

## 7. Distributivkraft und (digitaler) Kapitalismus: Präzisierungen

---

Der theoretische Kern des Begriffs der Distributivkraft ist freigelegt. Dafür haben wir im ersten Schritt eine weitere *Leerstelle in der Debatte um den (digitalen) Kapitalismus* geschlossen (vgl. Kapitel 5): Zentrale Mechanismen des Kapitalismus führen dazu, dass es schon lange nicht mehr ausreicht, allein die auf die Wertgenerierung gerichteten Produktivkräfte zu optimieren, um diese Produktionsweise am Laufen zu halten. Die permanente Ausdehnung von Markt und Konsum wurde und wird immer wichtiger. Sie ist nicht nur konkurrenz-, sondern zunehmend krisenentscheidend. Kommunikationsmittel und Digitalisierung übernehmen dabei eine wichtige Rolle.

Wir haben im zweiten Schritt den Zusammenhang von *Distributivkraft und (digitalem) Kapitalismus* (vgl. Kapitel 6) entfaltet und die Entwicklung sowie das jeweils Neue für drei zentrale Distributivkräfte (Werbung und Marketing, Transport und Lagerung, Steuerung und Prognose) theoretisch-analytisch begründet und empirisch untermauert. Bevor wir mit dieser neu geschliffenen Theoriebrille aktuelle empirische Phänomene des digitalen Kapitalismus betrachten (Kapitel 8), stehen noch ein paar Präzisierungen aus:

Zunächst und der Vollständigkeit halber gilt es für die Marx-Belesenen, begriffliche Klärungen und Abgrenzungen vorzunehmen, die bisher keinen Platz fanden (Kapitel 7.1). Danach – obwohl an verschiedenen Stellen schon angedeutet – wollen wir noch einmal genauer wissen, was das alles aus Sicht von Transformation und Entwicklung bedeutet: Wird die Produktivkraft nun obsolet und begrifflich wie real von der Distributivkraft abgelöst – oder wie es im Silicon Valley heißen würde: *disrupted*? Diese Frage wird theoretisch beantwortet – entlang von Phänomenen der digitalen Distributivkräfte, wie sie sich phasenweise seit den 1980er Jahren bis heute grob charakterisieren lassen (Kapitel 7.2). Auf dieser Basis denken wir am Ende Produktivkraft- und Distributivkraftentwicklung zusammen und zeigen, welche Forschungsfragen sich daraus ergeben (Kapitel 7.3).

Wem das alles nun bis hierher schon theoretisch genug war, kann gerne direkt zum achten Kapitel übergehen, das stärker empirischen Fragen folgt. Die wesentlichen Grundlagen zum Verständnis des (digitalen) Kapitalismus wurden dafür

in den beiden Kapiteln zur Distributivkraft gelegt (Kapitel 5 und 6). Alle anderen – mit mehr Zeit (wer hat die schon?), Spaß an präziser Analyse (wer will das schon?) und Interesse an weiterführenden und theoretisch-begründeten Forschungsfragen (jetzt habe ich auch die Letzten verloren) – lesen bitte hier weiter.

## 7.1 Abgrenzung: Distributionsverhältnisse und Zirkulation

Man mag von Karl Marx und seinen Analysen halten, was man will – aber selbst aus kritischer Perspektive bleibt wohl eines unstrittig: Tiefe, Breite und Prognosefähigkeit seiner Theorien sind beeindruckend. Er war zu großer Komplexität und Abstraktion im Denken fähig und damit zu hoher Präzision bei der Begriffssbildung und -verwendung. Wer seinen beachtlichen Theoriewerkzeugkasten für die eigenen Interpretationen nutzt, sollte daher wenigstens versuchen, mit diesem Instrumentarium kreativ, aber nicht beliebig, nicht ergeben, aber respektvoll umzugehen.

In diesem Sinne halte ich hier in meiner Analyse zwei Begriffsklärungen bzw. -abgrenzungen rund um meine Wortschöpfung der Distributivkraft für unerlässlich: Zunächst geht es um die schon vom Wortstamm her naheliegenden Distributionsverhältnisse, dann um die inhaltlich naheliegende Zirkulation. Dafür vertiefen wir uns noch einmal in die theoretischen Ausführungen von Karl Marx. Wer sich das sparen will (Achtung Spoiler!): Beide Begriffe sind wichtig, beide haben mit Distributivkraft viel zu tun. Und die Beschäftigung mit beiden lässt mich weiterhin und durchaus bestärkt am analytischen Begriff der Distributivkraft festhalten und an meiner These, dass sich damit der digitale Kapitalismus besonders gut verstehen lässt.

Wir hatten uns schon ausführlich mit der Dynamik beschäftigt, die im Kapitalismus zwangsläufig zu einer Überproduktion und Marktausdehnung (vgl. Kapitel 5.1) führt und mit Marx argumentiert, dass die Wertproduktion von der gesellschaftlichen Produktivkraft und die Wertrealisierung von der gesellschaftlichen Konsumtionskraft bestimmt sei (vgl. Kapitel 5.2). Marx-Belesene werden bemerkt haben, dass dort – obwohl inhaltlich ausgeführt – ein Marx'scher Begriff noch nicht verwendet wurde: die Distributionsverhältnisse. Sie beeinflussen, wie viel (oder wie wenig) Konsumtion der großen Masse der Gesellschaft zugestanden wird (vgl. Marx 1964: 254). Wenn Marx hier von Distribution spricht, meint er vor allem die Verteilungsverhältnisse des realisierten Mehrwerts (zwischen Profiten und Löhnen). Mit dem von mir eingeführten Begriff der *Distributivkräfte* ziele ich dagegen auf den quantitativen Anstieg und die qualitative Bedeutzunahme der *Aufwände zur Mehrwertrealisierung*, die mit der aktuellen Digitalisierung einen noch stärker gesellschaftsverändernden und in diesem Sinne transformativen Charakter annehmen.

Marx spricht natürlich oft und wie dargestellt (vgl. Kapitel 4.) von Produktivkräften und Produktionsverhältnissen, dagegen viel seltener von Distributionsverhältnissen. Und das hat einen Grund. Denn für ihn sind die »sog. Distributionsverhältnisse [...] selbst Produktionsverhältnisse« (Marx 1983: 87), beide sind also letztlich das Gleiche und nur vom Betrachtungsstandpunkt her zu unterscheiden; weil »die Distributionsverhältnisse selbst produziert sind durch die Produktionsverhältnisse« (ebd.: 651), und zwar »nicht nur dem Gegenstand [...], sondern auch der Form nach [...]« (ebd.: 30). Das betont Marx teils in Auseinandersetzung mit anderen Ökonomen, wie etwa John Stuart Mill (vgl. Marx 1990: 137), oder wenn er vom »Unsinn« spricht, »der die bürgerlichen Produktionsverhältnisse und Distributionsverhältnisse als ungleichartige Verhältnisse betrachtet« (ebd.: 151).

Trotz dieser mehrfach unterstrichenen Gleichsetzung findet sich im dritten Band des *Kapital* ein eigenes, aber fragmentarisches und kurzes Kapitel, das mit dem Begriff Distributionsverhältnisse überschrieben ist. Hier beschäftigt sich Marx mit der Frage, wie sich das Erwirtschaftete auf die jeweiligen Einkommensquellen »Arbeitslohn, Profit und Grundrente« der »drei großen Klassen«, nämlich die »Eigentümer von bloßer Arbeitskraft, die Eigentümer von Kapital und die Grundeigentümer« verteilt. Zudem thematisiert er (sozusagen die Idee späterer Schichtungsmodelle vorwegnehmend), dass »Mittel- und Übergangsstufen [diese Klassengliederung] vertuschen« würden (1964: 892). Was insgesamt produziert werde, also der »durch die jährlich neu zugesetzte Arbeit neu zugesetzte Wert«, zerfalle in drei Teile, nähme »drei verschiedene Revenueformen« an, und dies seien die »Verhältnisse oder Formen der Distribution, denn sie drücken die Verhältnisse aus, worin sich der neu erzeugte Gesamtwert unter die Besitzer der verschiedenen Produktionsagentien verteilt« (ebd.: 884). Viel mehr wird in diesem Kapitel zum Stichwort nicht ausgeführt. Kurz danach – so vermerkt Friedrich Engels als Herausgeber – breche das Manuskript ab (vgl. ebd.: 893).<sup>1</sup>

Verteilung von Ressourcen – aber auch von Chancen, Teilhabe, Entscheidungsbefugnissen oder Risiken – ist natürlich generell ein Problem, das jede menschliche Gruppe oder Gesellschaft und Wirtschaftsform in irgendeiner Form lösen muss. Es geht bei Distributionsverhältnissen daher nicht nur um Verteilungsverhältnisse zwischen Kapital und Arbeit im Kapitalismus oder zwischen den sprich-

---

<sup>1</sup> Der siebte Abschnitt, zu dem dieses Kapitel über Distributionsverhältnisse gehört, lag laut Friedrich Engels zwar »in vollständiger Niederschrift vor, aber nur als erster Entwurf, dessen endlos verschlungne Perioden erst zerlegt werden mußten, um druckbar zu werden. Vom letzten Kapitel existiert nur der Anfang.« (1964: 14) Generell hatte Engels mit dem dritten Band des *Kapital* viel Arbeit, um nach dem Tod von Karl Marx aus nicht fertiggestellten Manuskripten einen lesbaren Zusammenhang herzustellen, wie er im Vorwort (vgl. ebd.: 7-30) ausführlich darstellt und nachvollziehbar macht.

wörtlich gewordenen ein Prozent und den 99 Prozent.<sup>2</sup> Auch volkswirtschaftlich interessieren Verteilungen zwischen Sektoren, Branchen oder regionalen Clustern und die Sozialstrukturanalyse untersucht Verteilungen zwischen Bevölkerungsgruppen mit bestimmten sozio-ökonomischen Merkmalen (wie Geschlecht, Ethnie, Bildungsabschluss usw.).

