

3. Eine erste Leerstelle: Wert im digitalen Kapitalismus

Möchte man das bislang am stärksten von digitalen Technologien geprägte Zeitalter über diese Beobachtung hinaus interpretieren und zumindest die Konturen eines neuen Kapitalismus sichtbar machen, kommt man nicht umhin, zunächst auf grundlegende ökonomische Prozesse zu blicken. Haben sich diese Prozesse im Kern geändert? Oder sehen wir nur neue Optionen und Phänomene innerhalb bekannter ökonomischer Prozesse? Dabei ist dieses »nur« nicht falsch zu verstehen: Niemand hat meines Wissens einen »Supermarkt-Kapitalismus« ausgerufen, als die sogenannten Tante-Emma-Läden verschwanden. Trotzdem war ein dramatischer kultureller Wandel festzustellen, etwa in den Konsumtionsformen, in den Nahrungswertschöpfungsketten, bei den Akteuren und Arbeitsbedingungen, der zahlreiche ökonomische und gesellschaftliche Folgen nach sich zog – bis hin zur Nutzung der Supermarktidee im ideologischen Kampf der Systeme während des Kalten Krieges (vgl. Hamilton 2018). Dennoch ist die Frage angebracht, ob sich im digitalen Kapitalismus grundsätzliche ökonomische Mechanismen verändern.

Alle im vorangegangenen Kapitel vorgestellten Analysen kreisen letztlich um diesen Aspekt, allerdings ohne zu einem schlüssigen Ergebnis zu gelangen. Offen bleibt auch die für jede Kapitalismusanalyse – auch des digitalen Kapitalismus – gleichermaßen zentrale Frage, wo und über welche Mechanismen *Wert* entsteht. Bei Dan Schiller spielt diese Ebene praktisch keine Rolle (auch wenn er die profitierenden Akteure sehr wohl benennt), allenfalls thematisiert er kritisch die aus seiner Warte unter Ideologieverdacht stehenden *value chains* (im Gegensatz zu den von ihm präferierten *commodity chains*). Michael Betancourt richtet den Blick auf die Inwertsetzung des Verhaltens auf Social-Media-Portalen, setzt aber unpräzise Wert und Tauschwert in eins. Damit bleibt bei ihm unklar, ob und wo genau Wert im digitalen Kapitalismus neu oder anders zu betrachten wäre. Eine recht ähnliche Perspektive findet sich bei Philipp Staab. Wo und wodurch neuer Wert entsteht, bleibt in seiner Lesart unerheblich, das nämlich passiere auf dem Markt. Nur die Form der Märkte ändere sich, und zwar von neutralen Händlermärkten zu proprietären Märkten, und damit auch, was angeeignet wird: Hier sind es die Profite der Produzenten, dort die Renditen der Marktbesitzer.

Wir starten daher in diesem Kapitel bewusst genau dort: bei der Frage des Werts. Dafür holen wir uns Unterstützung bei Mariana Mazzucato (Kapitel 3.1). In ihrem Buch *The Value of Everything* (2018) setzt sie sich u.a. mit dem Wert auseinander und damit, wie und wo er entsteht. Sie entlarvt dabei einiges als Ideologie, was üblicherweise in den Business Schools dieser Welt als Erklärung angeboten wird. Diese Perspektive ergänzt und hinterfragt die Thesen von Dan Schiller, Michael Betancourt und Philipp Staab. Vor allem aber öffnet sie mit dem Blick auf die Wertgenese die Tür zu tiefergehenden Überlegungen. Deutlich wird, dass wir in einer Welt leben, in der die Realität der Wertentstehung und die Deutung dieser Mechanismen verdreht zueinander, zumindest aber einseitig interpretiert werden. Dies zu durchbrechen ist entscheidend für eine Analyse des Kapitalismus in digitalen Zeiten. Im zweiten Schritt (Kapitel 3.2) gehen wir kategorial noch etwas tiefer, sozusagen in den Wert »hinein« und betrachten die zwei Seiten des Werts im Kapitalismus: Gebrauchs- und Tauschwert. Mit Scott Lash (2002) stellen wir die Frage, ob diese – oder genauer: das Verhältnis zwischen ihnen – im digitalen Kapitalismus an ihr Ende gekommen sind. Beide Seiten des Werts, so wird sich zeigen, bleiben auch im digitalen Kapitalismus erhalten, ebenso das widersprüchliche Verhältnis zwischen ihnen, das sich nicht auflöst, sondern sogar wieder stärker sichtbar wird. Über die Kategorien Wert sowie Gebrauchs- und Tauschwert kommen wir der Analyse des digitalen Kapitalismus einen wesentlichen Schritt näher und es entfalten sich die offenen Fragen (Kapitel 3.3). Damit bildet das dritte Unterkapitel eine Art Scharnier zur Entwicklung meiner zentralen These: der gestiegenen Bedeutung der Distributivkräfte, deren Fundierung wir uns im Anschluss widmen.

3.1 Mazzucato oder die Wiederentdeckung des Werts

In der Debatte um den Kapitalismus in digitalen Zeiten wird oft die in London lehrende Ökonomin Mariana Mazzucato zitiert. Sie hat aufgezeigt, wie vieles an vermeintlich unternehmerischer Innovationskraft des Silicon Valley und (nicht nur) der Digitalökonomie letztlich staatlich und damit aus der öffentlichen Hand subventioniert war und ist (vgl. Mazzucato 2015, 2018: 189-228). Anders als den hier schon vorgestellten Autoren, die sich auf das Digitale im aktuellen Kapitalismus konzentrieren, geht es Mazzucato aber um die ökonomischen Logiken und Prozesse und eine veränderte Rolle des Staates. Dieser wird als *Entrepreneurial State* – also selbst unternehmerisch – tätig und trägt die Investitionsrisiken, während die Privatwirtschaft erst einsteigt, wenn weitgehend risikolose Gewinne einzufahren sind. Das Digitale ist dabei nur ein Beispiel, neben etwa der Pharmaindustrie (vgl. Mazzucato 2015: 70-73 und 87-90; 2018: 207-213) oder »grüner« Technologie (vgl. 2015: 121-152 und 153-178).

Mazzucato untermauert die digitalen Phänomene des aktuellen Kapitalismus mit vielen empirischen Beispielen, die immer wieder die gleiche Dynamik belegen: Die Risiken trägt der Staat, die Gewinne kommen der Privatwirtschaft und ihren Investoren zugute. Wie schon Dan Schiller (vgl. Kapitel 2.1) beginnt Mazzucato mit dem US-Verteidigungsministerium und den Anfängen des Internets (vgl. 2015: 80-85) und zeigt Ähnliches für eine Reihe von Technologien, die iPhone und iPad erst möglich machten (vgl. ebd.: 93-120). Mazzucato geht es in ihrer Analyse vor allem um eine normativ erwünschte, neue Rolle des Staates, der nicht nur die Voraussetzungen für Innovationen schafft, sondern im Erfolgsfall auch von ihnen profitiert. Ihre Beispiele überzeugen nicht durchgängig und in jedem Detail, was ökonomische Schulen, die den freien Markt und einen möglichst kleinen Staat präferieren, auch gerne kritisieren (vgl. etwa Mingardi 2015). Der Kern ihres Arguments bleibt aber unberührt: Innovation ist nicht nur alleinige Folge unternehmerischen Handelns, sondern erfordert ein ermöglichendes, gesellschaftliches und institutionelles Setting. Karl Marx würde dieses Setting als Produktivkraftentwicklung fassen – wir kommen darauf zurück (Kapitel 4.1).

Mazzucato geht es also um die Dynamik an sich, die für sie aber kein grundsätzliches Phänomen dessen ist, was Dan Schiller den digitalen Kapitalismus nennt. Auch in ihrem Buch über den Wert spielt das Digitale eine Nebenrolle und ist nicht die erklärende Variable. Ja, auch Mazzucato thematisiert die Dynamiken von Netzwerkeffekten, die Bedeutung der »First Movers«, die Quasi-Monopolstellung von Google, Facebook & Co. und die marktschaffende Basis, die mit digitalen Plattformen einhergeht (vgl. 2018: 213-219). Sie hält sich aber mit diesen vom Feuilleton über Paul Mason bis Philipp Staab geteilten Beobachtungen nicht auf. Mazzucato unterscheidet ganz grundsätzlich zwischen Wertschöpfung und Wertabschöpfung und blickt aus dieser Perspektive auf die Phänomene der digitalen Ökonomie – insbesondere der Plattformökonomie (vgl. ebd.: 219-221). Sie schlägt vor, aus der Mode gekommene ökonomische Differenzierungen zwischen produktiver und unproduktiver Arbeit anzulegen (vgl. ebd.: 220). Wir befassen uns gleich noch ausführlicher mit Mazzucatos analytischen Kategorien, festzuhalten ist an dieser Stelle aber ihr wichtiges Argument, dass die Arbeit, mit der Google & Co. Einnahmen und Profite generieren – nämlich Werbeeinnahmen –, eigentlich unproduktiv sei, weil sie dem geleisteten Produktiven (die Suchanfrage auf Google, die gepostete Nachricht auf Facebook) selbst keinen Wert hinzufügt. Der eigentliche Wert, den Google & Co. extrahieren, speise sich aus dem Nicht-Wirtschaftlichen: Die öffentliche Hand finanziert weiterhin die Infrastruktur – vom Internet bis zu 5G-Netzen – und das Verhalten der Nutzerinnen und Nutzer bildet die unbezahlte produktive Kollektivbasis. Mazzucato beschreibt diese Prozesse nicht nur, sie setzt sich eine ökonomisch-analytische Brille auf und kritisiert die herrschende Logik, nach der die immensen Werbeeinnahmen der Internetgiganten im Bruttosozialprodukt als etwas Produktives gemessen werden, obwohl

sie im eigentlichen Sinn selbst unproduktiv sind. Und sie kritisiert, dass auch die durch Big Data kollektiv erst ermöglichte Innovation privatwirtschaftlich angeeignet wird.¹

