

# Platformsøkonomiens udvikling i Danmark – stabilitet og forskelle

Temanummer: Digitalisering – i verdens mest digitaliserede samfund

*Platformsøkonomien er en af de digitale tendenser, der har opnået stor mediemæssig og politisk bevågenhed i de senere år. Amerikansk ejede platforme som Airbnb og Uber har været omdrejningspunktet for en del debatter om manglende skattebetaling, mangelfulde forsikringer og lokale protester. Via tilkøb af spørgsmål til Arbejdskraftundersøgelsen i henholdsvis 2017 og 2019 har vi søgt at belyse, hvordan platformsøkonomien bidrager til danskernes privatøkonomi. Resultatet viser et stabilt og forholdsvis begrænset bidrag både fra arbejdsplatforme som Happy Helper og kapitalplatforme som GoMore – også over tid. Samtidigt viser resultaterne, at de, der tjener penge via arbejdsplatforme og kapitalplatforme, tilhører meget forskellige grupper. Der er sjældent nogen, som gør begge dele – hverken i 2017 eller 2019.*

## Introduktion

Platformsøkonomien er del af en mere generel udvikling af teknologiske fremskridt og øget digitalisering, der på forskellig vis påvirker organiseringen af arbejdet på det danske arbejdsmarked og danskernes indtægtsmuligheder (Eurofound, 2018). Netop platformsøkonomien åbner op for nye måder at gentænke lønarbejdet, i takt med at teknologiske fremskridt gør det muligt for beskæftigede at udbyde deres arbejdskraft gennem digitale arbejdsplatforme som eksempelvis Happy Helper og Uber og supplere arbejdsindtægten med udlejning af bolig og bil via digitale kapitalplatforme som Airbnb og GoMore.

De første kapitalplatforme ankom til Danmark i 2000'erne, da GoMore, en danskejet platform for samkørsel og biludlejning, blev lanceret, snart efterfulgt af den amerikanskejede platform for udlejning af private boliger, Airbnb. Arbejdsplatformene ankom noget senere. Uber lancerede sin Uber Pop-tjeneste for persontransport i Danmark i 2014, men trak sig ud af landet igen i april 2017. Siden 2014 er der opstået en række dansk-ejede arbejdsplatforme inden for områder som eksempelvis rengøring i private hjem (Happy Helper, Hilfr), transport (Wolt, Mover) og andre former for private tjenesteydelser (Chabber, Meploy). Vi finder også dansk-ejede platforme, der formidler højtuddannet arbejdskraft (Worksome og Voocali).

De første kvantitative studier af platformsøkonomien pegede på, at den havde et begrænset omfang, men udtrykte også en forventning om, at platformsøkonomien ville vokse hurtigt og levere et mærkbart bidrag til borgernes privatøkonomi. Analyser af amerikanske bankdata konkluderede, at omkring 1 procent af den amerikanske befolkning havde tjent penge via enten en kapi-



**ANNA ILSØE**

Lektor, FAOS,  
Københavns Universitet



**TRINE LARSEN**

Lektor, FAOS,  
Københavns Universitet

tal- eller en arbejdsplatform (Farrell og Greig, 2016). En række nordiske surveys, der løb kort efter den amerikanske undersøgelse, viste, at mellem 1 og 2,5 procent af befolkningen havde tjent penge via en arbejdsplatform (Jesnes og Oppegaard, 2020). En europæisk survey, der anvendte en noget bredere definition af platformsøkonomien end arbejds- og kapitalplatforme, nåede til et højere resultat på cirka 10-20 procent af befolkningen (Huws et al., 2017).

Vi satte os i 2017 for at undersøge fænomenets omfang i Danmark ved at tilkøbe tre spørgsmål til Arbejdskraftundersøgelsen (1. kvartal). Spørgsmålene blev stillet til cirka 18.000 tilfældigt udvalgte danskere i aldersgruppen 15-74 år. Resultatet af denne survey lå meget på linje med de amerikanske og nordiske studier af fænomenet. Omkring 2 procent af danskerne havde tjent penge via en digital platform i løbet af det seneste år (Ilsøe og Madsen, 2017). Dette var ikke så overraskende i sig selv. Hvad der var mere overraskende, var, at de mod vores forventning tjente ganske lidt via platformene. Flertallet havde tjent mindre end 25.000 kr. årligt før skat, selvom kulørte historier i pressen – især om Airbnb og Uber – gav indtryk af noget helt andet (Ilsøe og Madsen, 2017).