Bereits in vor-kapitalistischen Zeiten ist die Frage, welche Gruppen in einer Gesellschaft oder welche Individuen in einer Gruppe nach welchen Kriterien und über welche Selektions- und Allokationsprozesse welche Rechte, Pflichten und Zugriffsmöglichkeiten auf welche Ressourcen haben, genau besehen oft das, was eine Gemeinschaft bzw. eine Epoche kulturell von einer anderen unterscheidet. Der Kapitalismus und die Moderne haben – zumindest diskursiv – den Markt und die Leistung als zentrale Mechanismen der Verteilung ausgerufen. Beide sind weder neutral noch ohne Pfadabhängigkeiten und schon gar nicht gerecht. Das bestreiten nicht einmal die Verfechterinnen und Verfechter von Markt und Leistung. Und zu all dem ließe sich noch viel sagen, das ist hier aber nicht unser Thema. Ohne den Blick auf Produktions- und Distributionsverhältnisse<sup>3</sup> lassen sich Distributivkräfte als Teil der Produktivkräfte, die im digitalen Kapitalismus wichtiger werden, nicht verstehen. Doch für die Betrachtungen hier ist dieser Zusammenhang lediglich Rahmung und Voraussetzung, nicht Kern der Analyse.

Da in unserem Kontext die ungleich verteilte Konsumtionskraft besonders relevant ist, sei hier ein empirischer Indikator erwähnt, der veranschaulicht, was Marx als Distributionsverhältnisse bezeichnet. Konkret geht es um das Verhältnis zwischen dem Einkommen ungelernter Beschäftigter und dem Einkommen von CEOs und um die Frage, ob dieses als gerecht angesehen wird oder nicht.<sup>4</sup>

2 Der Slogan »We are the 99 %« begleitete die Aktivitäten der Occupy-Bewegung. Der 2020 verstorbene David Graeber, historischer Anthropologe und Aktivist, gilt als Miterfinder dieser Aussage, schildert aber, wie die Idee Gestalt annahm als einen kollektiven Prozess (Cain 2020). Viral ging der Ausspruch im August 2011 auf einem Tumblr-Blog-Post, der dazu aufforderte, dem einen Prozent die eigenen Lebensumstände als Teil der 99 Prozent mitzuteilen, diese kurz auf ein Schild oder ein Blatt zu schreiben und dies zusammen mit einem Selfie hochzuladen: »Let the 1 percent know by taking part in the 99 Percent Project. Make a sign. Write your circumstance at the top, no longer than a single sentence. [...] Then, take a picture of yourself holding the sign and submit it to us« (Grim/o.A. 2011). Eine bekannte linke Zeitschrift aus den USA enthüllte später, wer diesen Blog auf Basis des Slogans initiiert hatte: zwei junge Aktive aus New York (Weinstein 2011).

3 Die Produktionsverhältnisse umfassen wiederum zahlreiche Verhältnisse, die auch innerhalb verschiedener kapitalistischer Gesellschaften unterschiedlich ausgeformt sein können: Dazu gehören etwa Eigentums- und Herrschaftsverhältnisse, aber auch die Verhältnisse der Zirkulation und Konsumtion (jeweils von Kapital und Waren).

4 Konsumausgaben gelten schon länger als möglicherweise präziserer Indikator, soziale Ungleichheit zu messen, als Einkommen (vgl. zum Stand der Debatte Hörstermann 2016: 183-184). Dies gilt insbesondere, wenn bestimmte, für Teilhabe relevante Güter – wie etwa Nahrung oder Kleidung, aber auch Computer/Internet oder Gesundheit – bei extremer Armut zeitweise nicht mehr

In einer Studie auf Basis von Daten aus 40 Ländern, die im *International Social Survey Programme* (ISSP 2012) erhoben wurden, wurden die Befragten gebeten, zu schätzen, wie viel CEOs und ungelernte Fabrikbeschäftigte verdienten, und anzugeben, wie viel sie ihrer Meinung nach verdienen sollten (vgl. Kiatpongson/ Norton 2014: 588-591). Kultur- und länderübergreifend gibt es ein im Mittel (Medianquotient) fast einheitliches Verständnis dessen, was hierbei als gerecht bzw. »ideal« empfunden wird, und zwar ein Einkommensverhältnis von 4,6 (CEO) zu 1 (Ungelernte). Das geschätzte Verhältnis war mit 10 zu 1 etwa doppelt so hoch. Das ideale und das geschätzte Verhältnis liegen damit so weit unter den realen Verhältnissen, dass sich die Autoren der Studie schwertaten, das noch in derselben Grafik abzubilden: In Deutschland etwa steht dem Ideal von 6,3 zu 1 ein reales Verhältnis von 147 zu 1 gegenüber; in den USA liegt das Ideal ganz ähnlich bei 6,7 zu 1, die tatsächliche Relation aber mit 354 zu 1 noch deutlich höher (vgl. ebd.).

Erst bei der Umrechnung dieser Verhältnisse in echte Beträge, wie sie eine andere Studie ebenfalls mit Daten von 2012 vornimmt (vgl. Gavett 2014), lässt sich erahnen, welch unterschiedliche potenzielle Konsumskraft sich jeweils damit auf Individualebene verbindet: Die jährliche Kompensation von CEOs in Deutschland liegt demnach bei durchschnittlich 5,9 Millionen US-Dollar, die ungelernter Beschäftigter bei rund 40.223 US-Dollar. Wäre die Welt so, wie sich die Befragten sie wünschen, müsste das Jahreseinkommen der ungelernten Beschäftigten stattdessen bei über 946.045 US-Dollar liegen (für die USA: 12,26 Millionen US-Dollar für CEOs pro Jahr vs. 34.645 US-Dollar für Ungelernte und idealerweise 1,8 Millionen US-Dollar).<sup>5</sup>

---

vorhanden sind (Kus et al. 2017: 578-580). Das stellt Jean Baudrillard (vgl. zu dessen kritischer Konsumtheorie Kapitel 5.2) schon Anfang der 1970er Jahre fest, ohne die Datenbasis genauer zu erläutern: »The difference in expenditure between workers and senior managers on essential goods is 100:135, but it is 100:245 on household equipment, 100:305 on transport and 100:390 on leisure. One should not see these figures as showing a quantitative graduation within a homogeneous space of consumption, but see, through them, the social discrimination attaching to the quality of goods sought after.« (1998: 58) Für die Arbeits- und Managementebene betragen die Verhältnisse also zwischen 1,35 und 3,90. Irene Becker berechnet für Deutschland mit Daten der Einkommens- und Verbrauchsstichproben (EVS) von 2008 das Verhältnis der Durchschnittsausgaben bei materiellem Reichtum dividiert durch Durchschnittsausgaben bei materieller Armut, also die beiden Enden der Einkommensschichten. Die Spannweite bei Ernährung liegt mit 1,39 ähnlich, bei Ausstattung (5,98), Verkehr (5,68) und Freizeit (4,77) aber erkennbar höher (Becker 2017: 17-18).

5 Natürlich rechnet diese Studie plakativ und man könnte sie im Detail hinterfragen (Brutto/Netto? Sind auf der einen Seite die Boni eingerechnet und auf der anderen die Rentenansprüche? Müsste man nicht nach Branchen differenzieren?). Allerdings sind die Unterschiede jeweils so drastisch, dass solche Details an den Distributionsverhältnissen (die sich hier wohlgemerkt nur zum Teil und nur auf Basis eines von mehreren denkbaren Indikatoren abbilden) grundsätzlich wohl kaum etwas ändern dürften. Man könnte sich das übrigens auch umgedreht vorstellen und

Manche Stimmen in den internationalen Rechtswissenschaften betonen allerdings, sozio-ökonomische Gleichheit sei kein verbrieftes Menschenrecht; so stellt Samuel Moyn fest: Selbst die denkbar maximalste Ungleichverteilung, bei der ein einzelner Mensch als »absolute overlord« alles besitze,<sup>6</sup> könne man sich vorstellen, ohne die gegenwärtig geltenden Menschenrechte zu verletzen – selbst vollkommen verwirklichte Menschenrechte seien mit radikaler Ungleichheit vereinbar: »Even perfectly realized human rights are compatible with radical inequality.« (Moyn 2015) Jason Hickel argumentiert gegen diese Sichtweise und betont, dass insbesondere Artikel 25 der *Universal Declaration of Human Rights* die Gleichheit des Lebensstandards, der Gesundheit und des Wohlbefindens garantiere und sich daher sagen ließe: »[...] Article 25 technically requires redistributing a portion of national or global income« (Hickel 2020: 416) – gerade angesichts eines »ecological overshoots« sei das Thema Umverteilung nicht zu vermeiden (ebd.).

Würde Marx hier mitdiskutieren, ginge es ihm allerdings nicht um eine irgendwie anders geartete und vermeintlich gerechtere Verteilung innerhalb des Kapitalismus. Seine Kritik wäre grundsätzlicher: Er würde den Widerspruch betonen zwischen der mit den gesellschaftlichen Produktivkräften ermöglichten Schaffung von Wert und dessen überwiegend privater Aneignung. So polemisieren Marx und Engels ausführlich gegen Vorstellungen, mit Steuerpolitik etwas erreichen zu können: Distributionsverhältnisse, »die unmittelbar auf der bürgerlichen Produktion beruhen, die Verhältnisse zwischen Arbeitslohn und Profit, Profit und Zins, Grundrente und Profit« könnten durch Steuern »höchstens

---

dem oder der Ungelernten in Deutschland weiterhin nur die 40.223 US-Dollar zahlen, dafür aber das gewünschte Ideal durch Reduktion auf CEO-Seite herstellen: 253.405 US-Dollar Jahreseinkommen blieben dort dann übrig. Das freiwerdende Geld von rund 5,7 Millionen US-Dollar könnte z.B. für Bildung, Gesundheit oder die ökologische Transformation verwendet werden (wovon dann alle etwas hätten: die Ungelernten aber sehr viel mehr als der nun moderater verdienende CEO).

