

Silicon Valley oder die Zukunft des digitalen Kapitalismus

Von Evgeny Morozov

Als man mir die Frage stellte, wem der digitale Kapitalismus gehöre, war ich zunächst unschlüssig. Mein erster Impuls war zu antworten, die Frage sei falsch gestellt, weil die Unterscheidung zwischen einem digitalen Kapitalismus einerseits und dem hoch finanzialisierten Kapitalismus auf der anderen Seite schwer zu treffen, ja eigentlich unsinnig sei. Ein statistischer Hinweis sollte genügen: Den umfangreichsten Handel mit privaten Firmenanleihen betreibt wer? Ausgerechnet Apple! Der IT-Konzern hat privat begebene Unternehmensanleihen im Wert von 180 Mrd. US-Dollar angehäuft. Niemand hält Apple deshalb für einen Finanzkonzern. Nichtsdestotrotz hat die Firma ihren eigenen Finanzhandelsfonds mit Sitz in Nevada. An diesem Elefanten im Raum wird man kaum vorbeikommen – an der Tatsache, dass die Nummer eins im privaten Anleihengeschäft zufällig ein Technologiekonzern ist. Andererseits kommt das Geld, das heute in die Technologiewirtschaft fließt, überwiegend aus Finanzinstitutionen, vor allem aus staatlichen Vermögensfonds. Bei diesen Finanzströmen denke ich sowohl an die Börsen – im Hinblick darauf, wie die Aktien der betreffenden Unternehmen gehandelt werden – als auch an Privatinvestitionen in Start-ups und andere Firmen, die (noch) nicht börsennotiert sind.

Schaut man sich beispielsweise an, wer die größten Anteile an der Technologieindustrie besitzt – an allesamt börsennotierten Riesenunternehmen wie Google, Facebook, Apple und Microsoft –, so stößt man in erster Linie auf staatliche Vermögensfonds, etwa aus Norwegen. Tatsächlich handelt es sich bei dem kleinen Nordseeanrainer um das Land, dem die meisten Anteile an der US-Technologieindustrie gehören und das am meisten auf deren Erfolg angewiesen ist. Und wenn man sich wiederum anschaut, wie die Börsen solche Unternehmen bewerten, stellt man fest, dass viele Norweger enorm davon profitieren, dass der staatliche Vermögensfonds ihres Landes so viele Anteile an US-Technologiefirmen hält.

Für diejenigen, die das Marktgeschehen nicht so aufmerksam verfolgen, habe ich hier weitere Beispiele. Nehmen wir den gesamten Börsenwert

- Der Beitrag basiert auf der Keynote, die Evgeny Morozov am 3.11.2017 auf der Konferenz „Digitaler Kapitalismus – Revolution oder Hype?“ in Berlin gehalten hat. Die Konferenz wurde von der Friedrich-Ebert-Stiftung in Kooperation unter anderem mit den „Blättern“ veranstaltet. Die Übersetzung stammt von Karl D. Bredthauer.

zuwachs, den fünf amerikanische Firmen – Apple, Microsoft, Google, Amazon und Facebook – allein in den ersten zehn Monaten des Jahres 2017 erzielen konnten, dann kommen wir auf einen Betrag von grob gerechnet 950 Mrd. US-Dollar. Diese fünf Firmen sind also um fast eine Billion Dollar wertvoller geworden. Sie übertreffen damit, nebenbei gesagt, die Summe der Bruttoinlandsprodukte Norwegens, Dänemarks und Finnlands. Und das in nur zehn Monaten!

Ähnliche Trends sind in China zu verzeichnen, wo zwei Großunternehmen – Ali Baba und Tencent – ihren Marktwert allein um rund 450 Mrd. US-Dollar steigern konnten. Das sind bemerkenswerte Größenordnungen, gewiss. Aber es geht um weitaus mehr: In so ziemlich jedem staatlichen Vermögensfonds dieser Erde wird heutzutage fieberhaft nach Möglichkeiten gesucht, sich ein Stück des Kuchens zu sichern – beispielsweise indem man ein Büro im Silicon Valley eröffnet. Oder dadurch, dass man es schafft, nicht nur in etablierte Firmen auf den Aktienmärkten zu investieren, sondern auch vermittels diverser privater Beteiligungen an Start-ups, die nicht börsennotiert sind. Das erklärt unter anderem, warum wir es mit gewaltigen Geldpools zu tun haben, ja mit wahren Seen von Geld.

Da hat etwa eine japanische Firma namens SoftBank, eines der weltweit größten japanischen Unternehmen, 2016 einen sogenannten Vision Fund eingerichtet und damit 100 Mrd. US-Dollar zur Investition in Start-ups mobilisiert. Sie hat dabei nicht nur auf eigene Mittel zurückgegriffen, sondern zugleich Staaten wie Saudi-Arabien, Malaysia, Singapur und andere mehr für den neuen Fonds gewonnen. Es fließt also eine Menge staatliches Geld in derartige Fonds. Jetzt schickt SoftBank sich an, einen weiteren Fonds im Wert von 200 Mrd. Dollar einzurichten.