Derfor satte vi os for at gentage surveyen i 2019, hvor vi tilkøbte de tre samme spørgsmål til Arbejdskraftundersøgelsen (1. kvartal). Vi ønskede at besvare følgende forskningsspørgsmål:

- 1) Hvad har udviklingen i platformsøkonomien været i de sidste par år, når man ser på antallet af danskere, der tjener penge via henholdsvis arbejds- og kapitalplatforme?
- 2) Er der ændringer at spore i forhold til folks indtægter fra platformene?
- 3) Tiltrækker arbejds- og kapitalplatformene forskellige grupper?

Nedenfor præsenterer vi resultaterne af den nye survey fra 2019 sammenholdt med resultaterne fra 2017. Først præsenteres de centrale definitioner og den anvendte metode i undersøgelsen. Artiklen afsluttes med en konklusion og diskussion.

## Digitale arbejds- og kapitalplatforme – en definition

Platformsøkonomien er et begreb, som har haft mange navne. Den danske regering har ofte anvendt begrebet deleøkonomi (Regeringen, 2017, 2018). Fagbevægelsen har især brugt begrebet platformsøkonomi (LO, 2016), mens EU ofte har anvendt begrebet ”collaborative economy” (European Commission, 2016). Vi har valgt at bruge begrebet platformsøkonomi, da vores fokus er, hvad danskerne tjener via forskellige former for digitale platforme, og om platformene leverer et løbende bidrag til deres privatøkonomi. Begreberne deleøkonomi og collaborative economy bliver ofte brugt noget bredere, da de også inkluderer platforme, der formidler bytte, foræring og salg af brugte ejendele (Howcroft og Bregvall-Kåreborn, 2019: 25; Schor, 2016). Disse prak-

sisser inddrager vi ikke i vores undersøgelse, da de enten har karakter af engangsindtægter eller ikke indeholder nogen form for indtægt.

Når det gælder platformøkonomi, så er det vigtigt at skelne mellem to hovedtyper af digitale platforme, som formidler meget forskellige former for tjenesteydelser (Farrell og Greig, 2016; Schor og Attwood-Charles, 2017):

- 1) *Kapitalplatforme*, som formidler udlejning af privat ejendom eller private ejendele. Velkendte eksempler er den amerikansk-ejede platform Airbnb, der formidler udlejning af private boliger, eller den dansk-ejede platform GoMore, som blandt andet formidler udlejning af private biler.
- 2) *Arbejdsplatforme*, som formidler køb og salg af arbejdsopgaver. Den amerikansk-ejede platform Uber, der formidler persontransport, er nok det mest kendte eksempel. Eksempler på dansk-ejede platforme er Hilfr og Happy Helper, der formidler rengøring i private hjem.

Denne skelnen er vigtig, da indtægterne fra de to typer platforme betragtes som vidt forskellig rent juridisk. Indtægter fra kapitalplatforme betragtes som kapitalindtægt og kan derfor ske uden modregning i eksempelvis dagpenge. Indtægter fra arbejdsplatforme betragtes derimod som arbejdsindtægt og skal modregnes i dagpenge og tæller med i det beløb, som man må tjene ved siden af en SU etc. (Ilsøe og Larsen, 2020).