6 Das entspräche einem Gini-Koeffizienten von 1. Der Gini-Koeffizient (oder -Index) liegt zwischen 0 und 1 und gilt als eines der üblichen statistischen Maße für Ungleichheit (der Einkommens- und/oder Vermögensverteilung). Schon bislang lag der Gini-Index für Deutschland mit 0,78 relativ hoch. Dabei wurde allerdings im zugrunde liegenden Datensatz, dem Sozio-Ökonomischen Panel (SOEP), die entscheidende Gruppe der Millionäre oder HNWI (der *high net-worth individuals*) unterrepräsentiert; das DIW hat dieses Lücke mit einer Sondererhebung (SOEP-P) und einer Ergänzung um die Liste der 700 Reichsten in Deutschland auf der Basis des Manager Magazins geschlossen (vgl. Schröder et al. 2020) und kommt mit beiden Erweiterungen des Datensatzes auf einen Gini von 0,83. Bisher wurde demnach angenommenen, dass das reichste ein Prozent der Bevölkerung rd. 23 Prozent des gesamten Vermögens besitzen, nach dieser Neuberechnung aber sind es sogar 35 Prozent; bei den reichsten 10 Prozent veränderte sich durch die präzisere Datenlage der Wert von 59 auf 67 Prozent und bei den reichsten 0,1 Prozent sogar von 7 auf 20 Prozent (vgl. ebd., S. 319). Die Vermögen in Deutschland seien demnach sogar deutlich ungleicher verteilt als Einkommen oder Konsum (vgl. ebd., S. 320).

in Nebenpunkten modifiziert, nie aber in ihrer Grundlage bedroht werden. Alle Untersuchungen und Debatten über die Steuer setzen den ewigen Bestand dieser bürgerlichen Verhältnisse voraus.« (Marx/Engels 1960: 285)<sup>7</sup> Man fühlt sich mit dieser Aussage merkwürdig an heutige Diskussionen erinnert, erst recht, wenn weiter ausgeführt wird: »Die Steuer kann einzelne Klassen bevorzugen und andre besonders drücken, wie wir dies z.B. unter der Herrschaft der Finanzaristokratie sehn. Sie ruiniert nur die Mittelschichten der Gesellschaft zwischen Bourgeoisie und Proletariat, deren Stellung nicht erlaubt, die Last der Steuer einer anderen Klasse zuzuwälzen.« (Ebd.: 286)

Mit Distributionsverhältnissen sind bei Marx also Verteilungsfragen angesprochen, die er aber nur als Phänomen und Ausdruck der Produktionsverhältnisse sieht. Die Begriffe Distributionsverhältnisse und Distributivkräfte sind daher klar auseinanderzuhalten. Einerseits trotz oder besser wegen der begrifflichen Nähe zum hier entwickelten Begriff der Distributivkräfte, andererseits weil die Distributionsverhältnisse (also letztlich die Produktionsverhältnisse) ursächlich mit dem Missverhältnis von Konsumtionskraft und (über-)produzierten Werten zu tun haben. Und weil die Distributivkräfte wiederum im entwickelten und erst recht im digitalen Kapitalismus eine eigenständige und wichtigere Bedeutung innerhalb der Produktivkräfte erhalten haben (vgl. Kapitel 5.1). Es gibt also nicht nur eine begriffliche Nähe, sondern auch einen inhaltlichen Zusammenhang.

Ein berechtigter Einwand zum Begriff der Distributivkräfte, der vonseiten der Marx-Belesenen zu erwarten ist, wäre: Das sei doch einfach alles nur Zirkulation. Das ist richtig (nicht umsonst wurden Zirkulationskosten auch bereits thematisiert im Zusammenhang mit der Entwicklung der drei Distributivkräfte; vgl. Kapitel 6), trifft aber nicht, was mit dem Begriff Distributivkraft analytisch ans Licht geholt werden soll. Um den Unterschied (und gleichzeitig engen Zusammenhang) zu verstehen, hilft uns erneut Marx. Er unterscheidet zwei Formen von Zirkulationskosten: erstens, die aus der »Zirkulation als ökonomischem Akt – als Produktionsverhältnis« entstehen, und zweitens, die »unmittelbar[es] Produktionsmoment« sind wie etwa Transport- und Kommunikationsmittel (1983: 430). Ihm geht es in seiner Betrachtung vor allem um die erste Form. Für ihn ist die

---

<sup>7</sup> Jahrzehnte früher richtet sich Friedrich Engels in kämpferischerem Ductus auch an die linksbewegte Lyrik und Prosa seiner Zeit, die in ihren Gedichten und Liedtexten nicht auf eine Veränderung der Produktionsverhältnisse ziele, sondern nur die Armut lindern wolle: »Die allergewöhnlichste Manier, sozialistisch-selbstgefällig zu reflektieren, besteht darin, zu sagen, es sei alles gut, wenn nur nicht auf der andern Seite die Armen wären. [...] Der eigentliche Gehalt dieser Reflexion ist die philanthropisch-heuchlerische Kleinbürgerlichkeit, die mit den positiven Seiten der bestehenden Gesellschaft vollkommen einverstanden ist und nur darüber jammert, daß auch die *negative* Seite der Armut daneben besteht, die über und über in der gegenwärtigen Gesellschaft befangen ist und nur wünscht, daß diese Gesellschaft *ohne ihre Existenzbedingungen* fortexistieren möge.« (Engels 1977: 219)

Zirkulation analytisch spannend, die als ein »Verwandlungsprozeß, qualitativer Prozeß des Werts, wie er in der verschiedenen Form von Geld, Produktionsprozeß, Produkt, Rückverwandlung in Geld und Surpluskapital erscheint« (ebd.). Dabei könnten die Kosten der Zirkulation durchaus auch Null sein (vgl. ebd.). In meiner Betrachtung der Distributivkräfte geht es um eine Dimension, die mit beiden Formen der Zirkulationskosten zu tun hat, aber erst in einem entwickelteren Kapitalismus sichtbar wird, bei Marx jedoch schon benannt ist:

»Insofern indes die Zirkulation selbst Kosten macht, selbst Surplusarbeit erheischt, erscheint sie selbst als in den Produktionsprozeß eingeschlossen. Nach dieser Seite erscheint die Zirkulation als Moment des unmittelbaren Produktionsprozesses. In der unmittelbar auf den Gebrauch gerichteten und nur den Überfluß austauschenden Produktion erscheinen die Zirkulationskosten nur für den Überfluß, nicht für Hauptprodukt. Je mehr die Produktion auf dem Tauschwert, daher auf dem Austausch beruht, desto wichtiger werden für sie die physischen Bedingungen des Austauschs – Kommunikations- und Transportmittel.« (Marx 1983: 430)

In früheren Phasen des Kapitalismus kämen dann die von Marx oben erwähnten Zirkulationskosten additiv dazu – also die Aufwände für Transport und Kommunikation, die physisch nötig sind, damit die Waren in den Markt kommen und dort der produzierte Wert realisiert werden kann. Wir sind aber heute längst in einem Kapitalismus angelangt, in dem nicht nur weiterhin und in erster Linie für den Tauschwert produziert wird, sondern die Logik der Zirkulation auf die Produktion auch ganz physisch zurückwirkt. Zum einen werden permanent alle Produktionsprozesse optimiert für eine möglichst hohe Mehrwertgenerierung. Zum anderen kommt es in und zwischen Unternehmen zu immer mehr Aktivitäten, die sich vor allem oder ausschließlich auf die Zirkulation richten:

- *Zirkulation im Unternehmen.* Ein Teil der Aufwände für die Marktrealisierung muss bereits in den Prozessen des produzierenden Unternehmens vorbereitet, organisiert und eingebunden werden. Der reibungslose Übergang von der produzierten Ware zu ihrem Verkauf auf einem Markt wird immer voraussetzungsvoller und kostspieliger, wird wie die Produktionsprozesse selbst zum Gegenstand immer perfekterer Optimierung und zunehmend zum Ausgangspunkt der Re-Strukturierung der Produktionsprozesse.
- *Zirkulation als Unternehmung.* Die Aufwände für die Marktrealisierung werden vermehrt von anderen Unternehmen erbracht, nicht mehr von den produzierenden Unternehmen selbst. Diese auf Zirkulation spezialisierten Unternehmen generieren einen eigenen Mehrwert, den sie durch permanente Optimierung ihrer eigenen Prozesse möglichst erhöhen wollen und auch auf dem Markt realisieren müssen. Dafür fallen wiederum Zirkulationserfordernisse

und -kosten an, mit denen die gleichen ökonomischen Logiken der Überproduktion und der Marktausdehnung verbunden sind.

Natürlich haben auch diese Aktivitäten und Prozesse das Ziel einer gelingenden, ökonomischen Zirkulation. Dafür sind aber immer mehr physische, reale, mit konkreter Arbeit verbundene Aufwände unverzichtbar. Sie sind damit zweifellos Teil der Produktivkräfte. Sie sind aber eben nicht mehr nur neben- oder nachgelagerte Produktivkräfte, sondern erhalten zunehmend einen eigenen Stellenwert. Diese gestiegene Bedeutung zeigt sich quantitativ (Kosten, Beschäftigte, Unternehmen) und qualitativ (Werte, Arbeit, Strategien) und führt zu eigenständigen technisch-organisatorischen Optimierungen und zu spezifischer Ausdifferenzierung und Arbeitsteilung. Denn diese physische, reale, mit konkreter Arbeit verbundene Seite der Zirkulation funktioniert ökonomisch nicht anders als die eigentliche Produktion: Neuer Wert entsteht nur, wenn menschliche Arbeit hinzukommt. Der Gebrauchswert des Auf-den-Markt-Bringens aber ist ein überwiegend von der ökonomischen Notwendigkeit abgeleiteter:

»Wert schaffen kann die Zirkulation nur, sofern sie frische Anwendung – fremder Arbeit – außer der im Produktionsprozeß unmittelbar konsumierten – erheischt. Es ist dies dasselbe dann, als wenn in dem Produktionsprozeß unmittelbar mehr notwendige Arbeit gebraucht würde. Nur die wirklichen Zirkulationskosten erhöhen den Wert des Produkts, vermindern aber den Surpluswert. [...] Die Zirkulationskosten überhaupt, d.h. die Produktionskosten der Zirkulation, soweit sie die bloß ökonomischen Momente, die eigentliche Zirkulation betreffen (das Bringen des Produkts auf den Markt gibt ihm neuen Gebrauchswert), sind als Abzüge von dem Mehrwert zu betrachten, d.h. als Vergrößerung der notwendigen Arbeit im Verhältnis zur Surplusarbeit.« (Marx 1983: 453)

Weil die Zirkulation im Unternehmen und die Zirkulation als Unternehmung eng miteinander verknüpft sind, ist der Kapitalismus heute nicht mehr nur mit dem Blick auf die Produktivkräfte zu verstehen, die auf die Produktion gerichtet sind, sondern erfordert zunehmend das Verständnis dieser anderen Seite (der gleichen Medaille), die ich Distributivkräfte nenne. Sie sind der reale Ausdruck verstärkter Zirkulationsaktivitäten, aber eben nicht mit Zirkulation als ökonomischem Prozess gleichzusetzen. *Das ist die analytische Begründung für diese Begriffswahl.* In der Betriebswirtschaftslehre und damit auch in der Unternehmenspraxis wird der Begriff Distribution üblicherweise (und meiner Ansicht nach sehr treffend) für alle Prozesse verwendet, die »zwischen Produzenten und Händlern bis hin zum Endverbraucher (oder direkt zwischen Produzenten und Endverbrauchern) im Absatzkanal ablaufen« (Kenning 2020). *Das ist die pragmatische Begründung für diese Begriffswahl.*