Die Durchmischung von Finanzkapitalismus und technologischem Kapitalismus

Wenn ich hier so viele Zahlen anführe, dann deshalb, weil man ohne eine umfassendere Vorstellung davon, woher das Geld kommt und wohin es fließt, unmöglich verstehen kann, warum Technologieunternehmen heute so hoch bewertet werden. Das erwähnte Unternehmen SoftBank etwa erwägt, zehn Mrd. Dollar in das Taxiunternehmen Uber zu investieren. Dies ist weit mehr, als viele Länder dieser Erde für Forschung und Entwicklung aufbringen. Ein Unternehmen wie Uber käme damit also in den Genuss eines Geldsegens, mit dem es im Wesentlichen tun könnte, was immer ihm einfällt: Es könnte in weitere hundert Länder expandieren oder die Entwicklung selbstfahrender Autos beschleunigen – mit zehn Mrd. Dollar lässt sich allerhand anfangen.

Die Wirklichkeit sieht allerdings so aus: Das viele Geld kommt aus der ganzen Welt, oft von im Auftrag staatlicher Vermögensfonds agierender Finanzinvestoren. Deren Profitgier trifft auf eine Weltwirtschaft, die jene hohen Renditen nicht länger garantieren kann, die viele Pensionsfonds und Staatsfonds erwarten. So erklärt es sich, dass Ubers Wert auf über 60 Mrd. US-Dollar ver-

anschlagt wird und der Wert von Airbnb auf zwischen 40 und 50 Milliarden. Es erklärt zugleich, warum es so leicht ist, derart gigantische Investitionen anzulocken, ohne dafür Zugang zu den Kapitalmärkten suchen zu müssen.

Also sagen jetzt immer mehr Firmengründer: „Die öffentlichen Finanzmärkte interessieren uns nicht. Wir brauchen keinen Börsengang. Uns fließt auch so genug Geld von Anlegern wie SoftBank und der Regierung Saudi-Arabiens oder von Goldman Sachs – einem weiteren Uber-Investor – zu. Wir können deshalb im Grunde ganz ohne Börsennotierung weitermachen.“ Dass Unternehmen selbst nicht mehr scharf auf den Zugang zum öffentlichen Wertpapierhandel sind, ist ein durchaus bemerkenswerter Aspekt des gegenwärtigen Kapitalismus.

Ich habe noch eine Menge weiterer Zahlen parat. Blicken wir auf China, so sehen wir eine noch erstaunlichere Situation: Der dortige Staat hat sich nämlich mit zahlreichen anderen Staaten in gemeinschaftlich betriebenen Kapitalfonds zusammengetan. So unterhalten die Chinesen ihren eigenen Venture-Capital-Fonds mit den Russen. Und sie investieren in zahlreiche Firmen, die von anderen Anlegern übersehen wurden – beispielsweise in das aussichtsreichste Start-up-Unternehmen auf dem Gebiet der Gesichtserkennung. Dessen Betreiber behaupten, sie seien technologisch fortgeschrittener als Google, Facebook oder Microsoft. Und ihr Kapital stammt hauptsächlich aus einem von China gemeinsam mit Russland als Joint Venture eingerichteten Fonds.

Es gibt also beträchtliche Aktivitäten von staatlicher Seite, aber – wie ich leider feststellen muss – nichts Entsprechendes auf europäischer Ebene. Außer in Norwegen, das in solche Dinge investiert, allerdings nur in normale, börsennotierte Unternehmen, geschieht in unserem Teil der Welt wenig Vergleichbares.

Die Wurzeln des digitalen Kapitalismus

So weit meine Skizze der – wie man sagen könnte – wechselseitigen Durchmischung von Finanzkapitalismus und technologischem Kapitalismus. Deren Dynamik erwächst eben daraus, dass mit produktiven Investitionen auf anderen Feldern und in anderen Branchen deutlich weniger zu verdienen ist. Meine Skizze sollte zeigen, dass der digitale Kapitalismus etwas an sich hat, dessen Bedeutung uns entgeht – etwas, das wir nicht zu fassen bekommen und nur unzureichend verstehen.

Das liegt aus meiner Sicht an drei Unzulänglichkeiten unserer Vorstellung, die wir uns vom digitalen Kapitalismus machen.

Unzulänglichkeit Nummer eins: Wir neigen stark dazu, uns den digitalen Kapitalismus als etwas ganz Neues, Einzigartiges vorzustellen, das in erster Linie vom technologischen Wandel angetrieben wird – etwas, das aus den der technologischen Revolution immanenten Entwicklungen erwächst und sich mehr oder weniger der Beschleunigung dieser Revolution während der letzten Dekade oder der letzten fünfzehn, zwanzig Jahre verdankt.

