

Wertschöpfung und Mehrwertaneignung in der digitalen Ökonomie

Zur Kritik an Christian Fuchs' Theorie des „produktiven Konsums“

In Z 107 hat Christian Fuchs eine Kritik an Paul Masons Buch „Postkapitalismus“ vorgelegt¹, der ich in weiten Teilen zustimme. Im Digitalisierungshype der letzten Jahre werden offenbar diverse Ideologien wieder aktiviert und weiterentwickelt, die etwa schon im New-Economy und High-Tech-Hype Ende der 1990er en vogue waren.² Bereits in Z 103 und 104 hatte Fuchs Elemente einer „Theoriebildung und Analyse der digitalen Arbeit“ dargestellt³, in der sich viele interessante und wichtige Ausführungen zur internationalisierten kapitalistischen Produktion digitaler Hard- und Software finden. Seine in diesen und in anderen Texten dargestellten Auffassungen zur politischen Ökonomie der Internetkonzerne und insbesondere zur vermeintlichen Wertschöpfung durch „Online-Prosumption“, also die Betrachtung konsumtiver Nutzung digitaler Medien als vermeintlich wertschöpfende digitale Arbeit, bedürfen jedoch einer marxistischen polit-ökonomischen Kritik.

Fuchs kritisiert (in Z 107, S. 102ff.) die spezielle Marx-Lesart des „autonomen Marxismus“, auf die sich Mason stützt. Diese interpretiert Passagen aus Marx' Grundrissen zur Kritik der politischen Ökonomie, das „Maschinenfragment“, so, als würde im Übergang zum „kognitiven Kapitalismus“ das Wertgesetz außer Kraft gesetzt. Demgegenüber betont Fuchs, dass auch in der Informationsökonomie die Arbeit und die Ausbeutung der Arbeitenden die Grundlage der Wertschöpfung und des Mehrwerts bzw. Profits seien. Dem stimme ich völlig zu. Offenbar gibt es und dominiert hierzulande und weltweit weiterhin kapitalistische Warenproduktion und der Wert und die Ausbeutung abhängiger Arbeit sind für diese grundlegend.⁴

Fuchs verweist dann auf vier Aspekte: 1. Die Produktion von Software und anderen Informationsgütern erfordere erheblichen und wachsenden (Erwerbs-)Arbeits-

¹ Christian Fuchs, Henryk Grossmann 2.0. Eine Kritik an Paul Masons Buch „Postkapitalismus: Grundrisse einer kommenden Ökonomie“, in: Z 107 (September 2016), S. 98-114.

² Vgl. Ralf Krämer, Informationsrente – zur politischen Ökonomie des Informationskapitalismus, in: Das Argument Nr. 248, 5/6 2002, S. 637-652.

³ Christian Fuchs, Zur Theoriebildung und Analyse der digitalen Arbeit, Teil I, in: Z 103 (September 2015), S. 85-95; Teil II, in: Z 104 (Dezember 2015), S. 73-86.

⁴ Vgl. dazu auch Ralf Krämer, Kapitalismus verstehen. Einführung in die Politische Ökonomie der Gegenwart, Hamburg 2015, S. 175f. (Download im Volltext: <https://www.rosalux.de/publikation/id/4096/>), und zur vertieften Kritik an Paul Mason: Rainer Fischbach, Die schöne Utopie, Köln 2017.

aufwand. 2. Die Internetkonzerne seien ökonomisch betrachtet im Kern Werbeagenturen und dies basiere auf der Zeit, in welcher die KundInnen ihnen Aufmerksamkeit widmen. 3. Die „digitale“ Branche beruhe auf intensiver internationaler Arbeitsteilung mit hohen Ausbeutungsraten. 4. fänden sich in der digitalen Arbeitswelt unzählige Formen irregulärer, unbezahlter, prekärer, outgesourcter Arbeit. Hierzu gehöre auch die unbezahlte Arbeit bei der Nutzung digitaler Güter. Diese bezeichnet er als „produktiver Konsum, der Wert hervorbringt“ (Z 107, S. 105).

Beim Punkt 4 geht nun allerhand durcheinander. Prekäre und andere Erwerbsarbeit in der Produktion digitaler Waren ist ökonomisch etwas völlig anderes als die unbezahlten Tätigkeiten bei der Nutzung digitaler Güter. Auch wenn es sich bei diesen Tätigkeiten um Arbeit im allgemeinen Sinne handelt, also zweckbestimmte Tätigkeit, um ein vorher überlegtes Arbeitsergebnis zu erzielen, ist es dennoch keine im ökonomischen Sinne produktive, Wert schaffende Arbeit. Erst recht gilt das bei bloßem Konsum für spielerische, kommunikative oder andere Zwecke, auch wenn dabei gleichzeitig Datenspuren produziert werden, die ein Internetunternehmen für seine Geschäfte nutzt (dazu weiter unten).