## 7.2 Transformation oder Häutung: Produktivkraft disrupted?

Wie wir gesehen haben, beschäftigen sich viele Analysen rund um den aktuellen, vermeintlich digitalen Kapitalismus (vgl. Kapitel 2) mit der Frage, ob es sich dabei um etwas grundsätzlich Neues handelt und damit die Ausrufung eines neuartigen \*-Kapitalismus gerechtfertigt sei. Entlang der dieses Buch fundierenden Diagnosen zum frühen und industriellen Kapitalismus (vgl. Kapitel 4) ließe sich daher fragen, ob wir es mit einer zweiten *Great Transformation* à la Karl Polanyi und/oder nach Karl Marx mit einem Produktivkraftsprung zu tun haben.<sup>8</sup>

Aus meinen bisherigen Ausführungen zur neuen Bedeutung der Distributivkräfte und allein aus der Tatsache, dass ich diese mit einem eigenen Namen fasse und mit eigenen Dimensionen unterlege (vgl. Kapitel 5 und 6), ließe sich ableiten, dass auch ich mit dem Distributivkraftkapitalismus das Neue ausrufen will und mich einreihe in die Riege der Analysen, die um die Deutungshoheit konkurrieren (was meist gar nicht deren Absicht, sondern meist eine Zuschreibung in Rezensionen und Folge des Verlagsmarketings ist). Das aber will ich nicht. Es geht mir nicht um einen *neuen Kapitalismus*, sondern allenfalls um bedeutsamer gewordene Dynamiken *innerhalb* des Kapitalismus. Die Ausgangsfrage war nicht: Was macht die Digitalisierung aus dem Kapitalismus? Sondern: Welche Mechanismen des Kapitalismus verstärken, verändern und verschieben sich – und welche Rolle spielt dabei die Digitalisierung? Ja, mich interessiert das Transformative, im Sinne Polanyis würde ich daher keine zweite, aber eine *Greater Transformation* ausrufen. Und im Sinne Marx' sehe ich keine Disruption der Produktivkraft, sondern transformative Veränderungen innerhalb der Produktivkräfte, die rechtfertigen, Distributivkräfte analytisch gesondert zu betrachten. Und ja, Digitalisierung spielt dabei für mich eine entscheidende Rolle. Sie ist für mich aber nicht exogener Treiber neuer ökonomischer Dynamiken. Sie lässt sich nur besonders gut anwenden als Distributivkraft und wird daher vor allem im Kontext der ökonomischen Dynamiken eingesetzt, die für einen in die Jahre gekommenen, zwanghaft überproduzierenden und krisenhaft operierenden Kapitalismus vorherrschend sind. Es geht mir also nicht um Ablösung, sondern um Veränderung. Nicht um Absterben und Neubeginn, nicht um eine komplette Metamorphose, sondern um

---

<sup>8</sup> Im Kontext von sich auf Marx berufenden Texten ist seltener von Transformation, sondern öfter vom *Transformationsproblem* die Rede. Dieser Begriff kommt dann in unterschiedlichen Disziplinen mit sehr unterschiedlicher Füllung vor: In der Arbeitssoziologie wird damit meist das Problem (des Unternehmens) adressiert, die eingekaufte Arbeitskraft auch zu konkreter Arbeit zu bewegen (vgl. Minssen 2012) – sei es mit Kontrolle und Anreiz, Subjektivierung oder heute per indirekter Steuerung, Nudging und Gamification. In der Ökonomie wird zwischen einem quantitativen (sich nur auf Preisverhältnisse beziehenden) und einem qualitativen (auf den substantiellen Unterschied zwischen dem Wert und dem Preis einer Ware abzielenden) Transformationsbegriff unterschieden (vgl. Fine/Harris 1979: 21-33).

äußerlen – allerdings massiven – Formwandel auf Basis der darunterliegenden Substanz.

Metamorphosen kennt die Natur etwa bei Insekten, die in ihrer Entwicklung einen Gestaltwandel durchlaufen. Der Schmetterling z.B. vollzieht eine vollkommene oder – wie es in der Zoologie heißt – katastrophale Metamorphose (Holometabolie), denn es entsteht – von Ei über Larve und Puppe bis zum adulten Tier – ein neues, ein im Kern anderes Tier, dessen Vorstufen im Umbauprozess zum großen Teil verdaut werden (vgl. Eggert et al. 2010: 414-416). Daher ist es kein Wunder, dass die alltagssprachlich beliebte Metapher »von der Raupe zum Schmetterling« immer wieder für die Entstehung des Kapitalismus Verwendung findet:

So vergleicht Edward Baines Jr. (1835: 10), auf dessen Geschichte der Baumwollfabrikation sich schon Karl Marx in den Grundrisse (1983: 715-716) und Friedrich Engels in seiner empirischen Studie zur Lage der arbeitenden Klasse in England (1962: 360) beziehen, den *Wandel der Produkte durch Technik* mittels Mechanik und Dampf mit der Raupe-Schmetterling-Metamorphose: »By this means, manufactures of every kind have undergone a transformation scarcely less important than that which takes place in the caterpillar, when it is changed from a creeping into a winged insect.« (Zit. in Wengenroth 2015: 71) Auch Karl Polanyi bezeichnet die Transformation der vorangegangenen *Wirtschaftsform* in den Kapitalismus als so komplett wie die Verwandlung der Raupe in den Schmetterling: »The transformation to this system from the earlier economy is so complete that it resembles more the metamorphosis of the caterpillar than any alteration that can be expressed in terms of continuous growth and development.« (2001: 63) Und Karl Marx schließlich verwendet die Metamorphose-Metapher im Zusammenhang mit der *Zirkulation des Kapitals* und der Zeit, die es dafür braucht: »[...] die Natur des Kapitals [unterstellt], daß es die verschiedenen Phasen der Zirkulation durchläuft, und zwar nicht in der Vorstellung, wo der eine Begriff in den andren mit Gedankenschnelle, in no time, umschlägt, sondern als Zustände, die der Zeit nach auseinanderliegen. Es muß eine Zeitlang verpuppt sein, eh es als Schmetterling fliegen kann.« (1983: 453) Diese Feststellung erscheint besonders anschlussfähig an unsere Betrachtung der Digitalisierung als Distributivkraft, wird diese doch zunehmend auch angewendet, um Zeit zu verkürzen und sie immer stärker an »no time« anzunähern (oder, im heute so üblichen wie sachlich meist falsch verwendeten Wording: in Echtzeit).

Bei Baines steht zwar die Technik mehr im Vordergrund, aber er blickt auch auf die Zeit des sich herausbildenden industriellen Kapitalismus. Karl Polanyi geht es mit dem Entstehen des Kapitalismus an sich um ähnlich Grundsätzliches wie Karl Marx mit dem Wandel von Geld in Ware (Einkauf auf dem Waren- und Arbeitsmarkt), von Ware zu Mehrwert (im Produktionsprozess) und von Ware (inklusive des zugefügten Werts) zu mehr Geld. Es geht hier also um das Entstehen

von etwas grundsätzlich Neuem. Daher ist in diesen Fällen die Schmetterlingsmetapher schlüssig. Für heute aber passt sie nicht. Denn der Kapitalismus wird nicht abgelöst. Er verdaut (vordergründig) bisher nicht sich, sondern alles andere. Auch wenn das die Rede vom Neo-Feudalismus<sup>9</sup> nahezulegen scheint: Es bleibt Kapitalismus. Die Digitalisierung ändert daran nichts. Und trotzdem geschieht ausreichend Neues, sodass analytische Präzisierungen erforderlich werden, wie ich sie hier mit den Distributivkräften vorschlage. Auch hier bietet die Zoologie eine passende Metapher: Statt der katastrophalen Metamorphose von der Raupe zum Schmetterling wäre dies eher die allmähliche Metamorphose (Hemimetabolie) etwa der Heuschrecke, die sich von der Nymphe zum adulten Tier über mehrfache Häutungen entwickelt und sich in diesen Stufen (abgesehen von Größe, der Ausbildung von Geschlechtsorganen und der Flügel) in ihrer Gestalt kaum unterscheidet.

Wie jeder Vergleich hinkt auch dieser. Auf der einen Seite passt er besser als die Raupe-Schmetterling-Metapher. Denn es verwandelt sich nicht mehr etwas völlig anderes in den Kapitalismus. Sondern der Kapitalismus selbst wandelt sich.

---

<sup>9</sup> Der Feudalismus-Begriff erfreut sich neuer Aktualität, zunehmend werden die großen Tech- und Plattformunternehmen des Silicon Valley als Akteure entsprechend kritisch in den Blick genommen. So werden beim *Unicorn Feudalism* (Gavet 2020: 35-42) die Strukturen innerhalb dieser Unternehmen und deren Wertschöpfungsketten den sieben Stufen einer feudalistischen Gesellschaft (vom König an der Spitze bis zu Bauern, Leibeigenen und Soldaten auf der untersten Ebene) gegenübergestellt: An der Spitze der hierarchischen Pyramide stehen demnach heute die Gründungs-CEOs und ganz unten Solo-Selbstständige, Userinnen und User sowie Service-Anbieter zweiten und dritten Ranges (vgl. ebd.: 38). Der Geograf Joel Kotkin (2020) sieht die Mittelschicht von einem *Neo Feudalism* bedroht, der zwar ein besseres Marketing habe als sein historischer Vorgänger, uns aber in ein High-Tech-Mittelalter führe (vgl. ebd.: 27). Gleichzeitig scheint das aber wiederum gar nicht so neu, wenn er feststellt, die heutigen Tech-Titanen hätten eine vergleichbare oligopolistische Macht erreicht wie die Mogule des Industriekapitalismus John Rockefeller, Andrew Carnegie oder Cornelius Vanderbilt (vgl. ebd.: 31). Es finden sich aktuell zahlreiche weitere Zeitdiagnosen mit Feudalismus-Bezug: Ein Punk-Theoretiker ruft den *Techno-Capitalist-Feudalismus* aus (Bellemare 2020), ein Soziologe und ein Astro-Physiker (Moreno/Jimenez 2018) zeichnen die Zukunft einer robotisierten Demokratie (was sie schon damit dokumentieren, dass die englische Fassung des ursprünglich spanischen Buchs komplett von DeepL übersetzt und nur rund 10 Prozent des Textes mit »obvious nonsensical sentences« von den Autoren überarbeitet worden seien; vgl. ebd., Copyright-Hinweis o. Seitenangabe), die in den USA in einen Neo-Feudalismus drifte, während Europa mit einem bedingungslosen Grundeinkommen die Demokratie noch retten könne. Früher und mit Fokus auf soziale Ungleichheit und Machtasymmetrien in Bezug auf geistiges Eigentum im Bereich Medizin und Pharmaindustrie sprechen zwei australische Forscher von einem *Information Feudalism* (Drahos/Braithwaite 2002). Auch die 15 Schritte, die der ehemalige Politikberater Dennis Marker (2012) auf dem Weg Amerikas in den *Corporate Feudalismus* beschreibt, beziehen sich nicht auf die Akteure des Silicon Valley, sondern lesen sich eher wie eine neo-liberale Agenda (von Medienbeeinflussung über Schwächung der Gewerkschaften bis zur Privatisierung von Staatsaufgaben).