Das ist eine Auffassung, die ich grundsätzlich infrage stellen möchte. Ich konstatiere die enorme Beschleunigung der Digitalisierung und das Auftauchen globaler Plattformen, die wie Uber und Airbnb, aber auch Facebook nur wenig Kapitalinvestitionen brauchen, um weltweit präsent zu sein und allenthalben Wert zu extrahieren. Diese Entwicklung können wir allerdings nur verstehen, wenn wir sie auf die beiden jüngsten Krisen des Kapitalismus zurückführen: auf die Profitabilitätskrise zu Beginn der 1970er Jahre und die Krise von 2007/2008.

Letztere gilt verständlicherweise als eine durch faule Immobilienkredite ausgelöste Finanzkrise. Tatsächlich aber ist die Geschichte etwas komplizierter. Ich werde deshalb versuchen, das Knäuel – die wechselseitige Durchdringung von Digital- und Finanzkapitalismus – aufzulösen: Meine Argumentation läuft darauf hinaus, dass Entstehungsgeschichte und Genealogie des digitalen Kapitalismus weiter zurückreichen. Eine solche Perspektive erlaubt auch einen viel erfolgversprechenderen Blick darauf, wie sich die Problematik – immer noch – bewältigen ließe.

Die zweite Unzulänglichkeit, unter der unser Verständnis des digitalen Kapitalismus leidet, besteht in der Schwierigkeit, dessen Geschichte angemessen zu periodisieren. Wir neigen dazu, ihn als etwas aufzufassen, das von permanent wirksamen Trends angetrieben wird. Im Falle von Unternehmen wie Google oder Facebook beispielsweise denken wir, dass es letztlich die Werbung ist, die sie in Gang hält – Werbeeinkünfte, die dann eine Menge kostenloser Dienstleistungen finanzieren. Und wir tendieren dazu, vorauszusetzen, dass dieses Geschäftsmodell auch weiterhin ihrer Expansion, ihrem Wachstum und ihrer Produktentwicklung zugrunde liegen wird.

Auch dieser Ansicht möchte ich widersprechen und behaupten, dass wir lernen müssen, den Digitalkapitalismus besser zu periodisieren und herauszufinden, was genau auf jeder Entwicklungsstufe seine jeweils bestimmenden Eigenschaften sind und in welche Zukunft sie ihn drängen. Ich werde später näher erläutern, was genau ich damit meine, doch hier schon ein Hinweis vorab: Ich denke nicht, dass es auf Dauer bei der werbefinanzierten und durch Werbung vorangetriebenen Expansion digitaler Plattformen bleiben wird. Ich bin vielmehr überzeugt, dass wir den Übergang zu einem ganz anderen Modell erleben werden: Dessen Dynamik wird immer weniger durch Werbung gespeist sein, sondern stattdessen immer häufiger durch die Künstliche Intelligenz (KI) und die um sie herum entstehenden Dienstleistungen. Und diese Dienstleistungen werden weder werbesubventioniert noch kostenlos sein.

Die dritte und letzte Unzulänglichkeit, unter der unsere bisherigen Überlegungen zum Digitalkapitalismus leiden, sehe ich darin, dass diese nicht ambitioniert genug sind. Wir brauchen mehr strukturelle, mehr gesetzgeberische Interventionen. Diese sollten sich nicht darauf beschränken, bestimmte Firmenaktivitäten zu verbieten. Auch sollten wir nicht über neue Gesetze nachdenken, mit denen wir die Algorithmen besser überwachen oder die Privatsphäre besser schützen können. Stattdessen brauchen wir Interventionen wesentlich anspruchsvollerer Art – eine viel ambitioniertere

Denkweise, die sich der Eigentumsfrage in Sachen Daten und besonders der Frage zuwendet, wem die KI-Dienstleistungen gehören sollen, die im Wesentlichen mit solchen Daten operieren.

Die Finanzialisierung der Ökonomie

Lassen Sie mich im Folgenden näher auf alle drei genannten Unzulänglichkeiten eingehen. Die erstgenannte hängt mit unserer Unfähigkeit zusammen, den Digitalkapitalismus im Gesamtbild der Krise des gegenwärtigen Kapitalismus zu verorten – und zwar in allen Dimensionen desselben, nicht nur in seiner digitalen. Wenn die digitale Dimension des zeitgenössischen Kapitalismus überhaupt thematisiert wird, so stellt man sie als heilsam dar: als Lösung für alle Probleme, die bisher nicht angemessen gelöst wurden. Ich behaupte, dass es viele solcher Lösungsversuche gab, konzentriere mich hier aber insbesondere auf drei, mit denen sich unsere gegenwärtige Lage erklären lässt. Welche Lösungen ich damit meine, liegt wohl auf der Hand.