Wertschöpfung und produktive Arbeit

Wir müssen hier präzise sein und den ökonomischen Charakter der verschiedenen Aktivitäten genau betrachten. Im ökonomischen, kapitalistischen Sinne ist Wert schaffende Arbeit solche, die Waren (dies können auch kommerzielle Dienstleistungen sein) produziert. Der Verkauf dieser Waren und damit die Realisierung der durch die Arbeit produzierten Werte in Geld ist die primäre Quelle der Einkommen. Unter kapitalistischen Produktionsverhältnissen fließt der Verkaufserlös den Besitzern der Produktionsmittel zu, die daraus den Lohn für die abhängig beschäftigten Arbeitskräfte zahlen. Der dann nach Abzug der Vorleistungen (Aufwand für zirkulierendes konstantes Kapital) und des Wertverlusts der Anlagen (Abschreibungen des fixen konstanten Kapitals) verbleibende Überschuss ist der Mehrwert, der vom Kapital angeeignet wird.

Dies ist nicht nur von Marx und anderen theoretisch dargelegt worden, es spiegelt sich auch im betrieblichen Rechnungswesen und der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung wider – mystifiziert, weil dort auch das Anlagekapital, also Bauten, Ausrüstungen und geistiges Eigentum, als Quelle der Wertschöpfung betrachtet wird.⁵ Die gesamtwirtschaftliche (Netto-)Wertschöpfung entsteht in der Produktion der Güter und Dienstleistungen, wird primär verteilt auf Löhne und auf Unternehmens- und Vermögenseinkommen und verwendet für privaten oder öffentlichen Konsum oder Investitionen. Betrachtet werden realwirtschaftliche ökonomische Prozesse, die in Geldgrößen realisiert oder bewertet werden, denn darauf kommt es in der kapitalistischen Produktions-

⁵ Auch die im öffentlichen Dienst und aus Zwangsabgaben und nicht Verkaufserlösen bezahlte Lohnarbeit wird dort als wertschöpfend betrachtet, der Begriff ist also weiter als bei Marx. Auch sonst ist die Darstellung hier etwas vereinfacht.

weise letztlich an. Die Summen der produzierten, verteilten und verwendeten Werte sind dabei bilanziell notwendig identisch. Bewertungsbedingte Zuwächse von Vermögensbeständen erhöhen nicht die Summe der Werte im realwirtschaftlichen Kreislauf. Wenn Wertsteigerungen fiktiven Kapitals oder von Anlagevermögen durch Verkauf in Geld realisiert werden, drückt dies nicht Wertschöpfung aus, sondern bedeutet Umverteilung und Aneignung von Wert, der anderswo durch Arbeit produziert wurde.

Dass prekäre oder outgesourcte Arbeit, die für die Produktion digitaler Waren notwendig ist, in diesem ökonomischen Sinne produktive Arbeit ist, sehe ich auch so. Je mehr von dieser Arbeit gesellschaftlich notwendig ist und je höher die Produktivität dieser Arbeit relativ zu anderen Arbeiten ist, desto höher ist der Wert und damit der durchschnittlich zu realisierende Preis der digitalen Waren. Ein durch den Ausbeutungsgrad der Arbeit bestimmter Teil dieser Wertschöpfung fließt den Arbeitenden als Entgelt für die von ihnen geleistete Erwerbsarbeit zu, sei es in der Form des Lohns oder auch als Honorar für formal selbstständige, aber ökonomisch oftmals abhängige Arbeit. Meines Erachtens macht es Sinn, auch die im Werbesektor und anderen Dienstleistungsbereichen für das Kapital geleistete Lohnarbeit als kapitalistisch produktiv zu betrachten, weil sie den realisierbaren Wert der Waren erhöht und sich damit vom hier bestimmenden Standpunkt des Kapitals als „gesellschaftlich notwendig“ erweist.