Es lohnt sich, Mazzucatos erneuertem wie neuem Blick auf den Wert und seine Bedeutung noch etwas weiter zu folgen, den sie in ihrem Buch *The Value of Everything* (2018) entfaltet. Zum einen zeigt sich in ihrer kurzen Geschichte des Werts (vgl. 2018: 21-56), wie die ökonomische Theorie den Wert zunächst in Hinblick auf einen kollektiven, fast existenziellen Nutzen und über die zu leistende Arbeit definiert: Während die Merkantilisten ab dem 16. Jahrhundert Wertschöpfung auf lebensnotwendige Güter (wie Nahrung oder Wohnung, aber auch Gold) beschränken (vgl. ebd.: 21-28), betrachten die Physiokraten ab dem 18. Jahrhundert den Arbeitsaufwand in der Landwirtschaft und den Boden als Quelle der Wertschöpfung (vgl. ebd.: 28-33). Die Klassiker des 19. Jahrhunderts wie Adam Smith und David Ricardo konzentrieren sich auch auf den Arbeitsaufwand (vgl. ebd.: 33-47), sie erweitern den Blick aber auf die Bedeutung der Maschinen und der Industrie. Im gleichen Zeitraum zeigt Marx (vgl. ebd.: 47-55) dann, *warum* (und nicht nur, dass) menschliche Arbeit der entscheidende Hebel ist, um Werte zu schaffen.

Zunächst klärt Mazzucato die grundlegenden Ansichten von Marx zur Wertschöpfung. Deren Quelle ist für ihn ausschließlich menschliche Arbeit. Hier bestimmt sich der Wert und hier entsteht Marx'berühmter Mehrwert, nämlich aus der Differenz zwischen dem in Lohnarbeit geschaffenen Wert und dem für die Arbeitszeit ausbezahlten Lohn. Kapitalisten eignen sich diesen Mehrwert an, sie erzeugen also ihren Profit, indem sie die Arbeiterinnen und Arbeiter ausbeuten. Mazzucato betont an dieser Stelle, dass die »production boundary« bei Marx anders verläuft als beispielsweise bei Adam Smith (2018: 8-11).

Die Verschiebung der »production boundary« ist eine der zentralen Thesen Mazzucatos. Sie leitet sich aus der kurzen Geschichte des Werts in der ökonomischen Theorie ab und hängt mit dieser eng zusammen. In beiden Fällen wird de-

1 Shoshana Zuboff argumentiert ökonomisch ähnlich, konzentriert sich aber auf das Nutzungsverhalten: Sie analysiert dieses als einen Verhaltensüberschuss (*surplus*), der ursprünglich gar nicht im Fokus der Digitalkonzerne (allen voran Google) stand. Gemeint sind mit diesem »behavioral surplus« (2019: 63-98) angefallene Verhaltensdaten, die nicht mehr allein zur Verbesserung der Dienste verwendet werden (vgl. ebd.: 75) und alle Ebenen unseres Verhaltens umfassen können, »our voices, personalities and emotions« (ebd.: 8). Zu ergänzen wären meiner Ansicht nach noch Daten, die nicht mit Verhalten, sondern mit dessen Voraussetzung – nämlich Leben – zu tun haben: Vitalzeichen wie Pulsschlag, Schlafrhythmus oder Herzratenvariabilität. Zuboff zeichnet nach, wie auch Google erst im Laufe der Zeit versteht, was aus diesem Verhaltensüberschuss zusammen mit »data science, material infrastructure, computational power, algorithmic systems, and automated platforms« entstehen kann: »an unprecedented and lucrative brew«. Und mit diesem lukrativen Gebräu werde der Verhaltensüberschuss zum »cornerstone« für eine neue Art des Handels (ebd.: 83).

finiert, was bzw. wer produktiv (im Sinne von wertschöpfend) und was bzw. wer unproduktiv (wertabschöpfend) sei. Auf welcher Seite dieser Grenze eine Branche, ein Beruf, eine gesellschaftliche Sphäre oder eine Klasse verortet ist, entscheidet dann darüber, ob man es mit »Makers« oder »Takers« zu tun hat. Und dies wiederum hat weitreichende Folgen für den gesellschaftlichen Status und die ökonomischen Möglichkeiten der oder des jeweils Zugeordneten. Mazzucato sieht in dieser Zuordnung eine der zentralen Ursachen sozialer Ungleichheit. Vor allem deshalb, weil das Abschöpfen von Wert für »Makers« als legitim gilt und damit automatisch den »Takers« nur zugestanden wird. Die deutschsprachige Übersetzung des Buchuntertitels macht dies mit »Schöpfern und Abschöpfern« (2019) noch deutlicher als das »Making and Taking« im Original.

Mit ihrer historischen Darstellung, wie die Wertdefinition zunächst umgedeutet wird und dann verschwindet, will Mazzucato vor allem eines zeigen: Wo die Grenze zwischen dem Produktiven und dem Nicht-Produktiven, zwischen den Wertschöpfenden und den Wertabschöpfenden, verläuft, ist das Ergebnis von Zuschreibungen, von Narrativen und von Ideologie – und keineswegs Folge einer ökonomisch eindeutigen Tatsache. Mieten,² die eindeutig außerhalb der Produktionsgrenze liegen, sind damit im Verständnis der klassischen Werttheorie »*unearned income*« (unverdientes Einkommen), während Gewinne innerhalb der Produktionsgrenze verortet und damit als verdient angesehen werden: »Profits were instead the returns earned for productive activity inside the boundary.« (Mazzucato 2018: 9)³

Mazzucato interessiert jeweils, wo und mit welcher Begründung die Grenze zwischen dem Produktiven und dem Unproduktiven gezogen wird, und referiert dazu die innerhalb der ökonomischen Klassik bekannten Unterschiede: Für Marx sei Arbeit für das Kapital immer produktiv, weil sie Mehrwert und damit Profit generiere – selbst die Arbeit, die sich auf die Zirkulationssphäre richte. Anders als Smith, der Produktionsarbeit als produktiv, Dienstleistungsarbeit jedoch als unproduktiv einsortierte, erkenne Marx die »Produktivität« beider Bereiche für das Kapital an und trenne eben nicht entlang von Tätigkeiten, Berufen oder Branchen. Bei Smith wäre beispielsweise die Facharbeiterin am Band in der Autoproduk-

2 Mazzucato verwendet hier das Wort »rent«, was alle möglichen Formen des regelmäßigen Einkommens für die Bereitstellung oder Nutzung von etwas (sei es Wohnraum, Lizenzen oder zeitlich begrenzte Nutzungsrechte) einbezieht. Folgte man dieser Definition, wären in der Digitalökonomie auch Streaming- oder SaaS-Angebote »rent« und damit unproduktives und unverdientes Einkommen. Karl Marx verwendet auch den Begriff Rente für unproduktives Einkommen, z.B. für Rendite aus Finanzspekulationen.

3 Sie bezieht sich hier in einer Endnote auf ein in den 1960er Jahren erschienenen Buch über die physiokratischen Theorien. Ein Blick in das Buch von Ronald L. Meek zeigt, dass das Wording in dieser ökonomischen Schule noch eingängiger war, da die unproduktiven Bereiche auch als »steril« bezeichnet wurden (2008: 20).

tion produktiv, der Betriebswirt im Marketing des gleichen Unternehmens aber nicht; für Marx dagegen erfüllen beide im Sinne des Kapitals eine produktive Rolle, die Facharbeiterin eben innerhalb der Produktionssphäre und der Betriebswirt innerhalb der bzw. auf die Zirkulationssphäre gerichtet. Wir werden später der Marx'schen Argumentation weiter folgen und dabei versuchen zu klären, warum – um bei diesem Beispiel zu bleiben – die Tätigkeit der Facharbeiterin für die Wertgenese (oder in Mazzucatos Worten: die Wertschöpfung) ebenso unverzichtbar ist wie die des Betriebswirts für die Wertrealisierung auf dem Markt. Der »vorne« geschaffene Wert kann »hinten« nur abgeschöpft werden, wenn er auf dem Markt auch verkauft wird. Ein zentrales, hier entwickeltes Element ist, dass die Wertgenese – u.a. auch mithilfe der Digitalisierung – bereits bis an die Grenze optimiert wurde, und daher die Wertrealisierung für Unternehmen zunehmend strategisch bedeutsam ist und zahlreiche der aktuellen Phänomene der Digitalökonomie in ihrem Geschäftsmodell genau hierauf zielen: die Wertrealisierung auf dem Markt zu sichern und zu optimieren. Für meine These ist Mazzucatos Wiederentdeckung des Werts daher die hilfreichere Perspektive als Dan Schillers Analysen zum digitalen Kapitalismus oder deren Erweiterung durch Philipp Staab in Bezug auf die Generierung von Märkten.