Anfang der 1970er Jahre geriet der Kapitalismus, wie bereits erwähnt, angesichts sinkender Profitraten in eine tiefe Profitabilitätskrise. Zur Lösung des Problems wurden diverse Optionen erprobt, deren Erfolg allerdings nicht allzu lange anhielt. Es funktionierte in manchen Fällen zwanzig oder dreißig Jahre lang, dann aber traten allmählich die ziemlich negativen Konsequenzen der gefundenen Lösungen zutage, die nun ihrerseits in eine Systemkrise führten. Bei den angesprochenen Lösungen denke ich natürlich in erster Linie an die sogenannte Finanzialisierung – also an den Versuch, von einer vor allem auf der materiellen Produktion beruhenden Wirtschaftsweise zu einem vom Finanzsektor dominierten System überzugehen. Dessen Konsequenzen sind vielfältig. Sie machen übrigens das Wohlergehen vieler Arbeiterinnen und Arbeiter, vieler Bürgerinnen und Bürger von Vermögenswerten abhängig, seien es nun Aktien oder Anleihen, oder sei es ihr Wohneigentum. Es gibt ganz klar eine Wende zu dem, was viele Soziologen und Wirtschaftswissenschaftler als „asset-based welfare“ – als vermögensbasierte Wohlfahrtsstaatlichkeit – bezeichnen. Zahlreiche Staaten und politische Kräfte, darunter auch viele sozialdemokratisch orientierte, folgen dieser Strategie – wie etwa Großbritannien unter New Labour. Wenn der Sozialstaat bröckelt oder in Schwierigkeiten gerät – so die Idee –, können wir den Menschen entweder dadurch einen Ausgleich schaffen, dass sie selbst in die Aktienmärkte investieren oder dadurch, dass wir sie ermutigen, Wohneigentum zu erwerben.

Die Bundesrepublik ist der Wohneigentumsproblematik in gewissem Maße entgangen. Aber die meisten Länder Europas – wie auch die Vereinigten Staaten – schlugen diese Richtung ein. Das erklärt zugleich, wie es beispielsweise dazu kommen konnte, dass viele Menschen aus der unteren Mittelschicht, denen zufällig ein Appartement gehört, selbiges als möglichen Ersatz für den Ausfall sozialstaatlicher Leistungen betrachten. Für viele Südeuropäer – ob in Rom, in Barcelona oder in Lissabon – bedeutet ihr Haus – und die Möglichkeit, es über Airbnb zu vermieten – tatsächlich ihre einzig ver-

bliebene zuverlässige Einkommensquelle. Wir sollten daher den enormen Beitrag nicht unterschätzen, den solche Dienste leisten, damit Menschen auch bei stark sinkenden Löhnen und Gehältern und entsprechend großen Einkommenseinbußen irgendwie überleben.

So lassen sich auch viele andere Elemente der Digitalwirtschaft erklären. Denn die zunehmende Finanzialisierung der Ökonomie hat immer weitere Mittel hervorgebracht, mit deren Hilfe die Menschen unter Rückgriff auf digitale Technologien wirtschaftlich halbwegs klarzukommen versuchen. So sparen sie zweifellos auch beträchtliche Kosten ein. Nehmen wir Uber oder andere Firmen, die ich erwähnt habe: Die Kostenersparnis, die sie anbieten, ermöglicht es vielen Menschen, eine Vielzahl von Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen, ohne den vollen Preis dafür zahlen zu müssen. Im Falle Uber kann man die überlegene Finanzkraft des Unternehmens entweder überwiegend auf den geschickteren Einsatz von Sensoren und Algorithmen zurückführen, dessen Effizienz enorme Kosteneinsparungen ermöglicht. Oder man könnte darauf verweisen, dass die Firma hauptsächlich von Saudi-Arabien und Goldman Sachs subventioniert wird. Beide investieren in Uber und versprechen sich davon zu gegebener Zeit hübsche Renditen. Zunächst aber sind sie viel stärker daran interessiert, die Konkurrenz aus dem Feld zu schlagen. Um zu diesem Zweck die Marktpreise zu drücken, muss Uber allerdings selbst seine Tarife senken. Das erklärt auch, warum das Unternehmen allein in Nordamerika alljährlich ungefähr eine Milliarde Dollar Verlust macht. Dass die Uber-Leute so viel Geld verlieren und trotzdem sehr billige, bei den Kunden deshalb so geschätzte Dienstleistungen anbieten können, liegt einzig und allein daran, dass sie dennoch im Geld schwimmen – Geld, das ihnen von hochgradig finanzialisierten Institutionen oder institutionellen Anlegern zuströmt.

Das Ende der werbebasierten Wertschöpfung

Zum Zweiten ermöglicht die geschickte Verbindung dieses Zweigs digital produzierter Wirtschaft mit einer digital produzierten Gesellschaft die Verknüpfung mit Werbung, wodurch die Lebenshaltungskosten aller noch stärker reduziert werden. Tatsächlich veranschlagen wir die enorme Wertschöpfung durch viele dieser Plattformen viel zu niedrig, mit deren Hilfe etwa unser E-Mail-Verkehr abgewickelt, unsere Internetsuche, unsere Landkarten und Stadtpläne, unser Filmkonsum organisiert werden. Unsere gesamte digitale Infrastruktur wird durch eine Handvoll Privatunternehmen subventioniert und garantiert. Sie haben es geschafft, die Bereitstellung dieser Dienstleistungen mit der Bereitstellung von Anzeigenraum zu verknüpfen, den sie dann an Dritte verkaufen.

