf begick gärningen med uppsåt.

Lagrum: 5 kap 1 § 1 st taxitrafiklagen (2012:211)

BROTT MOT TAXITRAFIKLAGEN (5000-K619859- 15)

Abdulkadir Mohamad Yusuf har kört personbil i taxitrafik trots att han saknade giltig taxiförarlegitimation. Det hände den 22 maj 2015 på Liljeholmsbron, Stockholms stad.

Abdulkadir Mohamad Yusuf begick gärningen med uppsåt.

Lagrum: 5 kap 4 § 1 st taxitrafiklagen (2012:211)

Muntlig bevisning

1.1.1 Förhör med den tilltalade **Abdulkadir Mohamad Yusuf** som förnekar brott.

Övrig bevisning

1.1.2 Körkortsregisterutdrag (sid 11 i fup) och utdrag rörande yrkestrafiktillstånd (sid 13 i fup) till styrkande av gärningspåståendet

Handläggning

Hänvisning till handlingar önskas avseende all skriftlig bevisning