

Jour fixe vom 14.10.2019: Die Digitalisierung des Kapitalkreislaufs (GS 3-19)

I. W' – G': Die Nahtstelle zwischen Kapital und Endverbraucher

1. Facebook

Immer wieder hört man: Der Kapitalismus ist im Silicon Valley neu erfunden worden, die Digitalisierung revolutioniert die Wirtschaft, sie läutet ein neues Zeitalter ein, das Digitalzeitalter, Daten sind der neue Rohstoff usw. Statt der neuen Technologie die eigene Vorstellung von ihr zuzuschreiben, geht der Artikel Folgendem nach: Was digitalisiert wird, ist die herrschende Art von Wirtschaft, der Kapitalismus. Wie kommt es dem auf Digitalisierung an? Wie wird diese Technologie – wie jede neue Erfindung im Kapitalismus – vom Kapital nach seinen Berechnungen eingespannt und verwendet? Es geht um die paar tatsächlichen Neuerungen, die in den ersten vier Spiegelstrichen im Artikel angekündigt und im I. Kapitel unter den Punkten 1 bis 4 behandelt werden.

In Punkt 1 geht es nicht um Produktion, sondern um die Stelle, an der das Produzierte an den Mann gebracht werden muss, also die Nahtstelle zwischen Kapital und Endverbraucher. Was heißt Digitalisierung an dieser Stelle, wie beschleunigt sie als Mittel des Kapitals dessen Fortschritt? Hier wird vom Ausgangspunkt her behauptet, das Uninteressanteste an Facebook und der sonstigen Social Media sei die Kommunikation, und das angesichts dessen, dass die Menschheit heutzutage den ganzen Tag so kommuniziert. Ihr eigentliches Geschäft machen die Firmen, die diese Plattformen oder Vermittlungsdienste betreiben, mit etwas ganz anderem als mit dem Mitteilungsbedürfnis der normalen Menschen; womit sie Geld verdienen, kommt aus einer ganz anderen Ecke.

— *Facebook und die anderen agieren als Anhängsel des Handelskapitals. Über die sozialen Medien werden die Kundenbedürfnisse ermittelt, gesammelt, behandelt und weiterverkauft. Das ist der Zweck von Facebook. Der User und sein Ausleben der Individualität dient diesem ganz anderen Zweck.*

— *So wird der User zum Anhängsel der Werbebranche. Ein weiterer Übergang ist, dass diese Sorte perfektionierter Werbung dazu führt, dass die Werbung treibenden Firmen darüber ein Mittel haben, die Bedürfnisnatur der Kundschaft zu bilden.*

— *Das ist bei jeder Werbung so. Werbung ist immer das Aufmerksam machen darauf, was es alles Käufliches gibt. Kann sein, dass die Leute bei Social Media besonders pfiffig ausgehört werden, ein neuer Übergang ist das nicht.*

Klarer wäre es, diesen Punkt an dem besonderen Geschäft zu besprechen und was Facebook da den Werbetreibenden zu bieten hat.

— *Indem jeder User in seinem individuellen Treiben mit anderen zusammen Auskünfte über sich gibt, über seine Gewohnheiten und seine Bedürfnisse, können die Unternehmen auf den Einzelnen abgestimmte Angebote machen. Dementsprechend werden Daten geliefert, aus denen Facebook oder die anbietenden Firmen die entsprechende Werbung machen können. Dem Einzelnen wird individuell vorgeführt, was es alles an kaufbaren Möglichkeiten gibt, so orientiert sich seine Bedürfnisstruktur an dem, was ihm laufend angeboten wird. Mehr ist da nicht angesprochen.*

Soviel ist es aber schon: Wenn die Werbung zielgerichteter auf irgendein Publikum zugeschnitten ist und Facebook gewährleisten kann, dass diese spezielle Zielgruppe auch erreicht wird, ist das eine Effektivierung der Werbung, die ein Unternehmen treiben kann.

— *Der ständig mitlaufende digitale Vermittlungsdienst macht personalisierte Werbung möglich. Zu klären ist, wie Werbung als Teil des kapitalistischen Kreislaufs neu benutzt wird: Dass in der Produktion konkreter Reichtum, also ein bestimmtes Produkt herauskommt, genügt dem Kapital nicht, denn in diesem Zustand ist es kein G', also kein neuer Reichtum in Form des Geldes. Die Geldform ist aber der ganze Zweck der Produktion. Diese Phase, die Nahtstelle zwischen Kapital und Endverbraucher, ist also möglichst kurz zu halten. Für dieses Bedürfnis des Kapitals ist es ein großer Fortschritt, wenn dieses Verhältnis durch die Technik der Digitalisierung – personenorientierte Werbung, permanente Werbung usw. – effektiviert wird. Verglichen mit der Litfaßsäule ist das ein riesiger Fortschritt.*

— *Das Subjekt und der Finanzier der Werbung, die an dem Übergang von der produzier-*

ten Ware hin bis zum Verkauf, also von W' zu G' , eine entscheidende Rolle spielt, ist also das Kapital. Die Technik des Internets liefert diesem dazu einige Neuerungen und der Kunde ist die personalisierte Kaufkraft, die diese Werbung erreichen soll, damit dann tatsächlich $W'-G'$ stattfinden kann.