Wir haben es also mit einer enormen Wertschöpfung zu tun, für die niemand bezahlt. Nicht die Bürger, denen Google nichts berechnet, weder für die Internetsuche noch für sonst einen der Basisdienste, die jede und jeder tagtäglich in Anspruch nimmt. Und auch die Geschäftswelt spart enorm viel

Geld dadurch ein, dass sie für große Teile dieser Infrastruktur nichts bezahlen muss. Und ebenso wenig wird schließlich staatlicherseits dafür bezahlt. Wer aber ist es dann, der für all diese Wohltaten aufkommt? Die Antwort liegt auf der Hand: Anzeigenkunden bezahlen diese schönen Dinge. Und sie zahlen, weil das werbungsbasierte System bislang funktioniert. Wir machen uns jedoch keine Vorstellung vom Ausmaß der Wertschöpfung, die dies bewirkt.

Das Massachusetts Institute of Technology (MIT) veröffentlichte 2017 eine – in der Methodik vielleicht anfechtbare – Untersuchung, die eine ungewöhnliche Umfrage auswertet. Deren Frage lautete: Was würden die Leute sich dafür bezahlen lassen, dass sie Google, YouTube und Google Maps *nicht* benutzen. Wie viel würden sie als Gegenleistung verlangen, wenn sie ein Jahr lang gänzlich darauf verzichten, irgendeinen dieser Dienste in Anspruch zu nehmen? Nun, im Durchschnitt lag der Betrag, der genannt wurde, bei 17 000 bis 18 000 Euro. Da haben wir es mit einem Erste-Welt-Phänomen zu tun, wird man vielleicht sagen. Tatsächlich dürfte es im globalen Süden eine Menge Leute geben, die sich für viel weniger Geld verpflichten würden, auf die Nutzung der drei genannten Dienste zu verzichten. Wie dem auch sei, die MIT-Studie verdeutlicht die Tatsache, dass ein Großteil unserer Digitalwirtschaft hauptsächlich durch das Werbegeschäft gesichert wird. Niemand musste bisher dafür bezahlen und wir haben so getan, als sähen wir die eigentliche Quelle der digitalwirtschaftlichen Wertschöpfung nicht.

Wenn wir den Wert der Datenbestände erst einmal angemessen berechnen, wird sich zeigen, dass entweder wir selbst für die Dienste bezahlen müssen – was aber angesichts der schon heute hohen Verschuldung vieler Europäer und Amerikaner nicht möglich sein wird –, oder aber der Staat muss dafür aufkommen, was natürlich ebenfalls auf weitere Verschuldung hinausläuft.

Künstliche Intelligenz als Dienstleistung

Das anzeigenfinanzierte Modell wird jedoch auf Dauer keinen Bestand haben. Die vorherrschende Auffassung von der Digitalwirtschaft, der viele von uns anhängen, setzt voraus, dass die werbungsgetriebene und werbungssubventionierte Expansion immer so weitergehen wird. Es handelt sich aber um ein ebenso kostbares wie prekäres Modell: Wir müssen uns klar machen, dass viele derartige Unternehmen durch einen raffinierten Werblocker zum Stillstand gebracht werden könnten oder ganz einfach dadurch, dass die Weltwirtschaft nicht mehr so schnell wächst wie bisher. Gestoppt wäre dieses Geschäftsmodell bereits, wenn die chinesische Regierung sich entschiede, allen Unternehmen der Volksrepublik schlichtweg zu verbieten, auf Facebook oder bei Google Werbung zu betreiben, was sie – obwohl diese Dienste in China (noch) nicht verfügbar sind – derzeit noch dürfen. Es gibt also in Sachen Werbeaufkommen zahlreiche Faktoren, die sich der Kontrolle der Digitalwirtschaft selbst entziehen.

Andererseits wurden die Unternehmen durch die angehäuften Datenmengen in die Lage versetzt, den Übergang zu einem anderen Geschäftsmodell zu

erwägen. Die bisherige Praxis wurde damit gerechtfertigt, dass die Datenanhäufung bessere und stärker individualisierte Werbung ermögliche. Künftig hingegen soll sich alles darum drehen, die mithilfe der gesammelten Daten geschaffenen Dienstleistungen zu verkaufen, wobei natürlich in erster Linie an Anwendungen der Künstlichen Intelligenz gedacht ist. Unzählige Dienste könnten so gegen Bezahlung allen anderen Branchen und der Gesellschaft generell angeboten werden.

Schaut man sich die ganze Szene an – von Amazon über Google und Facebook bis zu Microsoft –, so kann man feststellen, dass es sich in jedem Falle um digitale Monopole handelt und dass sie ihre jeweiligen Sektoren dominieren. Doch in einer Hinsicht stehen sie alle in Konkurrenz zueinander. Das hängt damit zusammen, dass all ihre Dienstleistungen auf die eine oder andere Weise auf KI basieren. Gegenwärtig spielt dabei das Cloud Computing – also die Bereitstellung von Speicherplatz, Rechenleistung oder Anwendungssoftware über das Internet – eine große Rolle, zunehmend aber wird eine Vielzahl von KI-Dienstleistungen ins Zentrum rücken.