Er wird sozusagen erwachsen und es wachsen ihm Flügel an. Diese Flügel wären dann, um im Bild zu bleiben, unsere Distributivkräfte. Sie waren als Anlage schon da, sie kommen nun zur vollen Entfaltung – und dabei helfen die Digitalisierung und die Akteure der Digitalökonomie (deren ökonomischer Erfolg sich daraus erklärt). Es geht nicht um die Ablösung der Produktivkräfte durch die Distributivkräfte. Und natürlich bleiben die Distributivkräfte weiterhin ein Teil des umfassenderen Produktivkraftbegriffs. Die kapitalistische Logik bleibt bestehen. Auf ihrer Phänomenebene ändert sie sich jedoch. Und das hat massive Folgen. An dieser Stelle endet auch die Tragfähigkeit der Metapher. Denn weder die katastrophale Metamorphose des einzelnen Schmetterlings noch die kontinuierliche der einzelnen Heuschrecke haben massive bis katastrophale Folgen für ihr jeweiliges Habitat (die Heuschrecke im Schwarm dagegen unter Umständen schon). Ganz grob lässt sich dieser Prozess der ständigen Bedeutungszunahme der Distributivkräfte über die Zeit quasi in mehreren Stufen (sprich: Häutungen) beschreiben:

Zunächst entwickelt der Kapitalismus ab der Industrialisierung seine Triebkraft aus der Optimierung der Produktivkräfte. Die Unternehmen bilden jedes für sich (oder eben nicht) den entscheidenden technischen Fortschritt und/oder organisatorische Verfahren heraus, um ihre Produktivkräfte zu verbessern. Einige von ihnen erringen in der Frühphase des industriellen Kapitalismus eine Monopolstellung. Volkswirtschaftlich gewinnen im Laufe der Zeit solche Nationen, die dafür das komplementäre institutionelle Setting bieten, sodass die Produktivkräfte zunächst auf einzelbetrieblicher Ebene optimiert und schließlich im gesamtwirtschaftlichen und -gesellschaftlichen Maßstab entwickelt werden können. Dazu zählen etwa: ein passendes Bildungssystem; eine ermöglichte Infrastruktur, gesellschaftlich bezahlt, teils von Anfang an, teils erst in privatwirtschaftlicher, monopolartiger Hand, aber gesetzlich unterstützt; Maßnahmen zum institutionalisierten und geregelten Umgang mit Konflikten zwischen Kapital und Arbeit (die industriellen Beziehungen). Bei all dem geht es um die Wertgenerierung und darum, den Mehrwertanteil zu erhöhen. Dass sich zu den produzierten Waren auch die Märkte finden bzw. irgendwie generieren lassen (ob durch Kaufkraftsteigerung, Produktionskostensenkung oder Krieg), ist bereits und zunehmend wichtig, aber noch nicht so wettbewerbsentscheidend wie die Innovationsstärke aufseiten der Wertgenerierung und der darauf gerichteten Produktivkräfte. Mit der Ausdifferenzierung der Produktivkräfte wächst auch die globale Arbeitsteilung und erfordert immer mehr Aufwände für Transport und Lagerung zwischen den produzierenden Teilen der Wertschöpfungskette und für immer mehr Vermarktungsstandorte.

Daneben entstehen aber auch von Anfang an Maßnahmen rund um die Wertrealisierung. Die auf die reale Distribution und auf die ökonomische Zirkulation gerichteten Produktivkräfte werden nach und nach professionalisierter und differenzierter. Schnell kommt zur Wertgenerierung und den damit verbundenen

Optimierungsbestrebungen hinzu, dass die Wertrealisierung auf dem Markt selbst immer mehr menschliche Arbeit erfordert.

Werbung, Marketing und Buchhaltung werden zu Professionen, es bilden sich neue Berufe und betriebliche Funktionen heraus, die in erster Linie auf die Wertrealisierung gerichtet sind. Peter Druckers These der Wissensgesellschaft<sup>10</sup> oder Daniel Bells sehr ähnliche Diagnosen zur postindustriellen Dienstleistungsgesellschaft (vgl. 1999) könnte man eben auch so lesen: Es entstehen immer mehr Aufwände, Geschäftsmodelle und Tätigkeiten, um die Wertrealisierung möglichst sicherzustellen – und deswegen nimmt die Bedeutung von Managementwissen (Drucker) bzw. Dienstleistungsarbeit (Bell) zu.

Aktivitäten zur Sicherung des Marktzugangs, Zölle, Handelsabkommen und von der Politik initiierte, den Handel fördernde Maßnahmen nehmen zu. Die Wertrealisierung wird immer mehr zur Zielgröße des politischen Handelns. Das beginnt früh, kann imperialistische Züge tragen (Zugang zu neuen Märkten durch Gewalt) oder sich in Freihandelsabkommen ausdrücken. Selbst die Umsatzsteuer<sup>11</sup> ist in vielen Staaten längst so geregelt, dass sie ausschließlich beim

---

10 Peter F. Drucker thematisiert Wissen als ökonomische Kernkompetenz und den Begriff der Wissensarbeit schon Ende der 1960er Jahre (vgl. 1969) und entwickelt aus dieser Perspektive Mitte der 1980er Jahre die Idee der »knowledge-based innovation« als Quelle einer »entrepreneurial society«, die er schon damals mit Informationstechnologien (vgl. 2015: 316) und auch schnell mit dem Internet und eCommerce (1999) in Verbindung bringt. Die Wissensgesellschaft, so führt er später aus, sei die konkurrenzstärkste Gesellschaft bisher und führe zu neuen Klassenkonflikten: »A society in which knowledge workers dominate is under threat from a new class conflict: between the large minority of knowledge workers and the majority of people, who will make their living traditionally, either by manual work, whether skilled or unskilled, or by work in services, whether skilled or unskilled.« (1994: 64) Dafür, dass Drucker Marx neben Hegel als »terrible simplifier« (1993: 60) ansieht, arbeitet er sich in Verteidigung seiner Idee der Wissensgesellschaft erstaunlich stark an Marx'schen Begrifflichkeiten ab. Allerdings sei es damals noch lächerlich verfrüht schon in Analogie zu Marx *Das Kapital* ein Buch mit dem Titel *The Knowledge* zu verfassen (vgl. ebd.: 71). Im gleichen Artikel fasst er seine Kernthese zur Wissensgesellschaft pointiert zusammen: Demnach werde Wissen, das Jahrzehnte lang auf Technisches und zur Produktivitätsverhöhung angewendet wurde, seit Frederick W. Taylor auf das Management angewendet (vgl. ebd.: 60). Wissen habe erst die industrielle Revolution und dann die Produktivitätsrevolution ermöglicht (letztere verortet Drucker zwischen 1880 und dem Zweiten Weltkrieg und sie manifestiere sich u.a. im Entstehen der Mittelschicht; ebd.: 53). Seither beobachte er: »Knowledge is applied to knowledge itself« und damit habe eine Management-Revolution begonnen (ebd., Hervorh. i. O.). Die eigentliche Ursache für diese neue Revolution (warum wird es nötig, nun Wissen auf Wissen anzuwenden?) aber bleibt weitgehend offen bzw. scheint manchmal sowohl Folge wie Voraussetzung digitaler Technik zu sein – befriedigend analytisch entwickelt wird die Ursache der von Drucker ohne Frage treffend beschriebenen Phänomene aber nicht (sieht man von seinem Missverständen des Klassenbegriffs einmal ab).

11 Deutschland hat (was nicht immer so war) eine sogenannte Allphasen-Netto-Umsatzsteuer mit Vorsteuerabzug; damit bleibt – anders als bei der Allphasen-Brutto-Umsatzsteuer – das

letzten Schritt der Wertrealisierung auf dem Markt anfällt (also beim privaten Kaufakt) und darüber meist vor der Lohnsteuer den größten Block an Steuereinnahmen speist.

Das alles schreibt sich fort, verstärkt sich in seinen Logiken, differenziert sich aus und wird immer widersprüchlicher. Eine neue Phase entsteht daraus aber nicht einfach nur, weil bei der Wertgenerierung und bei der Wertrealisierung nun die Digitalisierung dazukommt. Von einer neuen Phase lässt sich sprechen, wenn die Distributivkräfte nicht mehr nur Hilfsmittel und Katalysator des Produktiven sind, sondern strategisch entscheidend werden.

- Wenn also *erstens* die Fähigkeit zur permanenten Optimierung der auf die Wertgenerierung gerichteten Produktivkräfte die unternehmerische und volkswirtschaftliche Eintrittskarte ist, um überhaupt noch mit der globalen Konkurrenz mithalten zu können.
- Wenn *zweitens* die Fähigkeit zur möglichst breiten und ständig optimierten Nutzung und Weiterentwicklung der auf die Wertrealisierung gerichteten Produktivkräfte (also: der Distributivkräfte) entscheidend wird, um als Unternehmen oder Volkswirtschaft global erfolgreich zu sein.
- Wenn *drittens* in immer mehr (nicht nur) produzierenden Unternehmen, die Prozesse der Wertgenerierung (von Invention und Innovation bis zur technisch-organisatorischen Konkretisierung der Arbeitsprozesse, von der Strategie bis zur operativen Umsetzung) vor allem aus Sicht der Wertrealisierung her gedacht und gestaltet werden.
- Wenn *viertens* immer mehr Unternehmen entstehen, deren eigene Wertgenerierung sich daraus speist, Distributionsmittel und Distributivkraftoptimierungen anderen Unternehmen als Produkte oder Services zu verkaufen.
- Und wenn sich *fünftens* all das nicht nur in Unternehmens-, sondern auch in Branchen- und Berufsstrukturen sowie in den dazugehörigen Ausbildungssystemen niederschlägt und sich in den Konsumpraktiken sowie der sozialen Bedeutung von Konsum widerspiegelt.

