

DOI: 10.5771/0342-300X-2020-3-213



PHILIPP STAAB
DIGITALER KAPITALISMUS
 MARKT UND HERRSCHAFT
 IN DER ÖKONOMIE
 DER UNKNAPPHEIT

Suhrkamp,
 Berlin 2019

ISBN 978-3-518-07515-9
 345 Seiten, 18,- €

© WSI Mitteilungen 2020
 Diese Datei und ihr Inhalt sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck und Verwertung (gewerbliche Vervielfältigung, Aufnahme in elektronische Datenbanken, Veröffentlichung online oder offline) sind nicht gestattet.

BESPROCHEN VON

Alexander Ziegler, Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für sozialwissenschaftliche Forschung (ISF) München

Philipp Staab hat eine umfassende „kapitalismusanalytische“ (S. 66) Gegenwartsdiagnose zur digitalen Transformation vorgelegt. Nach Fordismus und Post-Fordismus, so seine Ausgangsbeobachtung, gewinne in den „rauchenden Ruinen des Neoliberalismus“ (S. 45) gegenwärtig mit dem digitalen Kapitalismus eine neue Form des Kapitalismus an Kontur, die eine historisch neuartige Konzentration ökonomischer Macht vorantreibt.

Sein Buch verfolgt den Anspruch, das qualitativ Neue dieses digitalen Kapitalismus als eine „spezifische Form des Wirtschaftens“ (S. 13) analytisch zu bestimmen und seinen Implikationen für die Gesellschaft nachzuspüren. Das Vorgehen orientiert sich am „Leitbild einer tentativen Generalisierung“ (S. 45). Staab versucht durch eine Analyse der Vorreiterbranchen, ähnlich wie seinerzeit Marx und Engels in den britischen Fabriken, ein Bild der Zukunft zu gewinnen. Theoretische Impulse empfängt er vor allem aus den Arbeiten des in der Internetökonomie populären Ökonomen Schumpeter und der Regulationsschule. Der Gang der Argumentation, dessen wesentliche Züge bereits in der Einleitung dargestellt werden, wird in den einzelnen Kapiteln systematisch entfaltet und anhand empirischer Beispiele aus der Entwicklung der US-amerikanischen sowie der in Deutschland bis dato noch vergleichsweise unbekanntes chinesischen Leitunternehmen immer wieder detailreich veranschaulicht. Das Material, das Staab dazu heranzieht, resultiert aus einer umfangreichen Auswertung von Forschungsliteratur, Dokumenten und Statistiken, aber auch eigenen empirischen Erhebungen, die Interviews in der deutschen Start-up-Szene in Berlin sowie ein Expertengespräch mit einem ehemaligen Mitarbeiter von Silicon Graphics in Palo Alto umfassen.

Zunächst erfolgt im zweiten Kapitel eine „historisch-analytische Rekonstruktion“ der Entstehung des digitalen Kapitalismus. Anders, als die Selbstbeschreibungen des Silicon Valley glauben machen wollen, spiele darin nicht dessen besondere Innovationskultur mit ihren „libertären Garagentüflern“ (S. 72) die Hauptrolle. Die Wurzeln des digitalen Kapitalismus verortet Staab vielmehr in der Krise des Fordismus. Auf der Suche nach neuen Innovations- und Wachstumspfaden entstand in den Unternehmen eine wachsende Nachfrage nach digitalen Technologien mit ihren Fähigkeiten zur Vernetzung, Dezentralisierung und Kontrolle ökonomischer Prozesse. Die „Makrotrends kapitalistischer Re-Organisation“ (S. 58), wie die Automatisierung von Produktionsprozessen, die Globalisierung von Wertschöpfungsketten, die Finanzialisierung und der Militärkeynesianismus des Kalten Krieges, basierten wesentlich auf der Nutzung dieser Potenziale und begründeten den Aufstieg des Digitalsektors. Parallel dazu habe der Staat durch seine Investitionen in Basistechnologien wie das aus dem ARPANET (Advanced Research Projects Agency Network) hervorgegangene Internet und ordnungspolitische Maßnahmen wie die Liberalisierung der Telekommunikationsmärkte wesentliche Voraussetzungen für den digitalen Kapitalismus gelegt. Der „investive

Staat“ (S. 66) und die wachsende Nachfrage nach digitalen Technologien allein haben allerdings lediglich einen digitalisierten Kapitalismus hervorgebracht, in dem digitale Technologie als Mittel zur Erzielung von Effizienzsteigerungen in bestehenden Verwertungsprozessen eingesetzt würde. Die neue „Logik der Profitgenerierung“ (S. 53), die für den „wirklich digitalen Kapitalismus“ (S. 72) maßgeblich ist, sei jedoch erst in der Verbindung des Digitalsektors mit den Finanzmärkten entstanden.