Ein Beispiel zur Verdeutlichung: Google hat es jetzt – mehr oder weniger auf die hauseigenen KI-Systeme gestützt – geschafft, an die vierzig Prozent seiner Energiekosten einzusparen. Mit diesem Verfahren verfügt der Konzern über ein außerordentlich wertvolles Produkt, das er jetzt der übrigen Wirtschaft als Service anbieten kann. Andere Unternehmen – auch in anderen Branchen – haben dem nichts entgegenzusetzen, weil ihnen der Zugang zu dieser Art von KI fehlt.

Das Gleiche spielt sich auf vielen anderen Gebieten ab – etwa bei selbstfahrenden Autos. Auch hier gibt es dank der Fähigkeiten zur Gesichts- und Objekterkennung, die Unternehmen wie Google besser beherrschen als irgendwer sonst, große Fortschritte. Aber woran liegt es denn, dass sie in Sachen Bildererkennung so überlegen sind? Zum Teil ganz einfach daran, dass wir alle Google dabei helfen, seine Bildererkennungskünste ständig zu verbessern, indem wir tagtäglich die Produkte des Konzerns nutzen. Das ist keine bloße Abstraktion. Nutzen wir etwa Google Scholar, so stellt uns die wissenschaftliche Suchmaschine früher oder später eine Aufgabe: Wir sollen nämlich beweisen, dass wir keine Roboter sind. Also werden wir aufgefordert, ein Foto zu betrachten und beispielsweise alle Autos auszuwählen, die wir darauf erkennen. Das alles dient dem wahren Zweck, Googles Algorithmen dahingehend zu verbessern, dass sie Objekte besser zu erkennen lernen.

Dies ist ein ziemlich simples Beispiel. Aber es erklärt ganz gut, auf welche Weise diese digitalen Systeme – deren Entwicklung auf Sensoren und Algorithmen basiert und Optimierungskriterien folgt, die unsereins nicht wirklich versteht – den betreffenden Unternehmen schließlich einen Vorsprung und einen Vorteil gegenüber allen anderen, gegenüber jedermann verschaffen.

Wenn wir uns einmal anschauen, wie viel Geld die Unternehmen mit solchen Digitaldiensten verdienen, entdecken wir, dass sie auf diesem Gebiet viel höhere Profitraten erzielen als mit ihrem Kerngeschäft, also mit Werbung im Fall von Google und Versandhandel bei Amazon. Nehmen wir die Gewinnmargen von Amazon beim Cloud Computing oder bei App-Diensten,

die diese Firma anbietet: Muss jemand beispielsweise 5000 Bilder danach sortieren, auf welchen ein Auto zu sehen ist und auf welchen eine Person, dann erledigt Amazon diese Aufgabe und berechnet pro Bild eine kleine Gebühr. Das ist eines von fünfzig oder mehr Angeboten, die die Firma für kommerzielle Nutzer entwickelt hat. Und mit solchen Dienstleistungen erzielt das Unternehmen weit höhere Profitmargen als mit dem Anzeigen-geschäft.

Die Periodisierung des digitalen Kapitalismus

Mit dieser Art von Zukunft werden wir uns mehr und mehr auseinanderzusetzen haben. Deshalb werden wir lernen müssen, den digitalen Kapitalismus deutlich besser zu periodisieren. Wir müssen begreifen, dass wir womöglich bereits im Begriff sind, die Ära des primär werbungsgebundenen Digitalkapitalismus zu verlassen. Im Rückblick werden wir vielleicht sagen, diese Zeit sei gar nicht so schlecht gewesen, weil es eine Menge Dinge kostenlos gab – kostenlos, solange wir es zuließen, dass diese Firmen uns kolonisierten, indem sie so gut wie alles über uns in Erfahrung brachten. Vielleicht befinden wir uns bereits in der Übergangsphase zu einem neuen Stadium, das vor allem viel stärker gebührenpflichtig sein wird – in dem also tatsächlich irgendjemand zahlen muss.

Wenn etwa Google mit dem britischen National Health Service vereinbart, bei der Früherkennung von Nierenerkrankungen mitzuwirken, können wir uns denken, warum der Konzern dies tut. Der NHS ist nämlich klamm, und Google wird für seine Dienstleistungen in den ersten Jahren keine Gebühren verlangen. Aber wir sollten nicht glauben, dass die Firma dem NHS auf Dauer kostenlos zuarbeiten wird. Sobald unsere Gesundheitssysteme zwecks Optimierung der knappen Budgets und der begrenzten Mittel, über die sie verfügen, von KI-Dienstleistungen derartiger Unternehmen abhängig sind, werden wir dafür auch bezahlen müssen.