Bei den von Fuchs „produktiver Konsum“ oder „Schattenarbeit“ genannten Tätigkeiten ist das nicht der Fall. Fuchs weist selbst darauf hin, dass es solche auch außerhalb des Internets und der digitalen Ökonomie gibt. Selbstbedienung und Do-it-yourself-Tätigkeiten, Heimwerkerei und die gesamte Hausarbeit haben ökonomisch letztlich den gleichen Charakter wie Online-Banking, Online-Bestellungen usw. Sie schaffen Gebrauchswert für die NutzerInnen, aber keine Waren und damit keinen ökonomischen Wert. Fuchs betrachtet dies allerdings in einer sehr besonderen Weise: Diese Tätigkeit „ersetzt bezahlte Arbeit durch prekäre und unbezahlte Arbeit und hilft so den Unternehmen dabei, Profite zu erhöhen, indem sie ihre Lohnkosten senken können.“ (Z 107, S 105)

Das ist aber ökonomisch etwas ganz anderes als Wert und Mehrwert schaffende Arbeit zu sein. Selbstbedienung und Do-it-yourself und alle Arten von Eigenarbeit bedeuten nicht nur geringere Lohnkosten als bei der Produktion der entsprechenden fertigen Güter und Dienstleistungen als Waren, sondern auch geringere Verkaufserlöse und Wertschöpfung, denn die Bausätze und Selbstbedienungswaren werden deswegen gekauft, weil sie billiger sind. Ob die damit erzielten Profite höher oder niedriger sind, ist im Einzelnen unbestimmt und eine Frage der Konkurrenzbedingungen. Insgesamt betrachtet ist das Resultat von mehr Eigenarbeit, dass in diesen Wirtschaftszweigen weniger produktive Erwerbsarbeit angewendet wird und die Produkte weniger Wert haben und realisieren, als wenn sie fertig gebaut und mit Service verkauft worden wären.

Die Lohnabhängigen können allerdings das bei den billigeren Do-it-yourself und Selbstbedienungswaren eingesparte Geld für andere Waren ausgeben, was dort die Bedingungen für höhere Wert- und Mehrwertrealisierung setzt, bei an-

deren Kapitalisten in anderen Branchen. Fertigerichte und Fast-Food oder Coffee to go verdrängen nicht den gelegentlichen Restaurantbesuch, sondern das heimische selber Kochen, sie erweitern insgesamt den Gastronomie-Markt. Es verändern sich also vor allem die Proportionen der verschiedenen Wirtschaftszweige und Erwerbsarbeiten. Würde dagegen gesamtwirtschaftlich der Konsum kapitalistisch produzierter Waren immer mehr durch Eigenarbeit ersetzt, würde dies nicht zu höheren Profiten führen, sondern im Gegenteil zu massiven Erlösrückgängen und Überproduktionskrisen und damit auch zu sinkenden Masseneinkommen und einem fortschreitenden Schrumpfungsprozess der Wertschöpfung und der Profite. Davon kann in der Realität nicht die Rede sein.

Tendenzen der kapitalistischen Produktionsweise

Ebenso unangemessen wie die Betrachtung digitaler „Prosumer“ als wertschöpfend Arbeitende ist auch die von Fuchs angesprochene und in Teilen feministischer Theorie verbreitete Betrachtung von Haus- oder Reproduktionsarbeit als im ökonomischen Sinne produktiv. Es liegt hier eine unscharfe Begriffsverwendung vor. Diese Arbeiten sind in dem allgemeinen Sinne wie alle Arbeiten produktiv, dass sie nützliche Produkte und Ergebnisse schaffen, Güter oder Dienstleistungen mit Gebrauchswert. Sie sind sogar unverzichtbar für den gesellschaftlichen Lebensprozess. Aber die Frage ihrer ökonomischen Produktivität unter kapitalistischen Verhältnissen ist eine andere, ist die, ob sie zusätzlichen Wert und Mehrwert, letztlich realisiert in Geld, für das Kapital schaffen.

In die Wertbestimmung der Arbeitskraft gehen die Reproduktionsarbeiten im privaten Haushalt aber nur indirekt ein, insoweit sie Auswirkungen darauf haben, wie hoch der Geldlohn sein muss, um die Reproduktionskosten der Lohnarbeitenden zu finanzieren. Sie senken den notwendigen Lohn, insoweit im Haushalt selbst produzierte Güter und Dienste nicht gekauft werden müssen. Auf der anderen Seite erhöhen sie ihn, insoweit der Lohn auch reichen muss, nicht oder nur in Teilzeit erwerbstätige Familienmitglieder mit zu versorgen. Reproduktionsarbeit im eigenen Haushalt produziert jedoch keine Waren⁶ und erzeugt keine Einkommen, schafft somit keinen Wert und Mehrwert.