Denn Mazzucato zeigt vor allem auch, wie sich der Blick der ökonomischen Theorie auf den Wert historisch zunächst inhaltlich weiter verändert, um schließlich sozusagen ganz zu verschwinden. Bis zu den Klassikern der Werttheorie wie Smith, Ricardo und Marx und damit über Jahrhunderte hinweg steht die Diskussion um die Bestimmung und die Quellen der Wertschöpfung im Zentrum ökonomischer Theoriebildung. Dann aber verschiebt sich die Debatte, nicht um die Kategorie erneut inhaltlich anders zu füllen oder weiter auszudifferenzieren, sondern sie »virtually vanished from economics departments« (Mazzucato 2018: 8). Was jahrhundertlang Gegenstand lebendiger wissenschaftlicher Auseinandersetzungen und Kern widerstreitender ökonomischer Schulen war, weicht der »intellectual impoverished idea of value [...] that value is determined by the dynamics of price, due to scarcity and preferences« (ebd.). Vollzogen wird diese Verschiebung von den Marginalisten der Neoklassik im 20. Jahrhundert (vgl. ebd.: 57–74), die den Wertbegriff subjektivieren: Wert hat dann, was Einzelne für sich als wertvoll ansehen. Die schon immer unterstellte Knappheit eines Gutes wirkt zudem wertsteigernd. Weil etwas begrenzt verfügbar ist, wird es begehrt – Angebot und Nachfrage werden zu den entscheidenden Faktoren. Wert ist nicht mehr Folge eingegangener Arbeit, sondern der Preis zählt – »what is bought has value« (ebd.: 11). Sie kritisiert damit die Verkürzung auf einen Wertbegriff, wie wir ihn als leitend in den Analysen von Philipp Staab identifiziert haben (vgl. Kapitel 2.3).

Mazzucato geht es damit um eine Makro-Analyse des aktuellen Kapitalismus und vor allem auch um das veränderte Verhältnis zwischen Finanz- und Realwirtschaft. Sie befasst sich in ihrem Buch zum Wert daher auch kritisch mit den

Venture-Capital-Dynamiken und den Innovationszuschreibungen von Entrepreneuren und führt Beispiele der digitalen Ökonomie und insbesondere des Silicon Valley an (2018: 189-227). Dennoch: Die Analyse oder gar das Ausrufen eines digitalen Kapitalismus ist nicht ihre Absicht. Im Zentrum ihrer Betrachtung steht der Kasinokapitalismus (vgl. ebd.: 135-160) und die Kritik an volkswirtschaftlichen Indikatoren, die Zusammenhänge zwischen der Wertgenerierung und der Wertabschöpfung verschleiern. Mit theoretischer Präzision und empirischen Analysen legt sie dar, wie umfassend die Anlagelogik der Finanzwelt in den modernen Kapitalismus übernommen wurde und wie sich dies auf die Wirtschaft, die Gesellschaft und den öffentlichen Sektor auswirkt: »Asset management has grown into one of modern capitalism's defining characteristics.« (Ebd.: 159) Ob damit das Digitale eine neue Phase des Kapitalismus auslöst, beantwortet sie nicht. Sie zeigt aber einen Weg auf, der uns weiterführt: Will man den Veränderungen des Kapitalismus auf die Spur kommen, lohnt es sich, sich zunächst von den Phänomenen wegzubewegen und mit grundsätzlichen ökonomischen Begriffen zu starten. Mazzucato hat die Aufmerksamkeit auf den Wertbegriff gelenkt, und diesen produktiven Fußstapfen folgen wir noch eine Weile. Wir greifen dabei ihre Empfehlung auf, sich mit der Werttheorie von Karl Marx zu befassen, habe diese sich doch in seinen Händen zu einem machtvollen Analyseinstrument nicht nur der Ökonomie, sondern der Gesellschaft entwickelt: »In Marx's hands, value theory became a powerful tool for analysing society.« (Ebd.: 57) Aber statt vom Wertbegriff ausgehend in Makrozusammenhänge zu blicken, führt uns die Analyse zunächst sozusagen noch einmal tiefer in den Wertbegriff hinein, nämlich zu den beiden Seiten einer Ware: zum Gebrauchs- und Tauschwert.

3.2 Wer vom Wert redet ...

Den vorgestellten einschlägigen Diagnosen des digitalen Kapitalismus zufolge wird alles abstrakter und immaterieller – nur Dan Schiller weist auf die materielle Seite des Internets hin. Allerdings lassen sich auch vielfältige, empirisch belegte und theoretisch fundierte Gegenargumente finden, von Ursula Huws' Kritik am Mythos der »weightless economy« (1999) bis zur These einer materiell-virtuellen, allumfassenden Megastruktur des *The Stack* von Benjamin Bratton (2016). Dieser Strang der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit dem digitalen Kapitalismus verläuft aber eher am Rande und wird vor allem außerhalb der wissenschaftlichen Debatte kaum wahrgenommen. Wieso also breitet sich die Überbetonung des Immateriellen weiter aus? Wieso erhalten solche Diagnosen die größere Aufmerksamkeit, die das Abstrakte und davon wiederum oft nur einen Ausschnitt betrachten, etwa die Plattformökonomie (wie Philipp Staab 2019) oder die sozialen Medien (wie Michael Betancourt 2015)?

Neben vielen möglichen Erklärungen, die eher mit Verlagsmarketing und Medienrezeption zu tun haben dürften, fällt an den oben (Kapitel 2) vorgestellten Analysen des digitalen Kapitalismus – mit Ausnahme von Mariana Mazzucato (2018) – zumindest eines auf: Alle operieren mit marxistischen Begriffen, allerdings nicht präzise. Teils werden nur Fragmente aus seiner *Kritik der politischen Ökonomie* übernommen, die in die eigene Argumentation passen. Teils werden einzelne Begriffe verwendet, ohne sie als Analyseinstrument aktiv einzusetzen.

Verloren geht dabei, was die politische Ökonomie eines Karl Marx ausmacht: ein umfassender analytischer und dialektischer Blick. Lediglich Mariana Mazzucato weist mit ihrer Analyse des Werts in diese Richtung. Dan Schiller sieht und beschreibt zwar das Materielle des digitalen Kapitalismus und betont damit die »andere« Seite des Immateriellen – bindet aber den Widerspruch zwischen dem Materiellen und dem Immateriellen nicht aktiv in eine dialektische Analyse ein. Philipp Staab und Michael Betancourt bleiben ganz auf der Seite des Immateriellen und definieren das Materielle als zum alten industriellen Kapitalismus gehörig. Eine solche einseitige Interpretation des digitalen Kapitalismus findet sich häufig. Oft mag dies schlicht der Faszination des Neuen geschuldet sein und dem Bemühen, dieses zu verstehen. In anderen Analysen aber wird nicht nur eine gemeinsame Betrachtung von Immateriellem und Materiellem *innerhalb* des digitalen Kapitalismus abgelehnt, sondern angesichts des Digitalen gleich die ganze Idee der Dialektik für überholt erklärt.

So ist etwa für Scott Lash (2002)⁴ mit dem ausgerufenen Ende der Industriegesellschaft auch die gesamte Dialektik (von Hegel über Marx bis zu den französischen Poststrukturalisten) veraltet. Er illustriert dies am »Dualismus« von Gebrauchs- und Tauschwert. Dieser kennzeichne die Industriegesellschaft und sei damit automatisch ein Anachronismus in der Informationsgesellschaft (der 2002 noch gebräuchliche Terminus). Der althergebrachte, materielle Waren produzierende Kapitalismus sei noch getrieben gewesen vom Gegensatz von Gebrauchs- und Tauschwert. Das Transzendente als Sphäre des Gebrauchswerts stehe dabei dem Empirischen, der instrumentellen Rationalität des Tauschwerts, gegenüber (vgl. ebd.: 9). Abgesehen von der mit nichts begründeten Kühnheit, ausgerechnet den Gebrauchswert in die Transzendenz zu entlassen und damit außerhalb unserer sinnlichen Erfahrbarkeit zu verorten (wie sich dann Gebrauchsnutzung vollziehen könnte, bleibt offen), scheint Lashes Argumentation aus zwei weiteren Gründen zu kurz gegriffen:

4 Mit der Behauptung von Scott Lash, dass sich der Dualismus von Gebrauchs- und Tauschwert auflöse, habe ich mich bereits im Rahmen zweier Artikel (2010, 2006) beschäftigt, von denen der erste wiederum teils auch in meine kumulierte Habilitationsschrift (Pfeiffer 2008b) eingegangen ist.

Erstens hat der Kapitalismus gerade in der Hochphase seiner Industrialisierung neben materiellen Waren immer auch und massenhaft Immaterielles produziert: Dienstleistungen, Produkte geistiger Arbeit, Informationen und ganze Systeme kultureller Praxen der Verwissenschaftlichung. Jede Vereinseitigung, die dem Alten das Materielle und dem Neuen das Immaterielle zuweist, vernachlässigt, dass empirisch zunächst einmal ohne Frage beides in beiden Phasen des Kapitalismus vorhanden ist.