Das ist eine ganz einfache Geschichte. Dahinter steht der gleiche Paradigmenwechsel in Richtung „Servitization“, wie ihn viele Unternehmen lange vor Google oder Amazon bereits in den 1970er und 1980er Jahren vollzogen haben. Wie jeder weiß, produziert IBM inzwischen kaum noch Hardware. Der Konzern konzentriert sich stattdessen darauf, Dienstleistungen zu verkaufen. So erklärt sich, warum Dinge wie beispielsweise die „Smart City“ die öffentliche Debatte und die Kommunalpolitik erobern – dabei handelt es sich im Wesentlichen um ein Bündel von Dienstleistungen, das diese Großunternehmen unter dem Markenzeichen einer Stadt anbieten.

Nur wenn wir die beiden erstgenannten Unzulänglichkeiten zusammen betrachten, können wir also verstehen, warum der digitale Kapitalismus sich so verhält, wie er es tut. Was viele dieser Unternehmen – die eben erwähnte IBM beispielsweise – so profitabel gemacht hat, bleibt unbegreiflich, solange man den besagten Paradigmenwechsel nicht versteht: Wie die durch ihn bewirkte Freisetzung gewaltiger Mengen von Finanzkapital dazu führte,

dass den betreffenden Firmen so viel Geld zufloss. Unbegreiflich bleibt das Ganze auch, solange man außer Acht lässt, wie viele Gemeinden, öffentliche Einrichtungen, ja wie viele Staaten vor dem Hintergrund der Weltfinanzkrise in Finanznot geraten sind. Sie suchen deshalb händeringend nach Patentlösungen, die sie ihrem Publikum unter dem Etikett digitaler Innovation verkaufen können.

Wir müssen also besser periodisieren. Dann werden wir begreifen, dass der Traum von einem werbefinanzierten Digitalkapitalismus eine Utopie war. Dieses Stadium wird nicht ewig dauern, und wenn es nicht ewig dauert, müssen wir uns klarmachen, wer die Rechnung zahlt. Das werden, denke ich, wohl wir alle sein.

Wir müssen größer denken!

Zusammenfassend möchte ich näher auf die dritte der eingangs skizzierten Unzulänglichkeiten eingehen, die es zu überwinden gilt: Wir werden, wie mir scheint, wieder lernen müssen, anspruchsvoller und in größeren Zusammenhängen zu denken, „to think bigger“. Wir dürfen uns nicht auf die Beschäftigung mit Datenschutzproblemen und dem Schutz der Privatsphäre beschränken. Diese Fragen sind wichtig, aber das Thema, von dem hier die Rede ist, erschöpft sich damit bei weitem nicht. Es geht um mehr als Verbote, etwa im Fall Airbnb. Im europäischen Süden sind Dienstleistungen, wie diese Firma sie anbietet, für viele Menschen tatsächlich lebenswichtig, weil sie gar keine anderen Einkommensquellen mehr haben. Wenn wir aber möchten, dass diese Leute weniger von dem Anteil abhängen, den Airbnb zu ihrem Jahreseinkommen beiträgt, dann müssen wir Jobs für sie schaffen. Wir können uns nicht damit zufriedengeben, dass unsere Kommunen derartige Plattformen verbieten, während der Staat sich aufs Nichtstun beschränkt. Auch hier zeigt sich, dass all diese Probleme politisch in den angemessenen Zusammenhang gerückt werden müssen.

Was aber können wir tun, um über die bloße Datenschutzdiskussion oder die Beschränkung darauf, derartige Unternehmen zu verbieten, hinauszukommen? Ich bin überzeugt, dass viel davon abhängen wird, welches Bild man sich – technologisch und politisch – von der Zukunft macht. Ist es ein Bild, in dem vier amerikanische und vier chinesische Konzerne die gesamte KI-Szenerie beherrschen, dann sieht die Zukunft ziemlich trübe aus. Wir sollten jedenfalls zur Kenntnis nehmen, dass Amazon im Jahr 2016 rund 13 Mrd. US-Dollar und Google seinerseits 11 bis 12 Mrd. Dollar für Forschung und Entwicklung ausgegeben haben.

Auch Ali Baba – der chinesische Großkonzern – hat soeben versprochen, zehn Milliarden in die Erforschung unter anderem von KI zu investieren. Das sind enorme Größenordnungen, allerdings ist den beteiligten Unternehmen klar, dass der Konkurrenzkampf sich in derartigen Dimensionen bewegen wird. Es wird um das KI-Niveau und die Prognosefähigkeit gehen. Da ist es gut und nützlich, eine robuste digitale Infrastruktur vorweisen zu können.

Gut und nützlich ist aber auch die Verfügungsmacht über Tonnen von Daten, denn ohne die kann man keine gute KI entwickeln. Worauf aber stützt sich die derzeitige Entwicklung von KI – genauer von *deep learning* und *machine learning*? Auf Daten, Berge von Daten! Wer da an Garagen denkt, in denen clevere Computerexperten werkeln, denkt zu kurz. Man braucht diese Experten, aber man braucht eben auch die Daten.