Die Tendenz der kapitalistischen Produktion ist darauf gerichtet, immer mehr Mehrwert zu produzieren und anzueignen. Sie geht daher auch nicht dahin, unbezahlte Reproduktionsarbeiten auszuweiten, sondern im Gegenteil dahin, möglichst viel der notwendigen Arbeit als kapitalistisch produktive Arbeit zu organisieren. Dies gilt insbesondere, wenn die Bevölkerung qualifiziert ist, was ja auch mit Kosten verbunden war, und dann in Erwerbsarbeit wesentlich höhere Beiträge zur Wert- und Mehrwertproduktion leisten kann, als sie andernfalls durch Arbeit im privaten Haushalt vielleicht an Reproduktionskosten der Arbeitskraft einsparen könnte. Zudem verhindert zunehmendes Arbeitskräfteangebot, dass die Löhne knappheitsbedingt steigen. Deshalb unterstützt

⁶ Auch nicht die besondere Ware Arbeitskraft, die an die lebendige Person gebunden ist, sondern sie produziert Dienstleistungen, die für die Reproduktion der Arbeitskraft genutzt werden.

das Kapital Politik zur Steigerung der Frauenerwerbstätigkeit, selbst wenn dies mit zunehmendem gesellschaftlichem Aufwand für Erziehungs-, Bildungs- und Pflegeeinrichtungen verbunden ist. Es versucht allerdings, einerseits die Kosten auf Staat und Steuerzahler abzuwälzen und andererseits, auch diese Einrichtungen zu privatisieren und in Orte kapitalistischer Mehrwertproduktion zu verwandeln.

Es ist grundsätzlich eine selbstwidersprüchliche Bewegung der kapitalistischen Produktionsweise. In der Konkurrenz werden die Einzelkapitale dazu genötigt, ihre Kosten möglichst zu senken um so ihre Gewinne zu steigern oder zu halten. Einerseits versucht das Kapital daher, bezahlte Arbeitskräfte einzusparen und möglichst viele Kosten abzuwälzen, sich den Gebrauchswert von Gütern und Diensten unbezahlt anzueignen und negative Effekte zu externalisieren – sei es auf die Natur, auf die Lohnarbeitenden oder auf andere Menschen, die dafür kein Geld bekommen, im Inland oder im Ausland, global. Es nutzt etwa indirekt die Dienste von Personen, immer noch überwiegend Frauen, die in privaten Haushalten und Familien Arbeit leisten und für die Reproduktion der Arbeitskräfte sorgen.

Andererseits erhöht die Senkung von Kosten nicht die Summe des insgesamt produzierten Werts und Mehrwerts. Eine Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Mehrwertproduktion kommt längerfristig nur zustande, wenn die kapitalistische Wertschöpfung, also der Umfang und die Produktivität der angewendeten Lohnarbeit ausgeweitet werden. Die kapitalistischen Unternehmen wollen akkumulieren und wachsen, ihre Produktion und damit Profite ausweiten, neue Geschäftsfelder und Märkte erschließen. Die kapitalistische Produktionsweise hat daher die Tendenz zum Wachstum und zur „Landnahme“, zur kapitalistischen Erschließung und Durchdringung immer neuer Regionen und Tätigkeitsfelder und zur Einbeziehung von immer mehr Menschen in kapitalistische Produktion und Wertschöpfungsketten, in Lohnarbeit oder abhängige und ausgebeutete selbstständige Arbeit.⁷

Der widersprüchliche Gesamtprozess aus einerseits ständiger Freisetzung von Arbeitskräften vor allem mittels steigender Arbeitsproduktivität durch verbesserte Produktionsmethoden und Technik bis hin zur Automatisierung von Prozessen sowie durch Externalisierung, andererseits Akkumulation, Wachstum und Ausweitung kapitalistischer Produktion und Beschäftigung, vollzieht sich gesamtwirtschaftlich ungeplant und krisenhaft. Grundsätzlich gibt es im Kapitalismus gleichzeitig Erwerbslosigkeit und soziale Ausgrenzung und Spaltung einerseits, die Tendenz zu Wachstum und steigender Beschäftigung andererseits. Welche Tendenz gerade überwiegt, hängt von der ökonomischen und gesellschaftlichen Lage und Dynamik ab, nicht von der technischen Entwicklung. Längerfristig gab und gibt es eine Expansion der kapitalistischen Wertschöpfung und Beschäftigung, die auch durch die neue Stufe der Digitalisierung voraussichtlich nicht beendet wird.⁸

⁷ Vgl. dazu auch Ralf Krämer, *Kapitalismus verstehen*, a.a.O., S. 70f.