Zweitens bleibt komplett unbegründet, warum sich der Dualismus von Gebrauchs- und Tauschwert in der Informationsgesellschaft auflöst, auch hier scheint es wieder und irgendwie die reine Dominanz des Immateriellen zu sein: »But the logic of informationalization is altogether different. Unlike the logic of commodification, it is not dualist. It is an immanentist logic. It explodes and partly marginalises the exchange value/use value couple.« (Lash 2002: 9)

Während die Logik der Kommodifizierung – also der Prozess des Zur-Ware-Werdens bzw. -Machens – noch den Dualismus von Gebrauchs- und Tauschwert aufweise, würden diese beiden mit der Informatisierung unwichtig, einfach wegen einer der Information innewohnenden Logik und der Fülle an Informationen. Diese Argumentation ist wenig überzeugend. Offensichtlich kann das Digitale vor allem eines gut: kommodifizieren. Seit Beginn des Kapitalismus explodiert die Warenförmigkeit, breitet sich aus und erfasst immer mehr Bereiche und Sphären des menschlichen wie sozialen Lebens und macht dieses im wahrsten Sinne des Wortes berechenbar. Das ist keine Erfindung des digitalen Kapitalismus, aber die Kommodifizierung erreicht mit der Digitalisierung bisher ungekannte Ausmaße. Shoshana Zuboff (2019) hat jüngst mit ihrem Buch zum Überwachungs-kapitalismus pointiert entfaltet, was wir alle tagtäglich leben und erleben: wie die aktuelle Stufe der Digitalisierung selbst einzelne soziale Mikro-Handlungen oder Äußerungen des Menschen in Waren transformieren kann. Das spräche also eher dafür, dass sich die Bedeutung des Gegensatzes von Gebrauchs- und Tauschwert ausweitet. Lash erklärt seine gegenläufige These nicht, offen bleibt bei ihm, wie und warum gerade die Digitalisierung den Gebrauchs- und den Tauschwert auflösen sollte. Stattdessen schildert er Erscheinungen dieses Auflösungsprozesses, alles nämlich werde »disembedded«, also entbettet: Akteure, Menschen, Nicht-Menschen, Netzwerke, kulturelle und materielle Objekte und vor allem – und im Kreis argumentiert – die Information. Lash wendet damit die Marx'sche Theorie unpräzise an, auf die er sich gleichzeitig beruft. Wohlgermerkt, mit unpräzise meine ich nicht, dass man Marx bibelartig und unverrückbar zu rezipieren habe. Man darf und man soll ihn sogar vom Sockel stoßen, wenn die Welt sich entsprechend verändert und bisherige Kategorien nicht mehr greifen. Marx selbst wäre

der Erste, der genau das täte – seine bekannte Selbstbeschreibung »Alles, was ich weiß, ist, dass ich kein Marxist bin« ist keine Koketterie.⁵

Lash ist bereits bei seinem zentralen Thema unpräzise, verwendet er doch Dualismus und Dialektik synonym. Dabei ist zwischen beiden Begriffen genau zu unterscheiden. Dualismus fasst zwei Sachverhalte oder Merkmale, die »klar und deutlich als wesensverschieden auszumachen sind« wie etwa Fisch und Fleisch, oft aber werde diese Verschiedenheit »unter der Hand« als eine Entgegensetzung interpretiert (vgl. Ritsert 1997: 76). Bei der Dialektik gilt es dagegen, »die *dialektische* Einheit von der *logischen* Identität« abzugrenzen (Lefebvre 1967: 52; Hervorh. i. O.). Die analytische Unterscheidung zwischen Dialektik und Dualismus sei allerdings nicht einfach, denn wer mit Dialektik umgehe, komme zwar nicht umhin, auch dualistische Begriffe zu verwenden, das dialektische Denken aber vermeide die »Fallgrube des Dualismus«; denn in der Dialektik gehe es um »entgegengesetzte Elemente innerhalb einer Totalität« und die »Beziehung zwischen den entgegengesetzten Elementen [ist] *interner* Art.« (Israel 1979: 98; Hervorh. i. O.)

Das kann man als philosophische Spitzfindigkeiten und akademisches Geplänkel abtun. Und für den eigenen nächsten Einkauf bei Amazon ist es tatsächlich ohne praktische Bedeutung. Für die Frage aber, ob der digitale Kapitalismus im Kern etwas anderes ist als sein industrieller Vorgänger, ist diese Unterscheidung zwischen Dualismus und Dialektik grundlegend. Warum?

Der Dualist sieht Tauschwert und Gebrauchswert als zwei unterschiedliche Ausprägungen einer Ware an. Damit kann sich die eine ändern, ohne dass es die andere betreffen muss. Die Dialektikerin sieht Gebrauchswert und Tauschwert in einen ewigen Kampf verstrickt. Sie stehen für grundsätzlich Unvereinbares – Qualität vs. Quantität – und sie können dennoch nicht ohne einander.

5 Im Original: »Tout ce que je sais, c'est que je ne suis pas Marxiste.« (Engels 1967: 436) Dieser Ausspruch findet sich in einem Brief von Friedrich Engels. Darin beschreibt er, wie Marx sich kritisch von den »Marxisten« seiner Zeit in Frankreich absetze; Engels kritisiert selbst mit Blick auf die Debatte in Deutschland: »Überhaupt dient das Wort ›materialistisch‹ [...] vielen jüngeren Schriftstellern als eine einfache Phrase, womit man alles und jedes ohne weiteres Studium etikettiert, d.h. diese Etikette aufklebt und dann die Sache abgetan zu haben glaubt.« Dabei gehe es doch um eine »Anleitung beim Studium«, nicht aber um einen »Hebel der Konstruktion« (ebd.). Es gehe darum, die »Daseinsbedingungen der verschiedenen Gesellschaftsformationen« im Einzelnen zu untersuchen, »ehe man versucht, die politischen, privat-rechtlichen, ästhetischen, philosophischen, religiösen etc. Anschauungsweisen, die ihnen entsprechen, aus ihnen abzuleiten. Darin ist bis jetzt nur wenig geschehn, weil nur wenige sich ernstlich darangesetzt haben. [...] Statt dessen aber dient die Phrase des historischen Materialismus (man kann eben *alles* zur Phrase machen) nur zu vielen [...] dazu, ihre eignen relativ dürftigen historischen Kenntnisse – die ökonomische Geschichte liegt ja noch in den Windeln! – schleunigst systematisch zurechtzukonstruieren und sich dann sehr gewaltig vorzukommen.« (Ebd.: 437) Tauschte man »materialistisch« mit digital und den historischen Materialismus mit digitalem Kapitalismus, dann würde sich das Zitat hochaktuell lesen.

Ein Produkt kann nur Gebrauchswert haben. Eine Ware aber hat immer beides. Ein Produkt ist erst mal nur für den Gebrauch produziert, egal ob es sich um den Faustkeil der Hominiden handelt oder um einen Open-Source-Algorithmus für Machine Learning. Die Ware aber ist zum Verkauf produziert und hat deswegen unverrückbar beides an sich, den Gebrauchs- und den Tauschwert. Verändert sich eine Wertseite, muss sich das in einer dialektischen Sichtweise zwangsläufig auf die andere Wertseite auswirken oder zumindest auf das Verhältnis zwischen beiden oder auf die Warenförmigkeit an sich. Eine dualistische Perspektive hat es da einfacher, sie kann die Auflösung der einen oder anderen Seite reklamieren, ohne dass deswegen das ganze Konstrukt der Ware mit ihren zwei Wertausprägungen zusammenbrechen muss.

Natürlich sind beide Sichtweisen möglich, es geht hier nicht darum, die eine als falsch und die andere als wahr zu markieren. Jede/r kann unsere digital gewordene Wirtschaft mit jedem möglichen Denkgebäude analysieren. Wissenschaftliche und gesellschaftliche Diskurse leben schließlich vom informierten Aneinanderreiben und vielleicht auch vom Streiten der Konzepte (uns scheint heute manchmal abhandengekommen zu sein, dass Auseinandersetzung – immer vorausgesetzt, sie wird in zivilen Formen ausgetragen – etwas höchst Produktives sein kann). Meine Absicht ist aber, zumindest aufzuzeigen und nachvollziehbar zu machen, warum eine dialektische Perspektive zum Verständnis des aktuellen und vermeintlich digitalen Kapitalismus mehr beitragen kann als eine dualistische.

Karl Marx, wen würde es wundern, wendet sich gegen das Missverstehen eines Dualismus als Dialektik. So setzt er sich etwa in seiner Schrift *Das Elend der Philosophie* (1977b) ausführlich mit der Dialektik Proudhons auseinander und entlarvt diese als einen moralischen Dualismus von Gut und Böse. Vor allem aber – und diesen Zusammenhang hat Mariana Mazzucato (vgl. Kapitel 3.1) präzise in die Gegenwart geholt – wendet sich Karl Marx explizit gegen ein dualistisches Verständnis von Gebrauchs- und Tauschwert und präferiert ein dialektisches: »Bisher wurde die Ware unter doppeltem Gesichtspunkt betrachtet, als Gebrauchswert und als Tauschwert, jedes Mal einseitig. Als Ware jedoch ist sie unmittelbar Einheit von Gebrauchswert und Tauschwert; zugleich ist sie Ware nur in Beziehung auf die anderen Waren.« (Marx 1961b: 28) Man könnte auch sagen: Das eine ist Substanz, das andere (nur) Relation. Bei Marx stehen sich Gebrauchs- und Tauschwert nicht einfach nur (gegensätzlich, im Sinne von »anders«) gegenüber, sondern sie bedingen sich gleichzeitig, sind in der Ware untrennbar vereint: »Wenn die Ware daher nur als Gebrauchswert werden kann, indem sie sich als Tauschwert verwirklicht, kann sie sich andererseits nur als Tauschwert verwirklichen, indem sie sich in ihrer Entäußerung als Gebrauchswert bewährt.« (Ebd.: 29) Anders formuliert: »Dem einen gilt die Ware als Lebensmittel, dem anderen gilt das Leben als Verwertungsmittel.« (Haug 1975: 16)