Når det gælder arbejdsplatforme, skelner især kvalitativ forskning mellem to hovedgrupper. Rengørings- og transportplatforme som Hilfr, Happy Helper og Uber karakterises som ”gig work”, fordi de formidler småopgaver, der udføres i den fysiske verden, mens freelanceplatforme som Upwork og Worksome karakteriseres som ”crowd work”, fordi de formidler små eller store opgaver, der kan udføres på en computer (De Stefano, 2016; Schmidt, 2017). Denne sondring bruges ofte i studier af løn og arbejdsvilkår på platformene, fordi indtjeningspotentialer kan være større på crowd work-platformene (Schor et al., 2020). Omvendt påtager nogle gig work-platforme sig arbejdsgiveransvar, hvilket giver en bedre social beskyttelse i form af minimumstimesatser, pension mm. (Drahokoupil og Piasna, 2019; Berg et al., 2018). Optællinger af arbejdsplatforme, der er aktive i Danmark, peger på, at der er langt flere gig work-platforme end crowd work-platforme (Erhvervsstyrelsen, 2017). Da arbejdsplatformene stadig er et ret begrænset fænomen på det danske arbejdsmarked, behandler vi arbejdsplatformene som en samlet gruppe i vores undersøgelse, da tallene sandsynligvis er for små til at kunne skelne mellem gig og crowd work-platforme.

Med hensyn til kapitalplatformene fokuserer vi som tidligere nævnt på platforme, der formidler udlejning af privat ejendom eller private ejendele, da det er disse, der har potentiale til levere en løbende indtægt for private. Forskningen inden for digitale platforme opererer nogle gange med bredere definitioner af kapitalplatforme, der også inddrager sociale medier (Facebook, Instagram etc.), søgemaskiner (Google), crowd funding-platforme og andre fintech-virksomheder (Srnicek, 2016). I denne undersøgelse har vi en noget snævrere

definition, da vi alene fokuserer på platforme, der formidler udlejning (som en del af deres kerneservices). Som tidligere nævnt udelukker vi dermed platforme, der formidler bytte og salg mm., uden at det genererer en løbende indtægtsmulighed. Denne definition af kapitalplatforme kan have konsekvenser for resultaterne af vores survey. De vil muligvis være mere konservative end eksempelvis Huws et al. (2017) eller Farrell et al. (2019), som opererer med bredere definitioner i deres undersøgelser af platformsøkonomien.

## Metode og datasæt

For at kortlægge omfanget af og udviklingen i indtægter via digitale platforme i Danmark tilkøbte vi som nævnt i introduktionen tre spørgsmål til Arbejdskraftundersøgelsen (AKU) for 1. kvartal i henholdsvis 2017 og 2019. Vi valgte at tilkøbe spørgsmål til AKU'en, fordi kvaliteten og størrelsen af undersøgelsen gjorde det muligt for os at undersøge udviklingen i et voksende, men stadig begrænset fænomen. Samtidigt indeholder AKU'en en række andre spørgsmål til demografiske karakteristika, som gør det muligt at analysere de grupper nærmere, som tjener penge via platformene. Vi tilkøbte endvidere en registervariabel på årlig personlig indkomst med henblik på at undersøge brugen af platforme på tværs af indkomstgrupper i både 2017 og 2019. Forud for dataindsamlingen i 2017 var spørgsmålene igennem en pilottest ultimo 2016, hvor de blev endeligt tilpasset og tilføjet instrukser – dvs. vejledende informationer til interviewererne inklusive eksempler på forskellige former for platforme.

AKU fra 1. kvartal 2019 modtog svar fra 18.583 danskere (15-74 år) svarende til en svarprocent på 56 procent, mens undersøgelsen i 1. kvartal 2017 omfattede 18.043 danskere (15-74 år), svarende til en svarprocentdel på 52 procent. Der er altid en vis usikkerhed forbundet med at bruge stikprøvedata. Dette håndteres på to måder. For det første er alle vores analyser baseret på en vægtet stikprøve, hvilket betyder, at resultaterne kan siges at være et repræsentativt udtryk for hele den danske befolkning. For det andet rapporteres andele, der svarer til under 7.000 observationer, som usikre i analysen. Dette er i overensstemmelse med Danmarks Statistiks praksis og vejledning i forhold til afrapportering af kvartalsvise data (Danmarks Statistik, 2012).