⁸ Vgl. Ralf Krämer, *Die Roboter kommen, die Arbeit geht?*, in: *Zeitschrift Luxemburg* 3/2015,

Woher kommen die riesigen Profite der Internetkonzerne?

Doch worauf beruhen die tatsächlich massiven Profite der großen transnationalen Internetkonzerne Apple, Amazon, Microsoft, Google, Facebook und Co.? Abgesehen von Amazon, das als Handelskonzern die mit Abstand meisten Beschäftigten hat, und zwar mehrheitlich in seinen Versandzentren, und das bisher vorrangig auf Expansion statt maximale Profite setzt, liegen diese Profite um ein Mehrfaches höher, als sie durch die Wertschöpfung und Ausbeutung der bei diesen Unternehmen beschäftigten Arbeitskräfte zu erklären sind. Auch nicht, wenn diese als in besonders hohem Maße qualifiziert und produktiv zu betrachten sind und wenn die Ausbeutung outgesourcter Arbeit und der Beschäftigten von Zulieferern einbezogen wird, deren Mehrwertproduktion teilweise von diesen Konzernen angeeignet wird.⁹

Fuchs erklärt dies einerseits mit der genannten „Schattenarbeit“ im „produktiven Konsum“, was – wie dargestellt – nicht tragfähig ist. Andererseits verweist er speziell in Bezug auf Google und Facebook und andere soziale Medien darauf, dass schon die bloße Aufmerksamkeit der NutzerInnen beim Besuch dieser Websites als unbezahlte Arbeitszeit zu betrachten sei. Diese Konzerne nutzen „ein Geschäftsmodell, dessen Grundlage die Verwandlung von Nutzerdaten (Inhalte, Profile, soziale Netzwerke und Onlineverhalten) in Ware ist.“ Die NutzerInnen würden hier durch ihre Nutzung der Plattformen „digitale Arbeit“ leisten und „Datenwaren“ produzieren, die von den Internetplattformen an Werbekunden verkauft werden und die Grundlage für deren Profite bilden. (Z 104, S. 80f.)

Auch hier ist eine präzisere Betrachtung erforderlich. Zuzustimmen ist zunächst der Analyse, dass Google, Facebook und Co. ökonomisch als Werbeunternehmen zu betrachten sind. Über 90 Prozent ihrer Umsätze und Gewinne machen sie mit Werbung, insbesondere auch mit personalisierter Werbung, bei der die genannten Nutzerdaten von den Algorithmen der Plattformen genutzt werden, um die Werbewirkung zu optimieren. Aber die Ware, die diese Unternehmen an die zahlenden Kunden verkaufen, ist Werbung, eine Dienstleistung, die sie auf bzw. mittels ihrer Plattformen realisieren. Sie verkaufen nicht die Nutzerdaten als Ware. Und selbst wenn sie das täten, wären der Wert dieser Daten und der Preis, der für ihren Verkauf oder den Verkauf von Nutzungsrechten an diesen Daten zu erzielen wäre, nicht durch die „Arbeitszeit“ bestimmt, die die Nutzerinnen und Nutzer damit verbracht haben, diese Daten zu „produzieren“.

Die NutzerInnen geben Daten an und hinterlassen durch ihre Aktivitäten auf den Plattformen mehr oder minder umfangreiche weitere Datenspuren. Die

S. 30 – 37, <http://www.zeitschrift-luxemburg.de/die-roboter-kommen-die-arbeit-geht/>

⁹ Zu den Internetkonzernen und ihrer Ökonomie vgl. Ulrich Dolata, Apple, Amazon, Google, Facebook, Microsoft, SOI Discussion Paper 2017-01 (<http://www.uni-stuttgart.de/soz/oi/publikationen/Dolata.2017.Apple.Amazon.Google.Facebook.Microsoft.pdf>) und ders., Apple, Amazon, Google, Facebook. Konzentration, Konkurrenz und Macht im Internet, in Z 108 (Dezember 2016), S. 55-68.