Will man den digitalen *Kapitalismus* analysieren, muss man entweder mit oder gegen Karl Marx argumentieren (und gerne auch über ihn hinaus), man kommt aber nicht an ihm vorbei. Und es lohnt sich, sich auf ihn einzulassen. Gerade bei den Unterscheidungen von Produkt und Ware, von Gebrauchs- und Tauschwert lässt sich wunderbar zeigen, wie inspirierend es sein kann, analytisch sauber zu trennen, was uns im realen Leben immer nur ineinander verschlungen begegnet. Weil wir nur kaufen, was wir brauchen (oder zumindest meinen zu brauchen). Und weil sich nur verkaufen lässt, was irgendwo, irgendjemand, irgendwann braucht (oder meint zu brauchen). Das ist das Vertrackte, was die Dialektik vom Dualismus unterscheidet: zu verstehen, dass wir im realen kapitalistischen Wirtschaftsleben aus einem Produkt mit substanziellen und spezifischen Gebrauchsqualitäten eine Ware machen und damit sozusagen ein und demselben »Ding« eine zweite und ganz gegensätzliche Seite anwächst, die sich nur über Quantifizierbares und Rationales bestimmt.

Tauschwert und Gebrauchswert sind in ihrer Logik anders als Fisch und Fleisch, sie sind grundsätzlich und in widersprüchlicher Weise zueinander anders – und dabei gleichzeitig miteinander verwachsen. Der Gebrauchswert und der Tauschwert einer Ware sind alleine nicht zu haben – löst man sie voneinander, dann verliert sich auch die Warenform. Ein Auto wird als Ware – also für den Markt – produziert; auf diesem Markt aber lässt sich der Tauschwert nur dann erzielen (oder einfacher: kommt es zum Verkauf), wenn jemand den Gebrauchswert des Fahrzeugs (also ursprünglich das Fahren und Transportieren, heute wohl ebenso das Online-Entertainment-System oder das damit verbundene Status-Signal) auch braucht. Das Brauchen alleine reicht aber bekanntermaßen nicht aus, die kaufwillige Person muss auch über das nötige Kleingeld verfügen (gegebenenfalls über Leasing- oder Kreditratenzahlung).

Kommen wir noch mal auf das Beispiel des Faustkeils und des Open-Source-Algorithmus zurück. Beides sind Produkte, von Menschen gemacht, weil jemand (man selbst oder andere) einen konkreten Nutzen vom produzierten »Ding« hat. Oder man das zumindest annimmt (da kann sich der Hominide genauso täuschen wie die Programmiererin, die ihren Code auf GitHub oder Tensorflow freigibt). Allerdings gibt es materielle Unterschiede: Der Hominide wird wenig Zeit und Ressourcen übriggehabt haben, um vielleicht eine sehr spezielle, neue Faustkeil-Variante auf Verdacht zu fertigen, wenigstens in der eigenen oder der Nachbarsippe sollte der Bedarf schon irgendwann mal aufgekommen sein. Und so schnell trifft er nicht auf weitere Hominiden-Siedlungen, der Aufwand sollte also überlegt sein. Die Produktion selbst auch: Ein Schlag zu viel oder im falschen Winkel oder mit verschätzter Wucht – und nicht nur die ganze Mühe war umsonst, auch das vielleicht selten zu findende, harte Ausgangsmaterial ist unbrauchbar geworden.

Die Coderin hat es da leichter. Sie erreicht mögliche Nutzungsinteressierte weltweit, wenn also in ihrem Dorf oder ihrem urban-hippen Stadtteil niemand eine neue Variante von Nearest-Neighbour-Berechnungen benötigt: Irgendwo auf der Welt wird sich schon jemand finden, der den Gebrauchswert des Codes für sich erkennt und nutzen möchte. Sie hat es auch leichter bei möglichen Fehlern. Ist der Code noch »buggy«, also fehlerhaft, kein Problem: Er lässt sich ändern. Irgendwo in den statistischen Modellen vertan? Irgendwo den falschen Datentyp vorausgesetzt? Irgendwo die Parametrierung zu eng oder zu weit gefasst? Alles kein Problem, dann steht eben Debugging an und ein Update.

Vielleicht tauscht der Hominide auch den produzierten Faustkeil. Gegen ein Wildschwein oder etwas anderes. Ob es zum Tausch kommt, wird vor allem davon abhängen, ob beide Seiten im Gegenstand des jeweils anderen einen ähnlich dringlichen Gebrauchswert befriedigt sehen. Die Open-Source-Coderin tauscht nicht, sie stellt unentgeltlich zur Verfügung. Das aber ist in ihrer Welt etwas Besonderes – deswegen hat es auch einen eigenen Namen. Es ist eben nicht einfach Software-Entwicklung (bei der man unterstellt, dass jemand damit Geld verdienen will). Sie lebt im Kapitalismus und in einer Zeit, in der Tausch ohne Tauschwert, also ohne eine Quantifizierung, gar nicht auskommt. Und in der das meiste, das produziert wird, vor allem wegen dieses Tauschwertes in die Welt kommt. In dieser Welt wird sozusagen alles übersetzt in Geld. Der Tausch ist kein Naturaltausch, sondern ein Kauf bzw. Verkauf. Unsere Open-Source-Coderin hat sich (zumindest an dieser Stelle) ganz bewusst aus diesem Kreislauf rausgenommen. Das muss sie sich leisten können, denn niemand zahlt ihr ihre Miete, weil sie so schönen, eleganten und (hoffentlich weitgehend bug-freien) Code unentgeltlich zur Verfügung stellt.

Es wäre schwer, das alles dem Hominiden zu erklären. Vielleicht kennt er schon marktförmige Treffen mit anderen Hominiden-Gruppen, bei denen man verschiedene Gebrauchswerte tauscht. Und sicher wird beim Verhandeln über den Tausch nicht nur das Brauchen, sondern auch der in den Faustkeil eingeflossene Aufwand eine Rolle spielen. Und vielleicht gibt es schon die Idee, mit Muscheln oder Ähnlichem so etwas wie ein Tauschäquivalent zu verwenden.

Der entscheidende Unterschied, interpretiert aus einer dualistischen Perspektive, wäre: Der Faustkeil ist materiell, der Open-Source-Code ist immateriell. Damit sind die potenziellen Gebrauchsverwerter, die Fehler-Resilienz bei der Herstellung und der Ressourcenverbrauch jeweils anders. Den Faustkeil kann immer nur jeweils eine Person nutzen und er nutzt sich ab im Gebrauch; den Open-Source-Code können unendlich viele gleichzeitig und immer wieder nutzen und es gibt keinen materiellen Verschleiß (allerdings möglicherweise durch technischen Fortschritt schnell eintretende Obsoleszenz). Ungefähr mit dieser Brille lesen sich vereinfacht gesagt die meisten Diagnosen des digitalen Kapitalismus. Weil das eine materiell und das andere immateriell sei, weil da die Produktion

und hier die Information vorherrsche, weil damals Hand, Kraft und Material entschieden und heute Klick, Grips und Bandbreite, weil sich das eine abnutzt und nicht kopieren lässt und das andere sich kopieren lässt, aber nicht abnutzt – *deswegen* sei der digitale Kapitalismus ein anderer. So etwa sind letztlich die Analysen eines Michael Betancourt, Philipp Staab oder eben Scott Lash zu verstehen.

Nicht ohne Grund habe ich hier bewusst zunächst nicht den Fabrikarbeiter in einem General Motors Werk im Detroit der 1970er Jahre mit der Software-Entwicklerin bei SAP in Waldorf oder einem Start-up im Silicon Valley des 21. Jahrhunderts verglichen. Sondern mit dem Faustkeil- und Open-Source-Beispiel eine Gegenüberstellung gewählt, die tatsächlich im dualistischen Sinne funktionieren kann. Die beiden Beispiele sind keine Kapitalismus-Beispiele. Dem Hominiden blieben der Kapitalismus und seine Vorläufer erspart. Die Open-Source-Coderin lebt natürlich mitten im Kapitalismus, aber dieser kleine Ausschnitt ihres Tuns schafft eine von ihr nicht-kapitalistisch gewollte Nische (wenn auch eine höchst fragile, längst von der Tauschwertlogik umgarnte und teils umarmte). Weil der Hominide und die Open-Source-Coderin jeweils Produkte – aber nicht Waren – und damit Gebrauchswerte – ohne Tauschwertabsicht – herstellen, reicht es völlig aus, die Unterschiede zu betrachten, die sich aus den je materiellen Bedingungen (im ganz engen Sinne) der jeweiligen Herstellung, der unterschiedlichen Verfasstheit der Produkte und der daraus folgenden verschiedenen Nutzungsformen ergeben.