Für eine andere Eigentumsordnung der Daten

Wenn das die Zukunft ist, der wir entgegengehen, sollten wir uns fragen, wie wir dieser „Corporatisation“, der Durchdringung aller Dinge durch Privatkonzerne mit den Mitteln der KI, widerstehen können. Fest steht: All diese Systeme werden eine Menge Daten generieren. Die Fragestellung sollte also lauten: Erstens, wem werden diese Daten gehören? Und zweitens: Wird der Umgang mit diesen Daten, wenn sie durch andere Akteure als die einschlägigen Großkonzerne gesammelt werden, einer größeren Agenda folgen? Wird es zur Schaffung robuster KI-Systeme kommen, die uns vor der Durchdringung unserer Wirtschaft, ja unserer Gesellschaft insgesamt durch diese Konzerne schützen oder zumindest dazu beitragen, dass wir uns dagegen wehren können? In Europa kann ich in dieser Hinsicht wenig Fortschritt erkennen. Die KI-Frage scheint hier nicht wirklich verstanden zu werden. Auch auf der politischen Handlungsebene sehe ich kaum mehr als bloße Abwehrmaßnahmen wie etwa – hier in Deutschland – die Verhinderung des Verkaufs einiger Robotik- oder KI-Unternehmen an ausländische Investoren.

Wenn die von mir beschriebene Entwicklung sich fortsetzt, dürfte etwa SoftBank einen zweiten 200-Mrd.-Dollar-Fonds auflegen, der uns dann noch den letzten KI-Forscher – die bei uns jetzt schon knapp sind – wegschnappen wird und ebenso das letzte Start-up, das sich mit KI beschäftigt. Das ist die Realität, vor der wir in Europa stehen. Und wenn das so weitergeht, besteht unsere Zukunft möglicherweise darin, dass wir die chinesischen Konzerne gegen die amerikanischen ausspielen können. Dies mag uns vorübergehend in eine komfortable Position versetzen, auf Dauer lässt uns dies aber scheitern. Wir stünden vor einer Zukunft, deren wichtigste und robusteste Schlüsselinfrastruktur wir am Ende preisgegeben hätten.

An diesem Punkt müssen wir meines Erachtens ernsthaft dazu übergehen, Möglichkeiten einer anderen Eigentumsordnung für Daten zu erproben. Dabei sollte nicht nur das Eigentum an Daten anders geregelt, sondern auch anders mit ihnen gearbeitet werden. Das muss im Rahmen einer nationalen Strategie für die auf Daten basierende KI-Entwicklung erfolgen. Und es sollte mit der Einsicht verbunden sein, dass wir viel genauer kontrollieren müssen, welche Verträge unsere öffentlichen Dienste, Behörden und Gemeinden mit den fraglichen Konzernen aushandeln – unter denen sich kein einziger aus Europa befindet; alle sind in den meisten Fällen entweder amerikanisch oder chinesisch. Je größer die Rolle ist, die wir diesen Konzernen zugestehen, desto mehr Daten werden wir ihnen liefern.

Unglücklicherweise aber sind viele Gemeinden, viele Städte, öffentliche Einrichtungen, ja Staaten so gut wie pleite. Ich spreche nicht von Deutschland, sondern von den Niederlanden, Großbritannien, Italien oder Spanien. Sie sehen angesichts des Dilemmas, dass sie in Wahrheit bankrott sind, ihren Bürgern aber dennoch bestimmte Dienstleistungen bieten müssen, Konzerne wie Google als Lösung an und nicht als Problem.

Mein Fazit ist daher schlicht und einfach: Wer verstehen will, was digitaler Kapitalismus seinem Wesen nach ist und wem er gehört, sollte sich vor jeder Gleichsetzung mit dem traditionellen Kapitalismus, der seinerseits eine massive Globalisierung und Finanzialisierung durchgemacht hat, hüten.

Einige der wichtigsten Fragen habe ich hier noch nicht einmal gestreift – etwa den freien Fluss von Daten, der es den Amerikanern erlaubt hat, einen Großteil derselben bei sich anzuhäufen und mithilfe dieser Bestände ihre KI-Systeme zu entwickeln. Der Zusammenhang mit dem Thema Handel ist offensichtlich, sprengt hier allerdings den Rahmen. Ich kann nur noch einmal betonen, dass wir ein historisch weiter ausholendes Narrativ brauchen. Wir müssen begreifen, wie in dieser neuen Ökonomie die Wertschöpfung erfolgt – insbesondere dass und wie Daten der Schlüssel zu dieser Wertschöpfung sind. Andernfalls werden wir es meines Erachtens kaum schaffen, den Herausforderungen, vor die uns der finanzialisierte Kapitalismus samt seiner digitalen Extension stellt, erfolgreich zu begegnen.

Anzeige

Kleiner Beitrag. Große Wirkung.



Fördern Sie die Unabhängigkeit der »Blätter« – ab 12,50 Euro im Monat

Mehr auf www.blaetter.de/gesellschaft