Netzaktivität ist aber nicht eine Arbeit, die auf die Produktion der Datenspuren gerichtet ist, die dann abgeschöpft werden, sondern diese sind lediglich Nebenwirkungen, gewissermaßen externe Effekte ihrer Tätigkeit, unabhängig davon, ob diese Nutzung im Rahmen von Arbeitsprozessen erfolgt oder rein konsumtiven oder spielerischen Charakter hat. Selbst wenn man z.B. das Suchen und Bestellen im Netz als Arbeit betrachten würde (so wie man auch das Shopping in Kaufhäusern als Arbeit betrachten kann anstatt als Freizeitbeschäftigung und Vergnügen), sind das Motiv und angestrebte Arbeitsergebnis das Finden und Kaufen, nicht die damit verbundenen Datenspuren. Diese Arbeit gilt nur als konkrete für die NutzerInnen selbst, nicht als abstrakte und wertschöpfende Arbeit für andere.

Auch hierzu gibt es Analogien in der nichtdigitalen Welt. So leisten auch die NutzerInnen von elektronischen Geräten keine Wert schaffende Arbeit, wenn sie diese in einer gelben Tonne oder bei einem Recyclinghof entsorgen, wo dann daraus durch Recycling Wertstoffe gewonnen werden. Die KonsumentInnen von Getränken in Pfandflaschen leisten nicht dadurch produktive Arbeit, dass sie die leeren Flaschen irgendwo hinterlassen, wo sie von FlaschensammlerInnen eingesammelt und gegen Geld abgeliefert werden. Und wenn aus menschlichen Exkrementen in entsprechenden Anlagen Biogas und Dünger gewonnen werden, wird die Produktion dieser Exkremente dadurch nicht zu produktiver Arbeit.

Wert schaffende Arbeit würden die NutzerInnen in diesen Beispielen nur dann leisten, wenn sie selbst diese von ihnen hinterlassenen Abfall- oder Nebenprodukte aufarbeiten und die gewonnenen Wertstoffe verkaufen würden. Oder eben ihre Datenspuren selbst erfassen und verkaufen würden. Der Wert der individuellen Daten wäre allerdings null oder marginal, und auch jetzt werden die NutzerInnen für ihre Daten ja nicht bezahlt. Sie bekommen ggf. das unentgeltliche Recht zur Nutzung der Plattform und vielleicht auch mal irgendwelche Gutscheine oder ähnliche Vergünstigungen. Diese sind aber als Maßnahmen der Werbung und Kundenbindung für die Plattformen zu betrachten, keinesfalls als Arbeitsentgelt.

Ökonomisch relevant werden die Nutzerdaten erst, wenn es um Daten sehr großer oder sehr spezifischer Mengen von NutzerInnen geht, die auf dieser Grundlage dann mit gezielter Werbung adressiert werden können. Erst durch die Vernetzung und Verarbeitung und Nutzbarmachung der Daten auf der Plattform, die dafür entsprechend produziert und zur Verfügung gestellt werden muss, bekommen die Nutzerdaten Gebrauchswert für die Werbekunden und werden potenzielle „Datenwaren“ produziert. Die Plattform bietet auch erst die Grundlage dafür, dass die KundInnen durch ihre Aktivitäten den Gebrauchswert der Plattform selbst erhöhen, der wesentlich davon abhängt, dass möglichst viele Personen und Aktivitäten auf ihnen vernetzt werden.

Es ist aber zu beachten, dass der Gebrauchswert, die Nützlichkeit von Waren nicht ihren ökonomischen Wert bestimmt. Waren müssen einen Gebrauchs-

wert haben, um einen Wert zu haben und überhaupt als Ware zu gelten, aber es gibt keinen quantitativen Zusammenhang zur Wertgröße. Sondern diese wird durch die zu ihrer Produktion gesellschaftlich notwendige abstrakte Arbeit bzw. kapitalistisch modifiziert als Produktionspreis durch den Kostpreis und den darauf entfallenden Profitaufschlag bestimmt. Bei als Kapital eingesetzten Eigentums- oder Nutzungsrechten bestimmt sich ihr Wert als der eines „fiktiven Kapitals“ auf Grundlage der erwarteten Profite in Relation zur durchschnittlichen Rendite.¹⁰

Die abstrakte Arbeit, die zur Produktion der relevanten Daten und der Plattformen und damit ihres produktionsseitig bestimmten Werts nötig gewesen ist, ist aber nicht die Arbeit der Nutzer, sondern die vom Unternehmen in Erwerbsarbeit organisierte oder auch eingekaufte Programmierung und Support und Bewerbung und Verbreitung der Plattform und ihrer Nutzung. Auch der Wert der Nutzerdaten entsteht nicht durch die Tätigkeiten der Nutzer, sondern durch die von dem Plattformunternehmen organisierte Verarbeitung, die zwar automatisch durch Algorithmen passiert, zu deren Aufbau aber insgesamt sehr viel Arbeitsaufwand erforderlich war.