Es zeigt sich: In der historischen Entwicklung des Kapitalismus haben jeweils die Unternehmen und Volkswirtschaften die Nase vorn, die das Vorherrschende jeder Stufe besonders gut können. Immer bleiben dabei die Qualifizierung der Arbeits-

---

Produkt in seinem Produktionsprozess über alle Stationen entlang der Wertschöpfungskette hinweg über den Vorsteuerabzug komplett umsatzsteuerfrei, sie fällt als Mehrwertsteuer ausschließlich beim (privaten) Kauf an (vgl. Naujoks 2014). Oder anders: Steuerrelevant wird damit die Wertrealisierung, nicht die Wertgenerierung – aber nicht für die, die an der gelungenen Wertrealisierung verdienen, sondern für die, die sie ermöglichen. In 2019 ist die Mehrwertsteuer bei den Gemeinschaftssteuern in Deutschland mit 243 Milliarden Euro bzw. 40,8 Prozent der größten Posten noch vor der Lohnsteuer (vgl. BMF 2020: 57).

kräfte und die Infrastruktur wichtige Verbindungen zwischen Einzelbetrieben und Politik. Je weniger Einzelbetriebe beides (meinen zu) brauchen, desto lauter wird der Ruf nach weniger Staat. Die jeweils relevanten Innovationen aber sind damals wie heute diejenigen auf Ebene der Infrastruktur: Die Eisenbahn und das Internet sind strategisch und volkswirtschaftlich wichtiger als die Dampfmaschine oder der Computer. Letztere werden zu freiverkäuflichen Produktionsmitteln (unvorstellbar im frühen Industriekapitalismus), Infrastruktur aber ist und bleibt der »key« (vgl. Kapitel 2.1 und 2.3).

Es sollte deutlich geworden sein: Generell geht es *nicht um die Ablösung* des »alten« durch einen »neuen« Kapitalismus. Der Produktivkraftkapitalismus stirbt nie aus, er zieht geografisch weiter (macht dort oft auch wieder technisch-organisatorische Rückschritte). Die Produktivkräfte und Produktionsmittel sind nicht mehr allein entscheidend für wirtschaftlichen Erfolg (einzelbetrieblich wie volkswirtschaftlich), sie bleiben aber die stoffliche Basis der aktuellen und jeder nächsten Stufe des Distributivkraftkapitalismus. Die Häutungen sind also nicht katastrophal wie beim Schmetterling, sondern kontinuierlich wie bei der Heuschrecke. Jede neue Häutung, jede neue Stufe durchdringt mit ihren technisch-organisatorischen Methoden auch immer jeweils vorangegangene. So wie die Landwirtschaft industrialisiert wurde und mit Industrie 4.0 die Produktion digitalisiert wird. Dabei kann es sogar zeitweilig zu Produktivitätsrückschritten in diesen Vorstufen kommen. Entscheidend bleibt, ob die Einbindung des jeweils Neuen in die Verwertungslogik gelingt. Es passt damit auch im Gesamten, was für den institutionellen Wandel als *Layering* bezeichnet wird (vgl. Dolata 2011): Der radikale Wandel in Form einer graduellen Transformation – das Neuere schiebt sich in den Vordergrund, erlebt einen Bedeutungszuwachs, Etabliertes aber wird nicht grundsätzlich infrage gestellt, sondern durch Änderungen und Erweiterungen des Neuen verändert (vgl. ebd.: 14). Die Analogie aber hat ihre Grenzen, denn während neuere institutionelle Arrangements andere und ältere irgendwann ganz ablösen können, bleiben Distributivkräfte – auch bei deutlich gestiegener und wohl weiter steigender Bedeutung – immer angewiesen auf ihre Basis, die Produktivkräfte. Eine Ablösung des einen durch das andere ist also nicht möglich.

Wer Karl Marx eine deterministische und mechanische Vorstellung von Wandel oder gesellschaftlicher Dynamik vorwirft, hat vielleicht viel über, aber nur wenig von ihm gelesen. Das Spannende – und deswegen bis heute Inspirierende – seiner Analysen besteht ja gerade darin, dass er die Komplexität von Gesellschaft und Geschichte nicht auf einfache Kausalitäten oder sozusagen fest verdrahtete Schriftfolgen reduziert. Aber: Es löst sich bei ihm eben auch nicht alles in Beliebigkeit und Redundanz auf. Zunächst einmal begreift er Gesellschaft ausgehend von den sozialen Handlungen einzelner Menschen: »Was ist die Gesellschaft, welches immer auch ihre Form sei? Das Produkt des wechselseitigen Handelns der

Menschen.« (Marx 1977a: 548) Vom sozialen Handeln auf Mikroebene als sozusagen Ursprung allen Gesellschaftlichen ausgehend blickt Marx auf die Strukturen, innerhalb derer – eben nicht völlig beliebig – gehandelt wird:

»Steht es den Menschen frei, diese oder jene Gesellschaftsform zu wählen? Keineswegs. Setzen Sie einen bestimmten Entwicklungsstand der Produktivkräfte der Menschen voraus, und Sie erhalten eine bestimmte Form des Verkehrs [...] und der Konsumtion. Setzen Sie bestimmte Stufen der Entwicklung der Produktion, des Verkehrs und der Konsumtion voraus, und Sie erhalten eine entsprechende soziale Ordnung, eine entsprechende Organisation der Familie, der Stände oder der Klassen, mit einem Wort, eine entsprechende Gesellschaft [...]. Setzen Sie eine solche Gesellschaft voraus, und Sie erhalten eine entsprechende politische Ordnung [...], die nur der offizielle Ausdruck der Gesellschaft ist.« (Marx 1977a: 548)

Hätte man den Ausgangspunkt des sozialen Handelns schon wieder vergessen, könnte man das auch als eine Art deterministische Stufenabfolge lesen. So aber meint Marx das nicht. Wenn er seine Ausgangsfrage, ob es denn Menschen freistünde, eine Gesellschaftsform zu wählen, verneint, bedeutet das natürlich nicht, dass Gesellschaftsformen nicht von Menschen gemacht werden, sondern dass sie nicht unabhängig von den konkreten Bedingungen erschaffen werden können. Und so ähnlich wird auch in der Moderne die geschichtliche Entwicklung gesehen. Letztlich könnte man den ganzen aktuellen Digitalisierungsdiskurs so lesen: Mit der Digitalisierung ändern sich die Bedingungen, daher scheint es sich zu lohnen, über andere Gesellschaftsformen nachzudenken. Marx ist aber viel dynamischer in seinem Denken und würde nicht dabei stehenbleiben, dass die »4.0« allein eine neue Gesellschaftsform schafft. Dies illustrieren seine typisch süffisant-kritischen Äußerungen im Kontext des damals gerade erschienenen Buchs von Pierre-Joseph Proudhon *Philosophie des Elends*. In einem Brief an den Verleger Pawel Annenkov betont Marx: Die Menschen stellten nicht nur »Tuch, Leinwand, Seidenstoffe« her, sondern sie produzierten »[...] je nach ihren Produktivkräften auch die gesellschaftlichen Beziehungen [...], in denen sie Tuch und Leinwand produzieren« und selbst »die Ideen, die Kategorien, d.h. den abstrakten, ideellen Ausdruck eben dieser gesellschaftlichen Beziehungen« produzierten die Menschen auf der Basis der »materiellen Produktivkräfte« (Marx 1977a: 554; Hervorh. i. O.).<sup>12</sup>

---

12 In der Antwort auf Proudhon, dem *Elend der Philosophie*, findet sich diese Passage inhaltlich fast identisch (Marx 1977b: 130), allerdings ohne die im Brief noch enthaltenen, süffisanten Nebenbemerkungen über Ricardo wie etwa: »[...] wahrlich ein großes Verdienst, eine solche Kleinigkeit begriffen zu haben!« (Marx 1977a: 554)

Während die ständige Umwälzung der Produktivkräfte seit der großen Transformation den Gesellschaften eine andauernde Adoptionsfähigkeit abverlangt (und einen Umgang mit den Kollateralschäden der kommerziellen Revolution), wird mit den Distributivkräften aus der Great eine *Greater Transformation* (nicht, weil letztere quantitativ »größer« ist als die erstere, sondern weil sie sich an die immer noch vollziehende Great Transformation andockt und diese weitertriebt). Mit der Globalisierung und Informatisierung beginnt die Distributivkraftentwicklung in den 1980er Jahren zaghafte erste gesellschaftsverändernde Formen anzunehmen, auch wenn diese noch stark auf die ökonomische Sphäre beschränkt erscheinen. Besonders relevant sind zunächst Maßnahmen,

- die die logistische Distribution stofflicher Waren so kostengünstig organisieren, dass niedrige Löhne in anderen Ländern die Endpreise geringhalten und damit die Stagnation der Reallöhne in anderen Regionen erst ermöglichen (ohne dort wegen sinkender Kaufkraft die Mehrwertrealisierung zunehmend zu gefährden);
- die die logistische Distribution stofflicher Waren so günstig und schnell organisieren, dass trotz großer Entfernung individualisiert konfigurierbare (wenn auch noch nicht bis ins letzte Detail personalisierte) Einzel-Käufe möglich werden und die Mehrwertrealisierung sich bereits ein Stück weit freimacht von institutionalisierten und vielschichtigen Lieferketten.