Würde man aber mit derselben Analysebrille auf den Automobilfacharbeiter und die angestellte Software-Entwicklerin schauen, ergibt sich ein – um in diesem von Scott Lash gestifteten Bild zu bleiben: dualistischer – Fehlschluss: Denn vergleicht man lediglich die Materialität des produzierten Autos und seines stofflichen Herstellungsprozesses mit der Immaterialität der Software und ihrer Programmierung (im Sinne von nicht-stofflich), ergeben sich bestimmt spannende Erkenntnisse auf der Mikroebene des Tuns. Alleine daraus aber die Andersartigkeit zweier Kapitalismen (also gesellschaftlicher Wirtschafts- und Produktionsweisen) zu konstruieren, verbietet sich schon logisch. Die bisher vorgestellten Analysen (Kapitel 2.2 bis 2.4) beschränken sich zwar nicht auf diesen Vergleich, nehmen ihn aber zur Grundlage: Der Gebrauchswert charakterisiert sich durch Digitales, man kann ihn beliebig kopieren und deswegen wird der Tauschwert vernachlässigbar klein.

Wenn sich der digitale Kapitalismus von seinem Vorgänger grundsätzlich unterscheiden sollte, dann müsste man untersuchen – Scott Lash hat eben dies versucht, wenn auch nicht mit überzeugendem Ergebnis –, ob sich an diesem dialektischen Widerspruch zwischen Gebrauchs- und Tauschwert etwas verändert oder zumindest verschiebt. Schließlich ist dieses dialektische Verhältnis charakteristisch für kapitalistische Wirtschaftsformen und nicht nur für Karl Marx,

sondern auch für Karl Polanyi ein wesentliches Moment, an dem sich die Ausbildung des modernen Industriekapitalismus festmachen lässt (vgl. Kapitel 4).

Es lohnt sich also, einen Blick auf dieses Verhältnis und mögliche Veränderungen im digitalen Kapitalismus zu werfen. Versuchen wir dazu zunächst noch mal genauer zu verstehen, was Marx mit dem dialektischen Gegensatzpaar von Gebrauchs- und Tauschwert beschreibt. Während der Tauschwert als quantitatives Verhältnis eine Proportion, ein Mengenverhältnis ausdrückt, mit dem unterschiedlichste Gebrauchswerte austauschbar werden (Marx 1962a: 50-51), umfasst der Gebrauchswert das Qualitative, Nützliche einer Ware:

»Die Nützlichkeit eines Dings macht es zum Gebrauchswert. Aber diese Nützlichkeit schwebt nicht in der Luft. Durch die Eigenschaften des Warenkörpers bedingt, existiert sie nicht ohne denselben. Der Warenkörper selbst, wie Eisen, Weizen, Diamant usw., ist daher ein Gebrauchswert oder Gut. Dieser sein Charakter hängt nicht davon ab, ob die Aneignung seiner Gebrauchseigenschaften dem Menschen viel oder wenig Arbeit kostet. Bei Betrachtung der Gebrauchswerte wird stets ihre quantitative Bestimmtheit vorausgesetzt, wie Dutzend Uhren, Elle Leinwand, Tonne Eisen usw. Die Gebrauchswerte der Waren liefern das Material einer eignen Disziplin, der Warenkunde. *Der Gebrauchswert verwirklicht sich nur im Gebrauch oder der Konsumtion.* Gebrauchswerte bilden den stofflichen Inhalt des Reichtums, welches immer seine gesellschaftliche Form sei. In der von uns zu betrachtenden Gesellschaftsform bilden sie zugleich die stofflichen Träger des Tauscherts.« (Ebd.: 50; Hervorh. S. P.)

Schiebt man die altertümliche Sprache etwas zur Seite, sagt Marx hier etwas so Grundlegendes wie Zentrales: Der Gebrauchswert einer Ware bedeutet nicht mehr und nicht weniger, als dass sie von jemandem – potenziell – für irgendetwas gebraucht werden kann; dass dieses Brauchen durch und durch qualitativer Natur ist und sich daher selbst nicht quantifizieren lässt; dass dieses Brauchen situativ und individuell sein kann, aus ihm alleine können sich also keine Relationen ableiten, um nötige Quantitäten des Tauschs zu ermitteln.

Wenn sich der Gebrauchswert also an der Nützlichkeit bemisst, die sich zudem ausschließlich im aneignenden Gebrauch durch den Menschen realisiert, spricht zunächst nichts dagegen, diese Definition auch auf nicht stofflich-materielle Güter anzuwenden. So erschließt sich der Gebrauchswert eines E-Books erst im Lesen, die Nützlichkeit einer Bildbearbeitungs-Software erst in ihrer konkreten Anwendung, eben der Bearbeitung eines digitalen Bildes, und ein Computerspiel erst im Spiel (und so richtig vielleicht erst auf Level 3). Trotzdem mag man geneigt sein, Marx' Aussage für den digitalen Kapitalismus infrage zu stellen – klingen doch die »Tonne Eisen« und der Verweis auf die Warenkunde so verführerisch obsolet nach Industriegesellschaft, »riechen« förmlich nach Anachronismus.

Gebrauchswert steckt jedoch potenziell in jeder Ware. Jede Ware kann zu einem bestimmten Zeitpunkt für einen bestimmten Zweck eine gewisse Nützlichkeit haben, unabhängig davon, ob das, was Marx den Warenkörper nennt, materiell oder immateriell ist. Soll sich der potenziell in einer Ware steckende Gebrauchswert realisieren, ist menschliche Tätigkeit erforderlich. Der Gebrauchswert muss verarbeitet oder bearbeitet, vernutzt oder benutzt, konsumiert – also irgendwie angeeignet werden. Insofern ist der Gebrauchswert etwas, was zwar in der jeweiligen Form eines Dings potenziell angelegt ist, sich aber erst im Aneignungsprozess umsetzt. Diese Aussage ist genauso auch auf die Produkte übertragbar, die für den digitalen Kapitalismus als paradigmatisch gelten. Die (scheinbare) Nicht-Stofflichkeit eines Betriebssystems oder einer Software, einer App oder eines Bots ist eben nicht so immateriell, wie auch die hier diskutierten Autoren sie gerne hätten. Code ist nicht nichts, er ermöglicht Bestimmtes und verhindert Anderes. Software beispielsweise ist sehr konkret optimiert für einen bestimmten Prozessortyp, lauffähig unter einem bestimmten Betriebssystem usw. Auch das Immaterielle trägt eine bestimmte Zwecksphäre, eine potenzielle Nützlichkeit in sich – einen Gebrauchswert. Der Gebrauchswert einer Textverarbeitung erschließt sich im Schreiben. Wie sehr ich mich auch bemühen mag: Eine 3D-Animation ist einer Textverarbeitung ebenso wenig zu entlocken wie einer Skriptsprache wie HTML oder einer nicht für 3D-Funktionen ausgelegten Programmiersprache.

An der prinzipiellen Aussage von Marx über den Gebrauchswert hat sich also nichts geändert, wenn man den Begriff auf scheinbar immaterielle Produkte anwendet. Ich nenne sie daher auch nicht immateriell, sondern abstrakt-stofflich. Für beide Produktarten gilt, dass in den stofflich-materiellen und in den abstrakt-stofflichen Warenkörpern ein potenzieller Gebrauchswert eingeschrieben ist, wie das Fahren als potenzieller Gebrauchswert eines Autos oder das Schreiben von Texten als potenzieller Gebrauchswert einer Textverarbeitung. Gleich ist beiden Warenkörpern auch, dass sich der jeweils potenzielle Gebrauchswert nicht beliebig von den materiell-stofflichen bzw. abstrakt-stofflichen Bedingungen des Warenkörpers trennen lässt. So kann man beide – das Auto und die Textverarbeitung – zwar zweckentfremden, aber eben nur im Rahmen bestimmter gegebener, also in irgendeiner Art sehr wohl sich materialisierender Setzungen: »Derselbe Gebrauchswert kann verschieden vernutzt werden. Die Summe seiner möglichen Nutzenanwendungen jedoch ist zusammengefaßt in seinem Dasein als Ding mit bestimmten Eigenschaften.« (Marx 1961b: 15)

Zwischen abstrakt-stofflichen und materiell-stofflichen Produkten ist also hinsichtlich des Gebrauchswerts kein prinzipieller Unterschied zu finden. Die Aktualität des Gebrauchswerts lässt sich damit in den digitalen Kapitalismus hinüberretten. Ob allerdings das dialektische Verhältnis von Gebrauchs- und Tauschwert ebenso unangetastet bestehen bleibt, ist damit noch nicht belegt. Schließlich

zeigt sich gegenüber dem industriellen Kapitalismus ein fundamentaler Unterschied in der Produktion der die jeweiligen Gebrauchswerte tragenden Warenkörper, der von Jeremy Rifkin bis Michael Betancourt und von Paul Mason bis Philipp Staab thematisiert wird.

Für Auto und Software als Warenkörper gilt gleichermaßen: Ihr potenzieller Gebrauchswert realisiert sich ausschließlich im Rahmen ihrer Nutzung bzw. Aneignung.⁶ Deswegen ist es zwar richtig, dass jedes Auto neu produziert werden muss, während die Software schlicht über einen weiteren Download auf ein anderes Gerät kopiert und damit von einem weiteren Menschen nutzend angeeignet werden kann. Denn während potenzielle Gebrauchswerte, die an materiell-stoffliche Warenkörper gebunden sind, nicht vervielfältigt werden, sondern immer die Produktion eines neuen Warenkörpers erfordern, sind bei abstrakt-stofflichen Warenkörpern die potenziellen Gebrauchswerte vervielfältigbar, indem nur noch der Datenträger des eigentlichen, »immateriellen« Warenkörpers »produziert« oder kopiert oder schlicht in der Cloud zugänglich gemacht werden muss. In dieser Hinsicht gilt es tatsächlich, das dialektische Verhältnis von Gebrauchswert und Tauschwert auf den Prüfstand zu stellen.

