

# Digitaler Kapitalismus – wie immaterielle Werte unser Wirtschaftssystem verändern (könnten)

Thieß Petersen

Der technologische Wandel, vor allem die Digitalisierung, verändert die Rahmenbedingungen der Weltwirtschaft über zahlreiche Kanäle. Im Zentrum der Diskussion über die tief greifenden wirtschaftlichen Konsequenzen, die sich hieraus ergeben könnten, steht häufig die Frage, ob uns die Roboter die Arbeit wegnehmen und große Teile der Bevölkerung somit ihre einzige Einkommensquelle verlieren. Um die damit drohenden sozialen Spannungen abzufedern, werden radikale Umstellungen bei der Einkommensverteilung diskutiert, z.B. die Einführung eines bedingungslosen Grundeinkommens.

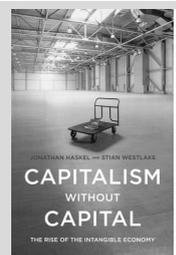
Jonathan Haskel und Stian Westlake schlagen in ihrem viel beachteten Buch „Capitalism without Capital“ einen anderen Weg ein. Auch bei ihnen spielt die Digitalisierung eine wichtige Rolle für den Wandel unseres Wirtschaftssystems. Zentrale Treiber der zu erwartenden Veränderungen sind ihrer Ansicht nach jedoch immaterielle Investitionen und die damit verbundene Transformation hin zur immateriellen Wirtschaft. Roboter und Computer sind zwar wichtig für die Veränderung der Wirtschaft, aber entscheidend sind immaterielle Investitionen, also jene „in ideas, in knowledge, in aesthetic content, in software, in brands, in networks and relationships“ (S. 15).

Immaterielle Güter bzw. Investitionen unterscheiden sich fundamental von Investitionen in Gebäude, Maschinen und materielle Infrastruktur (Kap. 4): Bei vielen digitalen Produkten (z. B. Anwendungs- und Systemsoftware, Videos, Audios, E-Books)



**Dr. Thieß Petersen**  
Senior Advisor  
Bertelsmann Stiftung

Jonathan Haskel/Stian Westlake  
*Capitalism without Capital: The Rise of the Intangible Economy*  
Princeton University Press



ist sowohl ihre Vervielfältigung als auch ihr Vertrieb mit sehr geringen Zusatzkosten – in der Sprache der Ökonomen „Grenzkosten“ – verbunden. Im Extremfall fallen bei der Produktion einer weiteren Mengeneinheit gar keine zusätzlichen Kosten an. Jeremy Rifkin spricht in diesem Kontext von der „Null-Grenzkosten-Gesellschaft“ (Rifkin 2014). Bei immateriellen Produkten gibt es zudem häufig keine Rivalität im Konsum – wenn eine Person ein Lied im Radio hört, schränkt das die musikalischen Konsummöglichkeiten anderer Hörer nicht ein. Die Hinzunahme weiterer Nutzer kann bei immateriellen Gütern sogar deren Wert für die Verbraucher steigern: Je mehr Teilnehmer beispielsweise in einem Telefonnetz, einem sozialen Netzwerk oder einer Online-Tauschbörse anzutreffen sind, desto attraktiver ist es für Nutzer, sich dem entsprechend großen Netz anzuschließen. Ökonomen sprechen dann von einem „Netzwerkut“.

Während diese Eigenschaften, die von Haskel und Westlake als Skalierbarkeit, Spillover-Effekte und Synergien bezeichnet werden, in der Literatur bereits diskutiert wurden, fügen beide einen interessanten und bisher weniger beachteten Aspekt ein: den der „Sunk Costs“ von immateriellen Investitionen (S. 68 ff.). Dieses Phänomen betrifft vor allem firmengebundene Investitionen, z. B. Ausgaben für die Optimierung von internen Arbeitsabläufen oder die Erstellung einer unternehmenseigenen Software-Lösung. Weil die so generierten immateriellen Werte speziell auf ein Unternehmen abgestimmt sind, lassen sie sich nicht an andere Investoren verkaufen. Die damit verbundenen Kosten können also nicht durch einen Verkauf wieder eingespielt werden, falls sich diese Investitionen als wenig sinnvoll erweisen. Das Geld ist – anders als bei dem Fehleinkauf einer Maschine, die notfalls mit Verlusten verkauft werden kann – komplett „versenkt“.

Die Unterschiede zwischen materiellen und immateriellen Gütern erscheinen auf den ersten Blick wenig spektakulär, aber Haskel und Westlake ordnen ihnen weitreichende Konsequenzen für das gesamte Wirtschaftssystem zu.