Nedenfor ses en oversigt over ordlyden i de tilkøbte spørgsmål (Tabel 1). Spørgsmålene var stort set identiske i 2017 og 2019. Et spørgsmål til indtjening via arbejdsplatforme, et spørgsmål til indtjening via kapitalplatforme og et spørgsmål til, hvor mange penge man har tjent via platformene. Det sidste spørgsmål blev kun stillet til dem, der havde svaret ja til et af de to første spørgsmål. På grund af få svar i kategorierne over 25.000 kr. årligt før skat i det tredje spørgsmål har vi omkodet svarene for kategorierne 25.000 kr. og opførte til en kategori for at følge Danmarks Statistiks praksis for afrapportering af data med få observationer. Dvs. at svarene på spørgsmål tre afrapporteres som ”under 25.000 kr.” eller ”25.000 kr eller mere”.

Resultaterne af surveyen i henholdsvis 2017 og 2019 vises i deskriptive tabeller, hvor vi sammenligner brugerne af henholdsvis arbejds- og kapitalplatforme i de to år og størrelsen af deres platformsindtægt.

Tabel 1: Spørgsmål om digitale platforme tilføjet Arbejdskraftundersøgelsen i 1. kvartal 2017 og 2019

1) Har du inden for de seneste 12 måneder tjent penge ved at udføre arbejdsopgaver fundet gennem hjemmesider eller apps – eksempelvis via Uber/Happy Helper*?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ja</li> <li>• Nej</li> </ul>
2) Har du inden for de seneste 12 måneder tjent penge ved at udleje din ejendom eller dine ejendele gennem hjemmesider eller apps – eksempelvis via Airbnb?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ja</li> <li>• Nej</li> </ul>
3) Hvor meget har du tjent gennem hjemmesider eller apps i løbet af de seneste 12 måneder – før skat? (kun stillet til dem, der har svaret ja til spørgsmål 1 og/eller 2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Under 25.000 kr.</li> <li>• 25.000-49.999 kr.</li> <li>• 50.000-74.999 kr.</li> <li>• 75.000-99.999 kr.</li> <li>• 100.000-199.999 kr.</li> <li>• 200.000-299.999 kr.</li> <li>• 300.000 kr. eller mere</li> <li>• Ved ikke</li> </ul>

\*I 2019 blev Happy Helper brugt som eksempel i stedet for Uber, da Uber ikke længere var aktiv i Danmark på det tidspunkt.

## Platformsøkonomiens udvikling i Danmark

Vores analyser af surveyen fra 2019 viser, at 2,3 procent af danskerne har tjent penge via en digital platform det seneste år, hvilket er på linje med omfanget i 2017, der lå på 2,4 procent. Det peger på, at udviklingen i platformsøkonomien har været relativ stabil i perioden fra 2017 til 2019 (Tabel 2). Knap 1 procent af danskerne har solgt deres arbejdskraft via en arbejdsplatform, mens 1,3 procent har tjent penge via en kapitalplatform i 2019 sammenlignet med, at knap 1 procent af danskerne havde indtjening via en arbejdsplatform, og 1,5 procent udlejede deres private ejendele via en kapitalplatform i 2017 (Tabel 2).

Tabel 2: Andelen af danskere med indtægt via digitale platforme inden for de seneste 12 måneder, i 2017 og 2019, fordelt på typer af digitale platforme i procent

	Arbejdsplatforme		Kapitalplatforme		Indtægt via begge platformstyper	
	2017	2019	2017	2019	2017	2019
Andel med indtægt via digitale platforme de sidste 12 mdr.	1	1	1.5	1.3	0,1*	0,1*
Årlig indtægt via digitale platforme mindre end 25.000 kr. før skat	70	74	71	60	:	:
Årlig indtægt via digitale platforme 25.000 kr. eller mere før skat	13*	12*	19	27	:	:

Kilde: Forfatterens egne beregninger baseret på vægtet data, \* Høj usikkerhed pga. lille N (n<7000).