Wenn sich aber, wie gezeigt, am Gebrauchswert im Digitalen nichts Substantielles verändert, müsste sich ja am Tauschwert etwas bewegen, sonst wäre dialektisch betrachtet keine fundamentale Verschiebung sichtbar. Der Tauschwert sinkt, da sind sich alle bislang angeführten Autoren einig, auch wenn sie unpräziser von Preis oder Kosten oder Null-Grenzkosten sprechen. Er sinkt, weil weniger lebendige menschliche Arbeit investiert werden muss, um ein weiteres Produkt im Sinne eines (wenn auch digital materialisierten) neuen Gebrauchswerts herzustellen. Ermöglicht wird dies über den technischen Fortschritt im Digitalen (mehr Bandbreite, mehr Prozessorstärke, ausgereifere Frameworks und SDKs usw.) und über zahlreiche organisatorische Optimierungen (von Normierungen über agile Software-Entwicklung und *Continuous Integration*, *Dockers* und *Sandboxing* bis zu dynamisch an Traffic anpassbaren Servermieten uvm.).⁷ Beide zusammen – also technischer Fortschritt und organisatorische Optimierung – lassen die variablen Kosten je »produzierter« Einheit sinken. Die aufzuwendende Arbeit ist

6 Der Vollständigkeit halber sei an dieser Stelle ergänzt, dass auch bei der scheinbar immateriellen Ware einer personenbezogenen Dienstleistung die Gebrauchswert-Tauschwert-Dialektik ungebrochen weiter gilt: Der Unterschied zu materiell-stofflichen Waren ist dabei lediglich der, dass der Tauschakt zwischen Dienstleistungsnehmer und Dienstleistungsgeber, der Produktionsprozess der Ware und deren Aneignung durch den Dienstleistungsnehmer nicht zeitlich sequenziell getrennt sind, sondern durch das Uno-actu-Prinzip Gebrauchswertproduktion, Gebrauchswertaneignung und selbst Tauschwertrealisierung in eins fallen.

7 Ermöglicht wird dies übrigens auch über den generellen Wandel der gesellschaftlichen Produktivkräfte, wozu etwa passende Bildungsinstitutionen und Berufsprofile zählen, aber das soll hier erstmal keine Rolle spielen.

geringer. Der Wert sinkt (was über den Preis, der am Markt erzielt werden kann, noch nichts aussagt). Diese Diagnose teilen sogar Ökonominnen und Ökonomen völlig unterschiedlicher Couleur – wer sich dabei auf Marx beruft, würde nur noch ergänzen, dass das auch etwas für Mehrwert, Profitraten und Ähnliches bedeutet. Diese Auseinandersetzung interessiert uns aber bis hierhin noch nicht. Das Entscheidende ist zunächst etwas sehr viel Einfacheres, aber für den nächsten Argumentationsschritt Unverzichtbares: Wenn über technisch-organisatorische Maßnahmen die Kosten für die Produktion einer Einheit verringert werden können, dann ist das alles andere als typisch für den digitalen Kapitalismus. Die ganze Geschichte des Kapitalismus ließe sich schreiben (und wird auch oft geschrieben) als eine einzige Kette technisch-organisatorischer Maßnahmen in den verschiedenen produzierenden Branchen, immer mit dem Ziel, das variable Kapital – also menschliche Arbeit – zu minimieren, um genau diesen Effekt zu erzielen: die Kosten zu senken.

Ja, die Phänomene ändern sich. 5-Achsen-Fräszentren und Serverfarmen lassen sich nicht so einfach vergleichen, Ganzheitliche Produktionssysteme und Agile Entwicklungsprozesse auch nicht (obwohl in beiden Fällen mehr Nähe zwischen alten und neuen Phänomenen vorhanden ist, als man auf den ersten Blick erkennen kann). Im ökonomischen Kern aber, auf der analytischen Ebene und im dialektischen Verhältnis von Gebrauchs- und Tauschwert, ändert sich mit dem digitalen Kapitalismus: zunächst nichts. Gebrauchs- und Tauschwert kommen über die gleichen Mechanismen zustande, sie sind analytisch gleich gefüllt, sie bleiben widersprüchlich zueinander und können weiterhin nicht ohne einander. Also: Business as usual? Nicht ganz. Im dialektischen Verhältnis gibt es eine Veränderung – so zumindest meine These: Das dialektische Verhältnis löst sich nicht auf, *sondern es kommt zu dem Paradoxon, dass mit der zunehmenden Tauschwertkompatibilität der Warenkörper deren potenzieller Gebrauchswert sichtbarer – und bedeutender – wird.*

Am Beispiel einer App lässt sich das nachzeichnen: Der zunächst einmalig zu leistende Produktionsprozess (die Programmierung) führt zu einem abstrakt-stofflichen Warenkörper (Code), der sich (durch Kompilierung und Kopierbarkeit) als besonders tauschwertkompatibel erweist: Möchte man mehr Waren für den Markt, erfordert dies keinen neuerlichen Produktionsprozess der Programmierung, sondern die App muss lediglich beispielsweise über den Appstore von Apple bereitgestellt werden. Diese scheinbar völlige Loslösung der Gebrauchswertproduktion von der Warenproduktion mutet zunächst wie ein wahrgewordener Traum des Kapitalismus an: Investiere einmalig in Produktionsmittel und lebendige Arbeit für den Produktionsprozess der App-Programmierung, reproduziere den Gebrauchswert beliebig bei geringen Investitionskosten für Serverstrukturen der Cloud und realisiere auf dem Markt jeweils einen Tauschwert, der weit über dem Wert des Zugänglich-Machens liegt.

Diese Folgerungen, die sich aus der Kopierfähigkeit des potenziellen Gebrauchswerts ergeben, können tatsächlich als eine neue Bewegungsrichtung innerhalb des dialektischen Verhältnisses von Gebrauchs- und Tauschwert gedeutet werden. Nur wenn dieses Verhältnis auf den angeblichen Dualismus von Gebrauchs- und Tauschwert reduziert wird, wie es Scott Lash tut (siehe oben), liegt der Fehlschluss nahe, dass das Verhältnis unwichtig wird oder sich ganz auflöst. Tatsächlich aber führt der scheinbare Triumph der Tauschwertdominanz zum Gegenteil: Macht dieser doch in einer neuen Qualität die Bedeutung lebendiger Arbeit und die Gebrauchswertseite ihrer Produkte und Aneignungsprozesse sichtbar.

Zum einen zeigt sich unverändert: Der potenzielle Gebrauchswert steckt gleichermaßen und ununterscheidbar in Original oder Kopie und bleibt bedeutsam für die Wertrealisierung: Nur die App, die auf einen existierenden oder auf einen (durch menschliche Arbeit) geweckten Bedarf trifft, wird geladen und bezahlt. Und der Gebrauchswert realisiert sich weiterhin im Gebrauch, auch der ist in irgendeiner Form menschliche Arbeit oder spielerische Tätigkeit. Zum anderen zeigt sich: Wenn keine neue menschliche Arbeit reingesteckt wird bzw. dies nur sehr vermittelt passiert, um ein weiteres Produkt zu »produzieren«, entsteht auch kein neuer Tauschwert. Eigentlich würde also dieser zusätzlich entstandene Gebrauchswert kaum etwas bis gar nichts kosten müssen. Dass der Zugang zu ihm trotzdem etwas kostet, kommt uns normal vor, wird – Mariana Mazzucato hat sich wie gezeigt daran abgearbeitet – in den herrschenden ökonomischen Theorien mit Angebot und Nachfrage oder der Genialität eines Entrepreneurs erklärt bzw. gerechtfertigt. Wegen der (fast) Null-Grenzkosten hofft Paul Mason auf das Ende des Kapitalismus. Um trotzdem Tauschwert zu realisieren, werden neue und möglichst exklusiv kontrollierte Wege des Tauschs erfunden – dann sind wir bei Philipp Staab und all den anderen Zeitdiagnosen, die in der Plattformökonomie das Neue ausmachen. Es finden also – und werden in aktuellen Zeitdiagnosen auch entsprechend entlarvt – diskursive wie reale Verschleierungen dessen statt, was trotzdem sichtbarer wird: Nur wenn menschliche Arbeit aufgewendet wird, erhält das Produkt als Ware einen ökonomisch messbaren Wert.

Je austauschbarer die Form einer Ware wird, je mehr sie sich scheinbar auch in ihrer Beschaffenheit dem Tauschwert annähert – weil sie in diesem Fall abstrakt-stofflich ist (der Tauschwert aber eine ökonomische Abstraktion darstellt) –, desto stärker verweist sie auf das dahinter (scheinbar) Verschwindende. Nichts kann deutlicher machen als gerade diese Bewegungsrichtung, dass Tauschwert und Gebrauchswert sich auch im digitalen Kapitalismus dialektisch zueinander verhalten: Nicht das eine kann sich gegen das andere durchsetzen, sondern das eine gewinnt nur Dominanz, wenn auch das andere sichtbarer wird (und das Dahinter-Liegende). Die Gebrauchswerte »können sich im kapitalistischen Zusammenhang nur durch das Nadelöhr des Tauschwerts realisieren« (Negt/Kluge 1993:

33). An diesem Zusammenhang ändert sich substanziell auch nichts im digitalen Kapitalismus – das Nadelöhr aber wird sichtbarer und damit auch das, was durch es hindurchmuss. Die Beschaffenheit des Nadelöhrs aber wird uns im Folgenden noch weiter beschäftigen, ebenso die Frage, ob und gegebenenfalls was sich bei der speziellsten aller Waren – der Arbeitskraft – am Verhältnis von Gebrauchs- und Tauschwert im digitalen Kapitalismus ändert.