Ein Beispiel hierfür ist Airbnb. Diese Plattform bringt private Wohnungseigentümer und Mieter zusammen, wickelt die Bezahlung ab und ermöglicht eine gegenseitige Bewertung der Vermieter und Mieter. Sie kombiniert also verschiedene Dienstleistungen zu einem attraktiven Gesamtpaket. Dadurch wird der Wohnungsmarkt erheblich verändert: Die Kosten, die für Mieter und Vermieter mit der Suche nach geeigneten Wohnungen bzw. Mietern verbunden sind, werden erheblich gesenkt. Hotels und Pensionen können mit den daraus resultierenden niedrigen Mietpreisen nicht konkurrieren – zumal ihre privaten Konkurrenten auch nicht die Rechtsvorschriften des Hotelgewerbes einhalten müssen. Die Hinzunahme zusätzlicher Wohnungsanbieter und Wohnungssuchender ist für die Plattformbetreiber mit keinen großen Zusatzkosten verbunden. Gleichzeitig steigert die Hinzunahme weiterer Wohnungsanbieter den Nutzen, den Wohnungssuchende aus der Inanspruchnahme dieser Plattform ziehen: Je mehr Wohnangebote zur Verfügung stehen, desto größer ist die Auswahl. Zudem senkt ein größeres Angebot tendenziell den Mietpreis. Aus den Vorteilen, die ein möglichst großes Netzwerk für die Nutzer hat, kann sich letztendlich ein Monopol ergeben. Dieses „Winner takes it all“-Phänomen gilt generell für Netzwerküter mit

hohen Fixkosten zum Aufbau der Plattform-Infrastruktur und sehr geringen Grenzkosten zur Herstellung einer weiteren Produkteinheit: Am Ende setzt sich der Anbieter durch, der die meisten Teilnehmer in seinem Netzwerk hat.

Von den zahlreichen Entwicklungen, die sich aus der Kombination von Digitalisierung und einer wachsenden Bedeutung immaterieller Werte für die Volkswirtschaft ergeben können, sind fünf hervorzuheben.

- 1.) Immaterielle Investitionen sind häufig arbeitsintensiv hergestellte Produkte (S. 28). Beispiele sind die Software-Entwicklung, Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, Tätigkeiten in den Bereichen Design, Marketing, Organisationsentwicklung und viele mehr. Dies ist eine gute Nachricht für alle, die einen technologisch bedingten Arbeitsplatzverlust befürchten – sofern sie über die notwendigen Qualifikationen und Kompetenzen verfügen.
- 2.) Bei Produkten, die die Eigenschaften eines Netzwerkutes besitzen und deren Produktion mit sinkenden Grenzkosten verbunden ist, sind die bereits skizzierten Monopolisierungstendenzen zu befürchten. Eine Entwicklung hin zu einer Superstar-Ökonomie, in der wenige multinationale Unternehmen bestimmte Märkte dominieren, ist schlecht für Verbraucher, aber auch für Zulieferer und Arbeitnehmer. Ein Monopolist maximiert seinen Gewinn, indem er – im Vergleich zu einem Markt mit vielen Anbietern – eine geringere Menge anbietet und dafür einen höheren Preis verlangt. Dies geht zulasten der Verbraucher. Darüber hinaus verfügt ein Monopolist auch als alleiniger Nachfrager über eine Marktmacht, mit der er die Preise für Vorleistungen und Löhne senken kann. So gibt es Hinweise, dass das Aufkommen von Superstar-Firmen wie Google, Apple, Amazon, Facebook und Uber auf die Löhne bzw. die Lohnzuwächse drückt (vgl. Autor et al. 2017, S. 25 f.). Für die Konsumenten bedeutet dies jedoch nicht unbedingt sinkende Preise, denn ein marktbeherrschendes Unternehmen wird weiterhin Monopolpreise fordern. Die Möglichkeit, Preise für Vorleistungen und Löhne zu drücken, erhöht dann vor allem den Gewinn des Monopolisten.
- 3.) Die voranschreitende Digitalisierung und die wachsende Bedeutung immaterieller Produkte tragen über verschiedene Wirkungskanäle zu einer Zunahme der Markteinkommensungleichheit bei (Kap. 6). Einerseits bewirken die erwähnten Monopolgewinne ein Auseinanderdriften von Gewinn- und Arbeitseinkommen. Der zunehmende Einsatz von Maschinen und Technologien in der Produktion verändert die Einkommensverteilung zugunsten der Kapitaleigentümer. Andererseits nehmen die Lohnunterschiede zwischen Arbeitskräften zu, weil Software- und IT-Spezialisten bei Apple und Facebook hohe und steigende Löhne erzielen, während gering qualifizierte Lagerarbeiter bei Amazon nur niedrige Einkommen mit wenig Steigerungspotenzial erhalten.
- 4.) Ein wichtiger Treiber des technologischen Fortschritts ist der Zwang zur Kostensenkung. Wenn jedoch die skizzierten Monopolisierungstendenzen den Wettbewerbsdruck reduzieren, sinkt der Zwang, Innovationen durchzuführen. Für die gesamte Volkswirtschaft bedeutet dies ein Nachlassen der Innovationen. Ohne Innovationen unterbleiben auch die damit verbundenen Produktivitätsfortschritte.