In den 1990er Jahren werden diese Prozesse weiter perfektioniert, und die Informatisierung drängt aus hochtechnologischen Nischen zunehmend in die Arbeitsmärkte sowie in die Produktions- und Logistikprozesse ein. Das Internet wird bereits in dieser Dekade für die kommerzielle Nutzung geöffnet, entfaltet aber erst gegen Ende des Jahrhunderts eine breitere und wirkmächtige Dynamik und wird dann in der New Economy der frühen 2000er Jahre stärker verbreitet – auch damals verbunden mit einem diskursiven Hype. Vorherrschende Phänomene dieser Phase der Distributivkraftentwicklung sind etwa:

- die andauernde und wiederholende Sicherung einer wertrealisierenden Distribution von (abstrakt-)stofflichen Waren über technische Pfadabhängigkeiten oder langfristige Lizenzmodelle;
- die Etablierung erster digitaler Vertriebsplattformen (insbesondere Amazon), die weltweit Anbieter und Käufer unabhängig von Ort und Zeit zusammenbringen;
- die systematische Verringerung der Kosten für eine an Offline-Ressourcen (Ladenfläche, Verkaufspersonal etc.) gebundene Wertrealisierung durch den Online-Handel;

- die datenbankbasierte Nutzung des bisherigen Kaufverhaltens von Konsumenten zu gezielter Werbung.

In den 2000er Jahren werden die Möglichkeiten der digitalen Technologien immer systematischer für die Wertrealisierung eingesetzt, die transformierende Kraft der Distributivkraftentwicklung wird sichtbarer und auch außer-marktlich (also gesellschaftlich) wirkmächtiger. Dazu zählen insbesondere:

- die Umwandlung von Formen einer eigentumsübergehenden Wertrealisierung zur andauernden Nutzungswertrealisierung (Streamingdienste, Software as a Service etc.);<sup>13</sup>
- die Entwicklung von Online-Plattformen als Distributionsinfrastruktur, die nicht nur die Gelegenheitsstrukturen für globale Geschäfte ins Unendliche steigern, sondern gleichzeitig über ihre proprietäre Technik und/oder ihre Venture-Capital-getriebene monopolartige Ausbreitung die Wertrealisierung für wenige zentrale Akteure dauerhaft sichern (App-Store, Amazon);
- die Social-Media-basierte Konsumbedarfsweckung und Beeinflussung von Kaufverhalten (via Influencing, viralem Marketing etc.);
- die Vorab-Sicherung des späteren Absatzes durch Open Innovation oder Crowdfunding.

Seit 2015 verstärken autonome Technologien (Künstliche Intelligenz und Machine Learning) diese Trends, ergänzt um Appelle an die Gesellschaft durch die Wirtschaft, sich digitalisierungskonform umzubauen, und an die Politik, die notwendige Infrastruktur (Breitband, 5G) zu liefern sowie Gesetze abzubauen, die die weitere Distributivkraftentwicklung hemmen. Relevant sind dabei:

- die Machine-Learning-basierte Nutzung von Daten des (individuellen oder kollektiven) Kaufverhaltens zur treffsicheren Prognose dazu, wem wann welches Produkt bzw. welche Dienstleistung anzubieten ist;
- die Umwandlung individueller Verhaltensdaten in Waren und die gezielte, algorithmenbasierte Werbung und personalisierte Kundenansprache durch Anbieter (z.B. Psychographics);

---

<sup>13</sup> Solche Geschäftsmodelle, die die dauernde bezahlte Nutzung statt den einmaligen (Ver-)Kauf favorisieren, werden oft nur mit Blick auf rein digitale Artefakte (E-Books, Software-Apps, Musik- und Video-Streaming oder Online-Gaming etc.) diskutiert, können aber über das Internet der Dinge auch zunehmend auf stoffliche Artefakte übertragen werden – von Betreibermodellen im Anlagenbau bis zur Software-basierten Begrenzung der Ladezyklen von Endgeräten oder der Verhinderung einer Reparatur durch nicht-autorisierte Akteure.

- die Veränderung des Wertrealisierungsakts selbst durch seine Stilisierung zum Event oder durch seine nicht spürbare, »smoothe« Integration in das Alltags-handeln (die wieder eingestellten Dashbuttons, Sprachassistenten wie Alexa);
- die angestrebte digitale Kontrolle der gesamten Wertschöpfungs- und Wertrealisierungsprozesse über die Blockchain-Technologie;
- die KI-Nutzung zur situativ und personell gezielten, dynamischen Preisgestaltung.

Trotz dieser Entwicklung zu mehr und variantenreicheren Distributivkräften: Produktivkräfte kommen auch in neuer digitaler Form vor. Die Strategie, Technikentwicklung zunächst auch weiterhin zur Optimierung der Produktion einzusetzen, um immer mehr Produkte immer schneller und mit immer geringeren Kosten zu produzieren und dabei einen maximalen Mehrwert zu generieren, mag so alt sein wie der Kapitalismus – obsolet ist sie nicht. Die Protagonisten der Distributivkräfte und die Experten der Mehrwertrealisierung haben alte Konzepte für einen maximalen Mehrwert perfektioniert. So stellt eine – mittlerweile kritische – Venture-Capital-Managerin fest, dass die Unternehmen im Silicon Valley nicht nur wüssten, wie man »[...] a Lot More Revenue with a Lot Fewer People« ermögliche, von der systematischen Solo-Selbstständigkeit des Uber-Fahrers bis zur lediglich 1,42 US-Dollar pro Stunde verdienenden Foxconn-Arbeiterin (Gavet 2020: 39-42). Vor allem aber verwenden die großen Tech-Unternehmen diese Strategie als Kern ihrer Disruption anderer Bereiche: »But to compete, tech early on identified the cost of labor as among the biggest inefficiencies of its targets.« (Ebd.: 35) Wie wir noch sehen werden, nutzen sie die Digitalisierung auch, um sich von der Last der Produktionsmittel zu befreien – was früher als unverzichtbarer Besitz des Kapitalisten galt, wird heute von Teilen der Plattformökonomie möglichst abgestoßen (siehe auch Kapitel 8.1). Das zeigt schon: So sehr es lohnt, Distributiv- und Produktivkraft analytisch auseinanderzuhalten, so sehr muss man sie theoretisch zusammendenken und wird man ihnen empirisch eng miteinander verschlungen begegnen. Das hat definitorische Konsequenzen und beeinflusst zugleich die Entwicklung von Forschungsfragen.

### 7.3 Produktiv- und Distributivkraftentwicklung – zusammengedacht

Die Begriffe Produktivkraft und Produktivkraftentwicklung (vgl. Kapitel 4.3) werden oft in Unternehmen und in der Wissenschaft gleichgesetzt mit dem technisch Möglichen bzw. Ermöglichen und damit synonym verwendet mit dem auch etwas aus der Mode gekommenen Ausdruck des technisch-wissenschaftlichen Fortschritts. Wer nicht vom technischen Fortschritt spricht, sondern von Produktivkraft oder Produktivkraftentwicklung, will damit meist vor allem auch sig-

nalisieren, dass die Analyse tiefergehender, kritischer und marxistisch ist (auch wenn dieses Versprechen nicht immer eingelöst wird). Dabei ist bei Karl Marx dieser Begriff nie reduziert auf das Technische gedacht gewesen. Das bringt das *Kritische Wörterbuch des Marxismus* so treffend wie schlicht auf den Punkt. Demnach umfasst die Definition von Produktivkraft drei Ebenen:

»1. die Produktivität (der gesellschaftlichen Arbeit); 2. Produktionskapazitäten einer Gesellschaftsformation [...], zu denen die Gesamtheit der Arbeitskräfte und der Produktionsmittel eines Landes oder einer bestimmten Epoche gehören; 3. Das System, das die Arbeitskräfte und die Produktionsmittel miteinander in Verbindung bringt und in dem sich das Verhältnis des Menschen zu den Gegenständen und den Naturkräften ausdrückt.« Der Begriff beziehe sich damit auf »die (produzierenden) Menschen, auf die Gegenstände (die sie zumeist produziert haben und mit denen sie produzieren) und auf die Beziehungen der Menschen zu den Gegenständen, die sich im technischen Wissen und im Wissen überhaupt, d.h. in Technik und Wissenschaft niederschlagen.« (Lefebvre 1987: 1065)

Dieser Lexikoneintrag ist zunächst ganz allgemein formuliert, er stimmt für die Antike wie den frühen Industriekapitalismus, er würde für die verschwundenen Staaten des sogenannten realen Sozialismus ebenso passen wie für den globalen Digitalkapitalismus unserer Tage. Um letzteren aber zu verstehen bzw. analytisch sichtbar zu machen, was ihn unterscheidet von seinem Vorgänger, müssen wir noch etwas tiefer graben.

Stellen wir uns dafür zunächst eine Wirtschaftsordnung vor, in der nur das produziert wird, was real als Bedarf formuliert wird. Die Vision der On-demand-Produktion einer Industrie 4.0 könnte dies theoretisch ja ökologisch sinnvoll herstellen: Das Auto oder die Outdoor-Jacke – alles erst dann produziert, wenn es jemand konkret braucht, und genauso personalisiert wie gewünscht, also wenn Martina Mustermann oder Otto Normalverbraucher die entsprechenden Angaben im webbasierten Konfigurator oder interaktiven Online-Bestellformular gemacht haben. Dann würde aber nicht nur die Produktion der beiden gewünschten Produkte anlaufen, es wäre auch einiges an Transport zu organisieren: erstens zwischen Unternehmen und Produktionsstandorten (weil das Blech vom Stahlwerk zum Autowerk muss und es zum gewünschten Stoff auch den farblich passenden Reißverschluss braucht) und zweitens vom Endhersteller zur stolzen Autokäuferin oder dem Wanderbegeisterten.

In einer global vernetzten Wirtschaft mit differenzierten Wertschöpfungsketten könnte das Management dieses Ineinandergreifens trotzdem hochkomplex und aufwendig sein. Je regionaler und kleinteiliger diese Wirtschaftsordnung organisiert wäre, umso weniger Aufwand wäre vonnöten. Zudem gäbe es in unserer imaginierten Wirtschaftsordnung, um natürliche Ressourcen zu schonen, (hoffentlich) ein

beständiges Abwägen zwischen personalisierungsfähiger Variantenvielfalt und Beschränkung von Auswahloptionen sowie zwischen kleinteiliger Just-in-Time-Zulieferung von Rohstoffen oder Zulieferteilen und Lagerhaltung. Das alles bei oft widersprüchlichen Indikatoren komplexer Ökobilanzen und hoffentlich verbunden mit dem Bestreben, allen in diesen Prozessen tätigen Menschen eine gute Work-Life-Balance zu ermöglichen. All das wäre hoch anspruchsvoll und ohne hoch entwickelte Digitalisierung für ein gutes Management all dieser Zielgrößen gar nicht zu denken.