Die Aufwendungen für den Aufbau und die Etablierung solcher Plattformen und Netzwerke sind erheblich und übersteigen in der ersten Zeit regelmäßig die Einnahmen deutlich. Die Unternehmen machen also Anlaufverluste, und viele schaffen es auch nicht, hinreichend groß und einnahmekräftig zu werden. Sie werden dann irgendwann mit großen Verlusten verkauft oder dichtgemacht, die geleistete Arbeit und das eingesetzte Kapital werden entwertet. Bei Unternehmen wie Google, Facebook und anderen, die es „geschafft“ haben und dann sehr große Gewinne machen, lassen diese sich aber auch nicht mit der „normalen“ Ausbeutung der Beschäftigten und dem „normalen“ Profit auf das vorgeschossene Kapital erklären. Aber eben auch nicht mit einer vermeintlichen wertschöpfenden Arbeit in Form der Nutzung der sozialen Medien.

Informationsrenten und Verteilungsverhältnisse

Tatsächlich beruhen die teils exorbitanten Profite dieser Konzerne auf der monopolistischen Position, die sie auf ihrem Marktsegment errungen haben. Wer in bestimmten Bereichen und in großem Maßstab potenzielle KundInnen erreichen will, findet hier die weitaus wirksamsten und weitreichendsten Möglichkeiten. Allein auf Google entfielen in den USA 2015 etwa die Hälfte der Umsätze der Internet-Werbung, die wiederum ein Drittel aller Werbeumsätze ausmachte, mit steigender Tendenz.¹¹ Eine wesentliche Grundlage dafür ist ihr Monopoleigentum an den zugrunde liegenden intellektuellen Eigentumsrechten an der Programmierung und den Algorithmen der Plattformen. Diese erschweren die Etablierung von Konkurrenzangeboten und ermöglichen

¹⁰ Vgl. Karl Marx: Das Kapital III, MEW 25, S. 482ff., und Ralf Krämer, Kapitalismus verstehen, a.a.O., S. 118f.

¹¹ Vgl. Ulrich Dolata, SOI Discussion Paper, a.a.O., S. 8.

eine monopolistische Preisgestaltung und die Aneignung riesiger Informationsrenten. Wenn die Plattformen einmal stehen und etabliert sind, ist zwar weiterhin viel Aufwand zu ihrer Unterhaltung und Fortentwicklung erforderlich, aber die Grenzkosten einer zusätzlichen Werbung sind minimal in Relation zu den Einnahmen aus dieser Werbung.

Ökonomische Renten können allgemein als Entgelte für die Nutzung nicht beliebig reproduzierbarer Produktionsbedingungen bzw. Monopole betrachtet werden, die deren Eigentümern zufließen. Werttheoretisch betrachtet stellen sie eine Aneignung bzw. Umverteilung gesellschaftlicher Wertschöpfung aus anderen Wirtschaftsbereichen zugunsten der Eigentümer der den Renteneinkommen zugrunde liegenden Eigentumsrechte dar. Ökonomisch am bedeutendsten sind hier weiterhin Grundrenten, die einen wesentlichen Anteil der Mieten und Pachten ausmachen. Auch Renten aus der Rohstoffextraktion, am bedeutendsten Rohöl, gehören hierhin. Aber auch die Profite, die aufgrund monopolistischer geistiger Eigentumsrechte angeeignet werden, lassen sich als Renten analysieren, als Informationsrenten.

Wertschöpfung ist letztlich die Produktion von Ansprüchen auf quantitativ bestimmte Anteile am gesellschaftlich in Form von Waren (oder Dienstleistungen) käuflichen Reichtum durch Arbeit. Davon streng zu unterscheiden ist die Aneignung von Anderen erarbeiteter Werte aufgrund des exklusiven Eigentumsrechts an notwendigen Produktions- oder Lebensbedingungen. Informationsrente kann in diesem Sinne kritisch als eine weitere grundlegende Einkommensform und geistiges Eigentum als weitere primäre Revenuequelle und Basis für Mehrwertaneignung im Kapitalismus analysiert werden. Die von Marx dargestellte und kritisierte „trinitarische Formel“ „Kapital – Profit (Unternehmergewinn plus Zins), Boden – Grundrente, Arbeit – Arbeitslohn“ (MEW 25, 822) wäre dann um ein viertes Glied zu ergänzen: geistiges Eigentum – Informationsrente. Wobei es im konkreten Fall zumeist nicht möglich ist, die in einem Unternehmen oder Sektor angefallenen Profite genau zu zerlegen und den Anteil der Informationsrenten zu bestimmen, da sie oft in den Unternehmen anfallen, die selbst auch Eigentümer der intellektuellen Eigentumsrechte sind.¹² Es gibt auch kaum statistische Daten dazu.