Flertallet af dem, som har tjent penge via en digital platform det seneste år, har tjent mindre end 25.000 kr. årligt før skat i både 2017 og 2019. Tallene viser dog også, at der på kapitalplatformene er en stadig større gruppe, som tjener 25.000 kr. eller mere om året. I 2019 tjente 27 procent af dem, der var aktive på en kapitalplatform, 25.000 kr. eller mere sammenlignet med 19 procent i 2017 (Tabel 2). En lignende udvikling gør sig ikke gældende på arbejdsplatformene, hvor tallene har været relativt uforandrede. Udviklingen tyder på, at der er forandringer at spore på kapitalplatformene. Selvom der stadig er tale om småbeløb for de fleste, så antyder tallene ikke desto mindre, at brugerne af kapitalplatformene i højere grad supplerer deres indkomst via platformene. Både i 2017 og 2019 er det bemærkelsesværdigt, at ganske få tjener penge via begge typer af platforme. Det tyder på, at arbejdsplatforme og kapitalplatforme tiltrækker forskellige grupper af danskere – aspekter vi belyser i det følgende afsnit.

## Hvem tjener penge via digitale platforme

Ser vi nærmere på gruppen af danskere, som inden for de seneste par år har tjent penge via en arbejds- eller en kapitalplatform, er der markante forskelle på grupperne. Først og fremmest tyder det på, at arbejds- og kapitalplatformene tiltrækker forskellige indkomstgrupper. Lavtlønsgrupperne, dvs. dem der tilhører det laveste indkomstkvartil, synes i højere udstrækning at være aktive på arbejdsplatformene end de højere indkomstgrupper, mens dem, der ligger i den højeste indkomstkvartil, er mere aktive på kapitalplatformene end de lavere indkomstgrupper (Tabel 3). 41 procent af dem, der havde tjent penge via en arbejdsplatform i 2019, tilhørte den laveste indkomstkvartil, men 44 procent af dem, der har lejet deres bolig eller andre private ejendele ud samme år, tilhørte den højeste indkomstkvartil (Tabel 3). Tallene viser endvidere, at denne fordeling af indkomstgrupperne har været relativ uforandret siden år 2017 og peger således på, at det til stadighed er meget forskellige grupper, som er aktive på henholdsvis kapital- og arbejdsplatformene.

Tabel 3: Centrale karakteristika ved de danskere, der tjener penge via digitale platforme i 2017 og i 2019, fordelt på arbejds- og kapitalplatforme i procent

	Arbejdsplatforme		Kapitalplatforme	
	2017	2019	2017	2019
Kvinder	44	45	48	51
Udlændinge	13*	14*	9*	7*
Studerende	35	28	13	10*
Beskæftigede (udenfor platformen)	49	64	72	76
Laveste indkomstkvartil	43	41	14	16
Næstlaveste indkomstkvartil	25	19	25	18
Næsthøjeste indkomstkvartil	16	20*	20	22
Højeste indkomstkvartil	16	19*	40	44

Kilde: Forfatterens egne beregninger baseret på vægtede data, \* Høj usikkerhed pga. lille N (n<7000).

Breder vi blikket ud til en række andre centrale karakteristiske ved de danskere, som tjener penge via de to typer af platforme, så understøtter det konklusionen om, at grupperne er meget forskellige. Vi finder oftere studerende, udlændinge og danskere uden for beskæftigelse på arbejdsplatformene end på kapitalplatformene. Således er knap hver tredje, der har haft indtjening via en arbejdsplatform i 2019, studerende, mens dette kun gælder hver tiende på kapitalplatformene. Omvendt er 76 procent på kapitalplatformene i beskæftigelse, mens dette gælder 64 procent på arbejdsplatformene i 2019 (Tabel 3). Flertallet på begge typer af platforme har en eller anden form for beskæftigelse (som lønmodtager eller selvstændig) uden for platformen. I lyset af den begrænsede størrelse af indtægten via platformene må platform-sindtægten vurderes at fungere som et supplement til privatøkonomien frem for at være danskernes primære indtægtskilde. Dette gælder også danskere uden for beskæftigelse, da ledige, pensionister og studerende typisk modtager offentlig forsørgelse, som langt overstiger 25.000 kr. årligt før skat. Omkring hver tiende på arbejdsplatformene er ledige, mens hver tiende på kapitalplatformene er pensionister, om end tallene her er så små, at de er behæftet med usikkerhed. Køn ser til gengæld ikke ud til at spille en afgørende rolle for brug af hverken arbejds- eller kapitalplatforme – hverken i 2017 eller 2019.