3.3 Weiter auf der Suche nach dem Neuen

Mariana Mazzucatos Analysen helfen, den Kapitalismus in digitalen Zeiten zu verstehen, Diagnosen, die den digitalen Kapitalismus ausrufen, dagegen weniger. Denn Mazzucato blickt auf das, was sich ökonomisch verändert, sie betrachtet das Digitale als Phänomen und nicht als Ursache. Letzteres behaupten auch Michael Betancourt und Philipp Staab von sich (und werfen das Gegenteil anderen vor). Ihre Analysen sind aber nicht annähernd so ökonomisch motiviert und fundiert wie die von Mazzucato. Dies zeigte sich insbesondere bei der Diskussion des Wert-Begriffs. Auch die Auseinandersetzung mit Scott Lashs These zur Veränderung des Verhältnisses von Gebrauchs- und Tauschwert hat uns weitergeführt. Trotzdem bleiben noch immer einige Fragen offen:

Das Produktive der unproduktiven Arbeit: Warum gelingt es dem Kapitalismus und der ökonomischen Theorie, den von ihr entlarvten Mythos des (Un-)Produktiven aufrechtzuerhalten? Ideologien und Narrative können ohne Frage sehr wirksam sein, sprachliche Umdeutungen auch gegen jede Offensichtlichkeit beharrlich weiterbestehen (man schaue nur mal auf die Begriffe Arbeitnehmer und Arbeitgeber: Wer gibt hier was und wer nimmt was?). Das ist alles richtig. Aber könnte und müsste man nicht fragen: produktiv bzw. unproduktiv *für wen* – und zwar jenseits des Narrativs? Schon Karl Marx betont, dass nicht-produktive Arbeit sehr wohl die Produktivkraft des Kapitals vermehren könne und dass die »Produktion von Kommunikationsmitteln« – damit meint er die »physischen Bedingungen der Zirkulation« – »keinen besonderen case konstituieren« (1983: 439).

Keine Werbeeinnahmen ohne die Bereitschaft zu Werbeausgaben: Fast alle aktuellen Analysen der digitalen Ökonomie thematisieren mehr oder weniger ausführlich die besonders hohen Werbeeinnahmen von Google & Co. und kritisieren die dazu verwendete unbezahlte Nutzungsarbeit (bei Zuboff »Verhaltensüberschuss«). Das ist korrekt und meist auch unstrittig. Übersehen wird dabei aber: Aus dem Nutzungsverhalten im Netz lässt sich Werbung gezielter und treffsicherer gestalten als früher. Lukrativ (oder im Sinne des aktiven Kapitals »produktiv«) ist das Ganze aber nur, wenn andere Kapitalien bereit sind, für diese Werbung auch entsprechend zu bezahlen. Wenn sich die Werbebetriebe nur von Offline- zu Online-Medien verschieben, könnte das schlicht auf eine veränderte Mediennut-

zung hinweisen. Und wenn die Werbeetats deutlich steigen und zur Offline- die Online-Werbung hinzukommt, ließe sich das mit Strategien der Marktausweitung erklären. Dann wäre das Neue tatsächlich nur ein Phänomen des Digitalen. Könnte diese Veränderung nicht aber auch auf eine Bedeutungsverschiebung hinweisen, die sich auf einer tieferen ökonomischen Ebene vollzieht? Dann erst wäre es legitim, vom digitalen Kapitalismus zu sprechen.

Die neue Unknappheit – echt jetzt? So alltagssprachlich salopp mag man nachfragen, wenn ernsthaft in der ein oder anderen Form die Unknappheit (ob an Tauschwerten oder Kapital) als etwas für den digitalen Kapitalismus Neues vorgestellt wird. Mariana Mazzucato hat gezeigt, wie mit der Umdeutung des Werts in etwas Subjektives auch die Unterstellung einhergeht, dass die Knappheit den Wert steigern würde. Philipp Staab hat das Gegenmodell – die Unknappheit – explizit in den Titel seiner Analysen des digitalen Kapitalismus gepackt. Er wie Paul Mason und andere sehen in der unterstellten Fähigkeit des digitalen Kapitalismus, so unbegrenzt wie fast kostenlos unendlich viele digitale Produkte herzustellen, eine systemisch neue Qualität des digitalen Kapitalismus. Für sie ist Unknappheit also neuartig auf dieser Stufe des Kapitalismus. Doch ist dies tatsächlich spezifisch für den Kapitalismus heute? Welche Konsequenzen (jenseits unendlich gesteigerter Profite bei wenigen Playern) wären damit verbunden?

Ort und Quelle der Wertrealisierung: Mariana Mazzucato hat in sehr inspirierender Form die Frage nach der *Wertschöpfung* bzw. -genese wieder auf die Tagesordnung gebracht. Und sie hat unseren Blick für (neue) Prozesse der *Wertabschöpfung* bzw. -extraktion geschärft. Doch reichen diese beiden Perspektiven aus, um den aktuellen Kapitalismus und die besondere Rolle des Digitalen in ihm zu verstehen? Denn der blinde Fleck – auch in Mazzucatos brillanter *Tour de Force* durch mehrere Jahrhunderte ökonomischer Theorien – bleibt die *Wertrealisierung*. Hat diese eine neue und veränderte Bedeutung im aktuellen Kapitalismus? Lässt sich mit ihr zumindest teilweise der Erfolg der aktuellen digitalen Geschäftsmodelle besser erklären als schlicht mit der Tatsache, dass es sie gibt?

Wenn sich diese vier Fragen beantworten lassen und dabei auf analytischer Ebene Neues oder zumindest neuartige Bedeutungsverschiebungen sichtbar werden, lohnt die Rede vom digitalen Kapitalismus. Meine These ist, dass in der Wertrealisierung – bisher die zweite Leerstelle in den vorgestellten Analysen – die eigentliche Antwort liegt. Ich meine, dass der Kapitalismus eine Stufe erreicht hat, auf der die Wertrealisierung für viele Unternehmen die eigentliche Herausforderung ist. Denn die meisten Unternehmen haben die Wertschöpfung bis an die Grenzen optimiert und nur wenige große Player profitieren systematisch von einer Wertabschöpfung. Mazzucato streift diesen Aspekt bereits. Mit Bezug auf Marx beschreibt sie kurz die Bedeutung der Wertrealisierung auf dem Markt und zitiert die Voraussage von Marx, dass Unternehmen entstehen werden – die Handelskapitalisten –, deren Geschäftsmodell sich auf die Wertrealisierung der an-

deren, wertgenerierenden Unternehmen richte. Mazzucato illustriert das exemplarisch an Amazon, ohne das Argument weiter auszubauen: »Under capitalism the commercial capitalists realize the value produced by the production capitalists. To apply Marx' theory to a modern-world example, Amazon is a commercial capitalist because it is a means by which production capitalists sell their goods and realize surplus value.« (Mazzucato 2018: 53)

Wir werden später sehen, dass das Neue sich gerade nicht darin erschöpft, dass Handelskapitalisten heute das Internet nutzen – selbst Amazon wäre demnach im Kern nichts anderes, als es ein Handelskapitalist in nicht-digitalen Zeiten war. Geändert hätte sich dann nur, dass nicht nur die Mittel des Handelns, sondern auch die Märkte, auf denen gehandelt wird, auf digitalen Infrastrukturen aufbauen und damit globale Ausmaße annehmen. Das ist in diesem Ausmaß neu und schon deshalb beachtenswert – aber es ist lediglich der Start- und nicht der Endpunkt der Analyse des heutigen Kapitalismus.

Ein Grund hierfür könnte sein, dass Philipp Staabs Unknappheit – oder altmodisch ausgedrückt: die Logik der Überproduktion – ebenso wie Michael Bencourts Knappheit des Kapitals – altmodisch: Überakkumulation – ein solches Ausmaß erreicht haben, dass die Wertrealisierung auf dem Markt zur eigentlichen Hürde geworden ist. Produktiv ist am Ende auch weiterhin nur, was sich verkauft, da sind wir wieder bei Marx. Was Mazzucato als Narrativ der ökonomischen Lehre entlarvt, ist damit eben nicht nur Ideologie, sondern spiegelt den Zustand des aktuellen Kapitalismus wider. Und so ließe sich erklären, *warum* die digital ermöglichten Formen von Werbung und Marketing und die großen Player des digitalen Handelskapitals von so großer Bedeutung sind, nicht nur als Geschäftsmodell des Handelskapitals, sondern vor allem für das Produktionskapital, das zunehmend strategisch auf die Wertrealisierung angewiesen ist. Dieser Spur – also der vermeintlich gestiegenen Bedeutung der Wertrealisierung – werden wir noch weiter folgen (Kapitel 5). Dafür aber benötigen wir noch etwas mehr theoretisches Rüstzeug und prüfen, ob uns die Analysen zur Entstehung des ersten – also produzierenden und industriellen Kapitalismus – zum Verständnis des Kapitalismus in digitalen Zeiten noch etwas weiterhelfen.