Aber bleiben wir gedanklich grundsätzlicher und damit einfacher. Rund um die Produktion, zusätzlich zu ihr und ganz allgemein formuliert ginge es dann *um alle gesellschaftlichen, technischen, betrieblichen und institutionalisierten Prozesse, Erscheinungen und Maßnahmen, mit denen die (verteilte) Produktion und Konsumtion – zeitlich, sachlich und geografisch – möglichst bedarfsgerecht und ressourcenschonend zusammengebracht werden.*

Mal ganz abgesehen davon, dass es uns allen ohne die »Hilfe« der Werbung schwerfallen würde, unsere ureigenen Wünsche und realen Bedarfe überhaupt zu formulieren – mehr als diese realen distributiven Aufwände rund um den eigentlichen Produktionsprozess wäre nicht nötig. Sicher würden die distributiven Aufgaben auch in dieser anderen Wirtschaftsordnung mit zunehmendem Komplexitätsgrad mit neuen Tätigkeiten und Berufen einhergehen und mit passenden Betrieben, die sich auf Teilprozesse spezialisieren würden. Dazu gäbe es entsprechende Ausbildungsinstitute oder auch Zertifizierungsdienstleister. Je nach Aufgabe, Arbeitsgegenstand und Arbeitskontext würden sich unterschiedliche Praktiken und soziale Beziehungen entwickeln. All das aber würde – trotz Digitalisierung – keine weitere oder andere Analytik erfordern. Das alte Lexikonzitat aus den 1980er Jahren ebenso wie die dahinterstehenden und noch über hundert Jahre älteren Marx-Zitate würden genauso als Analyseinstrument funktionieren.

Der Autor des Lexikonartikels wie auch Karl Marx selber würden zurecht einwenden: Moment! Man muss zur Produktivkraft aber auch die Produktionsverhältnisse dazu denken, und betrachtet man beides, dann ist man bei der Produktionsweise. Und dann sind wir bei unserer Wirtschaftsordnung und im Kapitalismus angekommen. Im Kapitalismus stimmt der oben kursiv gesetzte Satz natürlich auch. Aber es kommt etwas hinzu, was den Kapitalismus von anderen Wirtschaftsordnungen unterscheidet: Produziert wird vor allem und in erster Linie für den Markt. Das gilt für den frühen und den späten Industriekapitalismus und ebenso für den aktuellen, der so gerne als digitaler Kapitalismus bezeichnet wird.

Greifen wir das Beispiel der Produktpersonalisierung und On-demand-Produktion in einer imaginierten Wirtschaftsordnung noch einmal auf und beziehen es auf den digitalen Kapitalismus. Beides ist technisch möglich, und beides gibt es, wenn auch eher in Nischen. Vor allem aber gibt es viele Autohersteller und

noch viel mehr Textilanbieter. Und sie alle produzieren so viel wie möglich. Nicht nur viel vom Gleichen, sondern auch in immer neuer Vielfalt. Nur so können die Maschinen ausgelastet werden, nur so rentieren sich Investitionen und Innovationen schneller.

Weil aber so viele Unternehmen insgesamt zu viel und zu viel Vielfaches produzieren, wird eines immer schwieriger: Das Ganze braucht auch Konsum- und Zahlungswillige. Damit kommen noch ganz andere Ebenen an distributivem Aufwand hinzu. Aufwand, den es so und in diesem Ausmaß nur im Kapitalismus braucht. Aufwand, der für die alles entscheidende Distribution entsteht, den diese Wirtschaftsordnung ausmacht: Die Ware muss verkauft sein, ihr Wert (der von ganz besonderer Zusammensetzung ist, vgl. Kapitel 3 und 5) muss sich auf dem Markt realisieren. Sonst ist das Ziel der ganzen Unternehmung – Gewinn zu machen – verfehlt. Die Facetten dieser für den Kapitalismus spezifischen Distribution kennen wir alle: Vieles davon durchdringt und bestimmt unser Leben: Werbung und Marktforschung, Zielgruppenmarketing und virales Influencing, zusätzliche (Zwischen-)Lagerung und (Um-)Wege in andere Märkte (oder von und nach günstigeren Produktionsstandorten) oder sogar Entsorgung bei Nicht-Verkauf u.v.m. (vgl. Kapitel 5). Das alles ist auch Distribution, das alles aber erklärt sich vor allem damit, dass eben nicht nur für den (realen und konkret formulierten) Bedarf produziert wird, sondern auch und (quantitativ ganz eindeutig) vor allem für einen angezielten und erhofften maximalen Gewinn. Es sind also Distributionsaufwände, die in diesem Umfang gar nicht existieren würden, stellt man sich eine nicht-kapitalistische Wirtschaftsform vor (was zugegebenermaßen viel Phantasie erfordert – es mangelt doch an realen oder als realisierbar erscheinenden Alternativen).

Im entwickelten Kapitalismus unserer Tage finden immer mehr dieser spezifischen Distributionsaktivitäten mit einem zentralen Ziel statt: Erfolg auf dem Markt. Rund um die Produktion, zusätzlich zu ihr und ganz allgemein formuliert hieße es dann: *Distributivkräfte umfassen alle gesellschaftlichen, technischen, betrieblichen und institutionalisierten Prozesse, Erscheinungen und Maßnahmen, die eine möglichst risikolose und maximale Mehrwertrealisierung auf dem Markt sichern sollen.*

Wollte man aus dieser Perspektive und analog zum oben zitierten Lexikon-Eintrag die Distributivkraft definieren, könnte dies so lauten (alle Änderungen und Ergänzungen im Vergleich zum oben zitierten Originalzitat sind kursiv dargestellt):

»1. die *Distributivität* (der gesellschaftlichen Arbeit); 2. *Distributionskapazitäten* einer Gesellschaftsformation, zu denen die Gesamtheit der mit Distribution befassten Arbeitskräfte (*und Tätigkeiten*) und der *Distributionsmittel* eines Landes oder einer bestimmten Epoche gehören; 3. Das System, das diese Arbeitskräfte und die *Distributionsmittel* [...] in Verbindung bringt (*und diese wiederum mit der Arbeit der Konsumierenden*) und in dem sich das Verhältnis des Menschen zu den

*distribuierten und konsumierten Gegenständen und Naturkräften ausdrückt«. Der Begriff bezieht sich damit auf die »*distribuierenden* Menschen, *auf die Verfahren (mit denen oder über die sie distribuieren oder andere Menschen zum Konsumieren motivieren)* und auf die Beziehungen der Menschen zu den *Prozessen der Distribution/ Konsumtion* und den *distribuierten/konsumierten Gegenständen*, die sich im technischen Wissen und im Wissen überhaupt, d.h. in Technik und Wissenschaft sowie in *Konsumpraktiken* niederschlagen.« (Lefebvre 1987: 1065; kursive Ergänzungen: S.P.*

Dies wiederum ließe sich fast schon durchdeklinieren in eine Art Forschungsprogramm, denn dazu lassen sich schnell operationalisierbare Fragen entwickeln und mit bestehenden oder neu zu entwickelnden Indikatoren bzw. zu erhebenden Daten abbilden.

So ließe sich für die *Distributivität* ökonomisch fragen, wie viel Wert (im Vergleich zu angewandten Aufwänden) realisiert wird. Und konkreter könnte man der Frage nachgehen, wie viele Waren/Dienstleistungen zum Ort/Zeitpunkt ihrer Konsumtion »*transportiert*« werden. Auch interessant wäre das Verhältnis von produzierten, aber nicht realisierten Werten oder das Verhältnis von durch Distribution gestiftetem Konsum zu unabhängig davon bestehenden, aber nicht befriedigten Bedarfen.

Auch zur Dimension der *Distributionskapazitäten* einer Gesellschaftsformation oder Volkswirtschaft ließen sich messbare Zielgrößen denken: Wie hoch ist der Anteil der mit Distribution befassten Arbeitskräfte und Qualifikationen, und wie hoch ist der Anteil der auf Distribution gerichteten Tätigkeiten innerhalb anderer Arbeit/Berufe. Wie stellt sich das Verhältnis dar zwischen zur Distribution verwendeten Distributionsmitteln und den verwendeten Produktionsmitteln in der Produktion? Oder auch das Verhältnis zwischen den zur Distribution verwendeten Distributionsmitteln und den erfolgreich distribuierten Werten? Schließlich könnte es ganz generell um das Verhältnis zwischen dem produzierten und dem erfolgreich distribuierten Wert gehen.

In der dritten Ebene würde sich der Blick auf die *Beziehung der Arbeitskräfte* zu den verwendeten Distributionsmitteln richten. Dazu wären Vergleiche hilfreich zwischen Arbeitskräften in der ökonomischen Distribution, der realen Distribution und der Produktion, etwa im Hinblick auf Unterschiede und Gemeinsamkeiten in Einkommen, Qualifizierung, Arbeitsvermögen, Arbeitsqualität und Ähnliches, aber auch bezogen auf Einstellungen und Bewusstsein. Außerdem wären die Beziehungen der konsumierenden Menschen zu den Distributionsmitteln und -gegenständen, ihre Konsumpraktiken und -motive von Interesse. Und da, wo Menschen in beiden Rollen auftreten, ginge es auch um die Spannungen zwischen dem Menschen als Konsument und als Distribuent. Hier, aber mit einer Schnittstelle zum nächsten Punkt, wären der Einfluss der Distributivkraftent-

wicklung auf die Produktivkräfte und -entwicklung und die Wechselwirkung zwischen beiden zu beleuchten.

Auf institutioneller und struktureller Ebene kämen noch weitere Forschungsfragen zur *Beziehung zwischen Distributionskapital und Produktionskapital* hinzu: Etwa im Hinblick auf ökonomische Beziehungen wie Konkurrenz, Kapitalisierung und Markt(gestaltungs)macht und industrielle Beziehungen. Aber auch Fragen der Einbettung wie politische Gestaltungsmacht, Lobbyeinfluss, Legitimierungsformen, sozialer Status. Analog ließen sich diese Fragen ausweiten auf die *Beziehung zwischen eher distributiv und eher produktiv erfolgreichen Volkswirtschaften*. Die Unternehmens- und Volkswirtschaftsebene verbände sich dann bei der Forschung zu *Ausprägungsformen von Distributiv- und Produktivkräften entlang globaler Wertschöpfungsketten*.