Informationsrenten und Monopolprofite, letztere hier verstanden als besonders hohe Profite aufgrund einer dominierenden Marktposition (die zumeist kein Monopol im strengen Sinne ist), bedeuten eine besonders hohe Aneignung von Mehrwert, aber nicht, dass dem eine entsprechend hohe Wertschöpfung in dem Unternehmen oder dem Wirtschaftszweig zugrunde liegt. Es handelt sich dabei um Aneignung von Wert, der in anderen Bereichen der Wirtschaft oder auch in anderen Ländern produziert und zu den Internetkonzernen umverteilt wird. Die zugrunde liegende Wertschöpfung durch Arbeit findet überwiegend außerhalb der Digitalwirtschaft statt, die Kunden der Konzerne, die deren

¹² Vgl. Ralf Krämer, Informationsrente, in: Historisch-Kritisches Wörterbuch des Marxismus, Band 6/II.

Produkte (Werbung, Software, Hardware, Vermittlungsdienstleistungen usw.) kaufen, sind überwiegend Unternehmen aus anderen Sektoren oder Privatpersonen. Im Endeffekt bedeuten die exorbitanten Profite der Internetkonzerne und Informationsrenten allgemein entsprechend geringere Profite anderer Unternehmen und geringere Reallöhne. Sie sind damit auch ein zunehmend bedeutender Mechanismus internationaler Umverteilung zugunsten der kapitalistischen Metropolen und insbesondere der USA.

Es sind ausschließlich die ökonomische, sich in Geld realisierende Wertschöpfung und die daraus entspringenden Einkommen die Quelle auch aller staatlich organisierten Umverteilung. Es muss daher auch klar sein, dass die Profite der Digital- und Internetwirtschaft ebenso wie die Profite aus der Anwendung von Robotern, künstlicher Intelligenz, automatisierter Anlagen aller Art oder der Informations- und Kommunikationstechnik keine zusätzliche davon unabhängige Quelle der Finanzierung darstellen können. Erst recht gilt das für die vermeintliche „Wertschöpfung“ aus „produktivem Konsum“ oder „Schattenarbeit“ – wo kein Einkommen entspringt, kann auch keines umverteilt werden. Auch in einer noch viel stärker als heute durch Digitalisierung und Automatisierung geprägten Wirtschaft der Zukunft bleibt die lebendige Arbeit im ökonomischen Prozess, die Erwerbsarbeit, die einzige Quelle der Wertschöpfung, die ein gesellschaftlicher und kein stofflicher Prozess ist.

Auch in Zukunft wird es keine andere Quelle für Sozialleistungen, sei es die Altersrente oder ein Grundeinkommen, geben als das im gesellschaftlichen Arbeitsprozess erzeugte und in Geld realisierte Volkseinkommen, das sich auf Löhne einerseits, Gewinne und Vermögenseinkommen andererseits verteilt. Der gesamte Bereich der Informations- und Kommunikationsdienstleistungen, Medien, Werbung usw. macht dabei größenordnungsmäßig vielleicht fünf Prozent aus. Auch in Zukunft bleibt es die primäre verteilungspolitische Aufgabe, den Anteil der Löhne zu halten und wenn möglich wieder zu steigern. Die Vorstellung, wenn dies im Klassenkampf nicht gelänge, könne dies durch eine entsprechend massiv erhöhte Besteuerung der Profite und Vermögen kompensiert werden oder sogar daraus ein komfortables Grundeinkommen für alle finanziert werden, geht an den ökonomischen und verteilungspolitischen Realitäten und Kräfteverhältnissen völlig vorbei.¹³ Fuchs kritisiert Mason zu Recht, dass dieser die ökonomische Bedeutung der IT-Wirtschaft völlig überbewerte, aber hier scheint er auch selbst kein realistisches Bild der gesamtwirtschaftlichen Proportionen und Verteilungsverhältnisse zu haben.

¹³ Vgl. Ralf Krämer, Bedingungsloses Grundeinkommen – eine Alternative für Gewerkschaften?, in: Gegenblende 37/2016; <http://gegenblende.dgb.de/37-2016/++co++c903ab94-20bd-11e6-8774-52540088cada>.