Diese für „die letzte Welle der Expansion des Digitalen“ (S. 74) konstitutive Verbindung untersucht Staab im dritten Kapitel. Der in den 1980er Jahren einsetzende Aufstieg des Finanzkapitalismus habe zum einen wichtige Wachstumsimpulse für den Digitalsektor gesetzt, z. B. durch die Nachfrage nach „mathematisch komplexen Produktinnovationen wie etwa den Hochfrequenzhandel“ (S. 97). Von besonderer Bedeutung sei zudem die Bereitstellung umfassender Ressourcen für spekulative Unternehmensneugründungen in der Form privaten Risikokapitals gewesen, die Staab ausführlich nachzeichnet. Wichtiger als diese „historische Filiationsbeziehung“ (S. 144) sei zum anderen jedoch die Rolle des Finanzkapitalismus bei der Entwicklung des „ökonomischen Programms“ (S. 74) des digitalen Kapitalismus. Diese „strukturelle Filiationsbeziehung“ (S. 144) manifestiere sich in der Übernahme zentraler Strategiemuster des Finanzkapitalismus durch die Leitunternehmen des kommerziellen Internets. Dazu zählen die Forcierung radikalen Wachstums, um Schließungsmechanismen in Kraft setzen zu können, die Erzeugung von Profiten durch Sekundärverwertung, die algorithmische Strukturierung von Märkten sowie die Konstruktion komplexer Risikokaskaden. Die Übernahme dieser Strategiemuster trage dazu bei, dass die Unknappheit digitaler Güter den Kapitalismus – anders als „die Propheten des Postkapitalismus“ (S. 206) Paul Mason und Jeremy Rifkin in ihren Arbeiten prognostizieren – nicht unterminiere, sondern einem „Hyperkapitalismus“ (S. 82) den Boden bereite.

Im vierten Kapitel werden dann in Auseinandersetzung mit Google, Alibaba und Co. die wesentlichen Elemente der neuen Logik der Profitgenerierung im digitalen Kapitalismus herausgearbeitet. Das Besondere an den Leitunternehmen des digitalen Kapitalismus sei, dass es sich nicht mehr um Produzenten handle, die auf Märkten agieren, sondern dass sie selbst zu Märkten geworden sind. Sie betreiben allesamt digitale Plattformen, die als intermediäre Angebot und Nachfrage nach (digitalen?) Gütern in Beziehung bringen und für diesen Dienst Staab zufolge ein „tendenziell leistungsloses Einkommen“ (S. 223) erhalten. Gegenüber vielen anderen Start-ups zeichne die Leitunternehmen aus, dass sie ihre Plattformen zu Meta-Plattformen weiterentwickelt und kleinere plattformbasierte Marktplätze in ihre „soziotechnischen Ökosysteme“ (S. 186) integriert haben. Sie haben ein „System proprietärer Märkte“ (S. 150) geschaffen. Mit der exklusiven Kontrolle von Informationen, Zugang, Preisen und Leistung

entschlüsselt Staab ferner vier Strategietypen, die dabei zum Einsatz kommen.

Den sozialen Effekten des digitalen Kapitalismus widmet sich Staab im fünften Kapitel auf dem Feld der Arbeit, das vergleichsweise kurz und anekdotisch gehalten ist. Durch die Marktmacht der Leitunternehmen unter Druck gesetzt, so seine Ausgangsüberlegung, sähen sich die Produzentenunternehmen ihrerseits dazu gezwungen, die Ausbeutung des Faktors Arbeit zu intensivieren und eine „Radikalisierung betrieblicher Herrschaft“ (S. 227) zu betreiben. Interessanterweise würden sich die dafür zum Einsatz kommenden algorithmischen Kontrollstrategien an den Strategietypen des Plattformmodells orientieren. Staab findet sie sowohl in der Gig Economy, der CRM-Software von Salesforce.com als auch in der Berliner Startup-Szene wieder. Weitgehend ausgeblendet bei seinem Streifzug durch die Arbeitswelt des digitalen Kapitalismus bleiben die Arbeit in den Leitunternehmen selbst wie auch die Transformationsprozesse in etablierten Unternehmen, die nicht zuletzt hierzulande mit vielfältigen Herausforderungen für Beschäftigte, Betriebsräte und Gewerkschaften einhergehen.