## Diskussion og konklusion

Fremvæksten af platformsøkonomien har givet anledning til debat i Danmark såvel som i udlandet. Forventningen har været, at platformene ville vokse hurtigt og have disruptive effekter på arbejdsmarkedet og for danskernes økonomi i øvrigt. I denne artikel har vi præsenteret resultaterne af to store repræsentative tværsnitsundersøgelser af danskernes indtjening via digitale platforme i 2017 og 2019, som giver et indblik i platformsøkonomien udvikling og omfang.

Vores analyse viser, at både arbejdskraft- og kapitalplatforme fortsat kun spiller en mindre rolle i danskernes privatøkonomi. Såvel i 2017 som i 2019 har kun lidt mere end 2 procent af danskerne tjent penge via en digital platform inden for det seneste år. Samtidigt har flertallet tjent mindre end 25.000 kr. årligt før skat. Dog skal det fremhæves, at gruppen, der tjener 25.000 kr. eller mere via kapitalplatformene, er vokset i perioden fra 2017 til 2019. Vores analyser peger på, at platformsøkonomien ikke viser tegn på disruptiv vækst i Danmark, men snarere opererer i et forholdsvist stabilt leje, hvor den typisk udgør et supplement til danskernes privatøkonomi. Dette gælder beskæftigede på begge typer af platforme, men også studerende og ledige (især på arbejdsplatformene) samt pensionister (især på kapitalplatformene).

Uber's exit fra Danmark i april 2017 kan spille ind her, da de havde cirka 2.000 chauffører i Danmark, da de lukkede ned (Ilsøe og Madsen, 2017). Vores første survey blev indsamlet i perioden januar til marts 2017 og inkluderede dermed Uber-chauffører, mens vores anden survey i 2019 fandt sted, efter Uber

havde forladt Danmark. Omvendt er andre platforme kommet til i perioden, og eksisterende platforme er vokset, så det er svært at sige, hvor meget Ubers exit har påvirket undersøgelsesresultaterne. Mere sandsynligt er det, at den danske velfærdsstat og det danske dagpengesystem spiller en rolle i forhold til danskernes brug af platformene. Kun meget få danskere står helt uden indtægt på grund af velfærdsstatens fintmaskede sikkerhedsnet, og de færreste danskere er derfor tvunget til at tjene penge via en platform, sådan som vi hører fra studier i England og USA (Rubery et al., 2018; Schor et al., 2020). Og man skal tjene meget via en platform, før det matcher eksempelvis den fulde dagpengesats. Studier af digitale platforme i de øvrige nordiske lande peger på samme tendens: indtægter via platformene bliver primært brugt som et supplement (Jesnes og Oppegaard, 2020).

Vores analyser viser endvidere, at de to typer platforme tiltrækker meget forskellige grupper af danskere – både i 2017 og i 2019. Kun meget få angiver at tjene penge via begge typer af platforme. Lavtlønnede er overrepræsenterede på arbejdsplatformene, mens højtlønnede er overrepræsenterede på kapitalplatformene. Dette giver god mening set i det lys, at man skal eje noget, før man kan leje det ud. Derfor tiltrækker kapitalplatformene et segment, der er mere etablerede på arbejds- og boligmarkedet, end arbejdsplatformene gør. Nuancerne i grupperne på de to typer af platforme kræver yderligere undersøgelser. Her møder vi en udfordring i det undersøgelsesdesign, som vi har brugt i denne artikel: den tilfældige stikprøve. Platformsøkonomien har endnu en begrænset størrelse og kan derfor være svær at indfange selv i store stikprøver af befolkningen. Når vi underopdeler tallene for indtjening via de to typer platforme på grupper med forskellige demografiske karakteristiske såsom uddannelse og alder, kan tallene blive så små, at de betragtes som usikre (Danmarks Statistik, 2012). Vores undersøgelse kan derfor i fremtiden med fordel suppleres med andre typer af undersøgelser, som går i dybden med gruppernes karakteristiske via eksempelvis kvalitative analyser af platformsbrugerne eller analyser af digitale data fra platformene.