Dies ist ein möglicher Grund, warum sich das Produktivitätswachstum in vielen entwickelten Volkswirtschaften trotz der enormen technologischen Umwälzungen verlangsamt.

- 5.) Das Phänomen der „Sunk Costs“ erhöht das Risiko von Investitionen, denn im Falle einer Fehlentscheidung ist das gesamte investierte Geld verloren. Darüber hinaus erleichtert die einfache und nahezu kostenlose Vervielfältigung von immateriellen Produkten eine Nachahmung durch Konkurrenten, was die erwartete Rendite schmälert. Beide Entwicklungen haben zur Folge, dass es für private Geld- und Kreditgeber weniger attraktiv wird, derartige Investitionen zu finanzieren (Kap. 8). Eine zentrale Grundlage der kapitalistischen Gesellschaft – Privatpersonen finanzieren unternehmerische Investitionen – droht damit verloren zu gehen. Der kapitalistischen Gesellschaft ginge dann das Kapital aus. In diesem Fall müsste der Staat als Kapitalgeber einspringen – eine Schlussfolgerung, zu der auch Mariana Mazzucato kommt. Sie begründet dies mit der Besonderheit sog. Basistechnologien. Hierbei handelt es sich um Technologien, die sich in viele Wirtschaftssektoren ausbreiten und die ihrerseits die Erfindung und Herstellung neuer Produkte und Verfahren erleichtern. Beispiele dafür sind Luftfahrt, Raumfahrt, Atomkraft, Internettechnologien und Informationstechnologien. Private Unternehmen sind zu Investitionen in solche Technologien nicht bereit, weil die Unsicherheit bezüglich des wirtschaftlichen Erfolgs zu groß ist und weil die Zeitdauer, die bis zur Marktreife und zum Erzielen von Gewinnen vergeht, zu lang ist. Basistechnologien wie z. B. die Nanotechnologie benötigen zehn bis 20 Jahre und mehr bis zur Marktreife (vgl. Mazzucato 2014, S. 52, 85, 112). Im Ergebnis lässt sich die bereits jetzt festzustellende nachlassende Investitionstätigkeit in vielen Industrieländern mit dem Phänomen der „Sunk Costs“ – zumindest teilweise – erklären. Und weil es ohne Investitionen auch kein Wirtschaftswachstum gibt, kann dies auch ein Grund für das Phänomen der „säkularen Stagnation“ sein (Kap. 5).

Ob sich diese und weitere Veränderungstendenzen zukünftig tatsächlich durchsetzen, ist jedoch keinesfalls sicher – ein Aspekt, auf den Haskel und Westlake explizit hinweisen, wenn sie feststellen, dass die von ihnen skizzierten ökonomischen Auswirkungen „inevitably speculative“ (S. 242) sind. Dieser Warnhinweis ist durchaus angebracht. Jenseits der Frage, ob es tatsächlich zu den theoretisch gut begründeten Wirkungszusammenhängen kommt, stellt sich für mich eine große Frage: Wie bedeutend sind Phänomene wie immaterielle Werte und eine nahezu kostenlose Vervielfältigung von Produkten wirklich für die Zukunft? Diese Frage stellt sich sowohl für entwickelte Industrienationen als auch für Schwellen- und Entwicklungsländer. In den letztgenannten Volkswirtschaften dürfte auf absehbare Zeit die Versorgung einer wachsenden Bevölkerung mit materiellen Gütern (Lebensmittel, Kleidung, Wohnraum, physische Infrastruktur etc.) das zentrale Problem darstellen. Und auch in den Industrieländern werden die Menschen nicht nur von digitalen und immateriellen Dingen leben können.

Aber selbst wenn immaterielle Werte zukünftig nur eine untergeordnete Rolle für unsere Wirtschaft spielen sollten, verändern sie dort, wo sie relevant werden, die

Spielregeln unserer Ökonomie erheblich. Daraus ergeben sich weitreichende Fragen, z.B.: Wie soll die Wettbewerbspolitik mit globalen Monopolen umgehen? Wie sichern wir den Schutz des geistigen Eigentums? Wie reagieren wir auf die wachsende Ungleichheit der Markteinkommen? Wer auf diese und ähnliche Fragen Antworten sucht, findet bei Haskel und Westlake viele inspirierende Anregungen.

## Literatur

- David Autor et al., The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms, NBER Working Paper Series, Working Paper 23396. Cambridge, MA 2017. <https://doi.org/10.3386/w23396>
- Mariana Mazzucato, Das Kapital des Staates: Eine andere Geschichte von Innovation und Wachstum, Verlag Antje Kunstmann, München 2014.
- Jeremy Rifkin, Die Null-Grenzkosten-Gesellschaft, Campus Verlag, Frankfurt/New York 2014.