Im sechsten Kapitel führt er die Stränge seiner Untersuchung zusammen. Zeitdiagnostisch betrachtet, befördere die neue Akkumulationslogik proprietärer Märkte eine Wiederkehr merkantilistischer Strukturen – allerdings unter Einsatz hochmoderner Technologien. Statt Profite „wertschaffend“ durch die kosten- und ressourceneffiziente Produktion von Gütern zu erzielen, würden sie von den Leitunternehmen durch Übervorteilung der Produzenten und des Faktors Arbeit „wertextrahierend“ (S. 44) erzielt. Anders als im Merkantilismus der Neuzeit, bei dem durch staatliche Umverteilung der Gewinne Mittel für den Aufbau einer kompetitiven Marktökonomie im Inneren der Handelsnationen bereitgestellt wurden, habe dieser „privatisierte Merkantilismus“ (S. 260) keine progressive gesellschaftliche Funktion. Über Dynamiken wie die Aneignung öffentlicher Güter, die Erzeugung finanzieller Risikokaskaden, die Appropriation von Renten aus Marktbesitz und die Enteignung von Arbeit treibe er vielmehr eine Verschärfung sozialer Ungleichheit voran. Sozialer Widerstand gegenüber dieser Entwicklung sei aufgrund der durch privates Risikokapital subventionierten Integration der Arbeitenden als Konsumenten ins Herrschaftsdispositiv „strukturell blockiert“ (S. 282).

Im letzten Kapitel steckt Staab – vor dem Hintergrund dieser Diagnose etwas überraschend – dennoch politische

Optionsräume ab. Im Hinblick auf die Entwicklung eines digitalen Kapitalismus europäischer Prägung, der sich gegenüber einer US-amerikanischen Variante, die die Verteilung von Lebenschancen (Dahrendorf) in der Form kapitalistischer Services organisiere, und einer chinesischen Version, die die Verteilung von Lebenschancen nach einem auf dem digitalen Social-Credit-System basierenden Modell sozialer Privilegierung regele, spricht sich Staab für „eine gute digitale Gesellschaft der staatsbürgerlichen Anrechte“ (301f.) aus, ohne hier jedoch weiter ins Detail zu gehen.

Staab zählt zu den ersten Soziologen im deutschen Sprachraum, die explizit die Frage aufwerfen, welche Veränderungen der Kapitalismus mit der Digitalisierung durchläuft. Obwohl er immer wieder die Vorläufigkeit seiner Überlegungen unterstreicht, konstatiert er einen Bruch in der kapitalistischen Entwicklung. Wesentlich für die neue kapitalistische Formation ist die Etablierung eines neuartigen Akkumulationsregimes. War für den klassisch liberalen und neoliberalen Kapitalismus noch „die Idee der Neutralität von Märkten“ konstitutiv, werde durch die proprietären Märkte des digitalen Kapitalismus der Markt als „neutrale Ordnungskategorie“ (S. 291) beseitigt. Die Analyse zeigt, dass die Zeit, in der das Internet noch als Wilder Westen bezeichnet werden konnte – zumindest in vielen Bereichen des Consumer Internet –, passé ist und „hochgradig vermachtete“ (S. 247) Strukturen entstanden sind. Staabs Untersuchung generiert viele wichtige Fragen, die in den Debatten um eine Regulation des digitalen Kapitalismus schon heute eine zentrale Rolle spielen.

Angesichts des hohen empirischen Anspruchs der Arbeit irritiert allerdings, dass die Leitunternehmen lediglich „partiell“ (47) als Produzenten charakterisiert werden. Auch die Rede vom „tendenziell leistungslosen Einkommen“ (223) wird, wie teilweise in den Betrachtungen selbst aufscheint, dem Pensum und den Arbeitsbedingungen in den Tech-Unternehmen schwerlich gerecht. Die einseitige Darstellung der Leitunternehmen als Rentiers riskiert vielmehr, spannende Widersprüche eines digitalen Kapitalismus aus dem Blick zu verlieren und läuft zudem Gefahr, Beschäftigte in etablierten Unternehmen und Tech-Unternehmen auseinanderzudividieren. Statt sozialem Widerstand pauschal eine Absage zu erteilen, wäre es mit Blick auf die arbeitspolitischen Herausforderungen im digitalen Kapitalismus aufschlussreicher gewesen, neue Protestformen in den Tech-Unternehmen selbst zu erfassen. Beispiele wie der Walkout bei Google¹ oder die Veröffentlichung einer Anti-996-Lizenz auf Github², mit der chinesische Entwickler gegen die Arbeitszeiten in den chinesischen Tech-Unternehmen protestieren, deuten eine neue Entwicklung an, die über die von Staab geschilderten „Praktiken des subtilen Widerstands“ (236) hinausgehen könnte.

Insgesamt ist das Buch allerdings ein wichtiger Meilenstein in der Debatte um die Bestimmung der Wesenszüge eines digitalen Kapitalismus und setzt – gerade, weil es ergänzende Betrachtungen herausfordert – viele Anreize für seine weitere Erforschung. ■

1 Scheiber, N./ Conger, K. (2020): The Great Google Revolt, <https://www.nytimes.com/interactive/2020/02/18/magazine/google-revolt.html>, letzter Zugriff 24. 02. 2020.

2 Qiqing, L./ Zhong, R. (2019): '996' Is China's Version of Hustle Culture. Tech Workers Are Sick of It, <https://www.nytimes.com/2019/04/29/technology/china-996-jack-ma.html>, letzter Zugriff 24. 02. 2020.