## Funding og acknowledgements

Artiklen bygger på data indsamlet i forbindelse med følgende projekter: ”Digitalisering af servicearbejdet” (DIGIWORK) finansieret af Dansk Erhverv og HK Privat og HK Handel, ”Løse ansættelser og mentalt helbred” finansieret af VELLIV FORENINGEN (Grant No 18-4254) samt ”The Digital Economy at Work” finansieret af VELUX FONDEN (Grant No 26659). Vi er meget taknemmelige for finansieringen, der har muliggjort dataindsamling og analyse. Vi vil også benytte lejligheden til at takke Danmarks Statistik for godt samarbejde i forbindelse med dataindsamling i såvel 2017 som 2019.



## Litteratur

- Berg J, Furrer M, Harmon E, Rani U and Silberman MS (2018). *Digital labour platforms and the future of work*. Geneva: ILO.
- Danmarks Statistik (2012). Uddybende notat vedr. brugen af AKU-mikrodata. København: Danmarks Statistik.
- De Stefano V (2016). Introduction: Crowdsourcing, the Gig-Economy and the Law. *Comparative Labor Law & Policy Journal* 37(3): 461–470.
- Drahokoupil J and Piasna A (2019). Work in the platform economy. Working Paper 2019.01. Brussels: ETUI.
- Eurofound (2018). *Automation, digitalisation and platforms*. Dublin: Eurofound.
- European Commission (2016). *A European agenda for the collaborative economy*. Brussels: European Commission.
- Farrell D and Greig F (2016). *The Online Platform Economy. Has Growth Peaked?* Washington D.C.: The JP-Morgan Chase Institute.
- Farrell D, Greig F and Hamoudi A (2019). The Evolution of the Online Platform Economy: Evidence from Five Years of Banking Data. *AEA Papers and Proceedings*. Nr. 109: 362–366.
- Howcroft D and Bregvall-Kåreborn B (2019). A Typology of Crowdwork Platforms. *Work Employment and Society* 33(1)21–38.
- Huws U, Spencer N, Syrdal DS and Holts K (2017). *Work in the European gig economy*. Brussels: Foundation for European Progressive Studies.
- Ilsøe A and Larsen TP (2020). Digital platforms at work. In: Strømmen-Bakhtiar A and Vinogradov E (eds) *The Impact of the Sharing Economy on Business and Society*. London: Routledge, pp.1-20.
- Ilsøe A og Madsen, LW (2017). Digitalisering af arbejdsmarkedet. Copenhagen: University of Copenhagen.
- Jesnes, K and Oppegaard S., eds. (2020). *Platform work in the Nordic countries: issues, cases and responses*, TemaNord 2020: 513, Copenhagen: Nordic Council of Ministers.
- LO (2016). *Platformsøkonomi – lovgivningsmæssige udfordringer og fagbevægelsens løsningsforslag*.
- Regeringen (2017). Kommissorium for Disruptionrådet – Partnerskab for Danmarks fremtid.
- Regeringen (2018). Kommissorium for Det deleøkonomiske råd.
- Rubery J, Grimshaw D, Keizer A and Johnson M (2018). Challenges and Contradictions in the normalizing of Precarious work. *Work Employment and Society* 32(3): 509–527.
- Schmidt F (2017). *Digital Labour Markets in the Platform Economy*. Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Schor JB, Attwood-Charles W, Cansoy M, Ladegaard I and Wengronowitz R (2020). Dependence and precarity in the platform economy. *Theory and Society* 49(5–6): 833–861.
- Schor, JB (2016). Debating the sharing economy. *Journal of Self-Governance and Management Economics*, 4 (3): 7-22.
- Smicek, N (2016). *Platform capitalism*. Cambridge: Polity Press.