— Das Ideal des Kapitals ist es, nicht nur eine bestehende Bedürfnisstruktur zu befriedigen, sondern diese mit dem Produkt, das man herstellt und für das man wirbt, überhaupt erst zu schaffen.

Die Bedürfnisstruktur des Kunden gestalten zu wollen, gehört also immer schon zur Werbung. Die Eigenart, die durch das Internet hinzukommt, ist das Herstellen einer Werbeadressaten-Gemeinschaft, die vor allem Facebook betreibt und zwar mit dem „hinterhältigen“ Trick, dem Nutzer den Dienst zu leisten, sein Kommunikationsbedürfnis zu befriedigen und ihn so als Kaufkraft für das Kapital verfügbar zu machen. Indem man *ihm* ein kostenloses Angebot macht, das ihm total wichtig ist, wird er dem Kapital verfügbar gemacht.

Die eigentlichen Kunden von Facebook sind die Unternehmen, die Facebook dafür benutzen, die Leute, die im Internet kommunizieren, mit Werbung zu bombardieren. Von diesen Firmen lebt Facebook mit dem Angebot, deren Werbeetat zu effektivieren, wobei sich die Effektivierung sowohl aus der Reichweite der Werbung ergibt – aus der Menge der potentiellen Kunden des Kapitals, die erreicht werden –, als auch aus der Personalisierung, aus dem Zuschnitt auf den einzelnen Kunden. Die Personalisierung funktioniert so, dass jedes Kundenverhalten beobachtet und gespeichert und zahlungskräftigen Unternehmen zur Verfügung gestellt wird: Wer reagiert wie auf welche Werbung, wer interessiert sich für welches Produkt, was sind überhaupt dessen Interessen? usw.

Facebook steht hier als Paradebeispiel dafür, welche Rolle die Digitalisierung im Kapitalkreislauf bei dem Geschäft Werbung spielt, wie sie diesen Markt revolutioniert hat. Welche weitergehenden Geschäftsideen Facebook selber noch entwickelt hat oder entwickeln wird, soll hier nicht Thema sein.

2. Google

Bei Google geht es – neben der Werbung, die Google auch macht – um die Marktpräsenz der Kapitalisten im Internet. Dieses Geschäft ist im engeren Sinne das, womit Google groß geworden ist. Wer etwas anzubieten hat auf dem Weltmarkt – Google hat gleich global angefangen –, muss im Internet auffindbar sein. Dafür steht Google und lässt sich obendrein dafür bezahlen, wenn ein Unternehmen in der Suchmaschine an einer guten Stelle aufscheinen will.

Hier findet dieselbe Umdrehung statt, die wir schon bei Facebook hatten. Der Nutzer betrachtet es als Dienst an ihm, im Internet alles finden zu können, was er braucht. Bezahlt und veranstaltet wird das Ganze aber aufgrund von Kapitalrechnungen, in denen der Bedarf des Nutzers als *das Auszunutzende* vorkommt. Je größer dann der Anteil der Leute ist, die nach allem, was sie brauchen, wie selbstverständlich bei Google suchen, umso mehr hat Google den Kapitalisten der Welt anzubieten.

— Umso mehr sind auch die Kapitalisten der Welt gezwungen, sich bei Google anzumelden, weil das die Plattform ist, auf der gesucht wird.

Auch nach dieser Seite hin ist es ein Kampf ums Monopol. Wenn ein Unternehmen nicht bei Google vertreten ist, hat es keine Chance, den Weltmarkt an vorderster Stelle zu bedienen. Mit dem schönen Vorteil für Google, dass die massenhafte Nutzung es nichts extra kostet. Die Suchfunktion muss ja nicht jedes Mal neu als Produkt erstellt werden. Und wenn Google einen neuen Kunden auf Seiten des Handelskapitals findet, kann es ihn zu einem Preis bedienen, der in keinem Verhältnis steht zu dem Aufwand, den das Unternehmen sonst hätte, um sich derart präsent zu machen.

So ergibt sich eines aus dem anderen, erstens Google eröffnet den Verkäufern, ihre Waren in einem ganz anderen Umfang als bisher und bezogen auf ein ganz anderes Publikum als bisher zu präsentieren; offeriert ihnen die weltweite Kundschaft. Zweitens: Auf diese Weise macht sich Google für die Warenverkäufer unentbehrlich. Wenn das einmal durchgesetzt ist, dann müssen die Verkäufer bei Google präsent sein. Je mehr User diese Suchmaschine nutzen, desto attraktiver wird dieses Angebot und umso unentbehrlicher wird es für die Händler

wegen ihrer Konkurrenz untereinander, diese Dienstleistung zu nutzen und zu bezahlen.

— *So bietet Google eine Hilfsfunktion für das Verscherbeln von Waren aller Art. Dann stehen dort alle Waren mit einem Preisschild versehen, also ideell verfügbar im Netz. Alle Waren sind vergleichbar und aufeinander bezogen, egal ob für Käufer, Verkäufer, Produzenten oder Handelskapitalisten. Das ist der Übergang.*

Das Angebot für die Kunden verfügbar machen, enthält die Umdrehung, den Kunden fürs Angebot verfügbar machen. Google macht das Angebot für den Kunden verfügbar, wer immer was sucht, findet es dort. Also kommt es für das Kapital drauf an, bei Google gefunden zu werden.

Die andere Umdrehung ist die gleiche wie bei Facebook: dass nicht der kostenlose Nutzer derjenige ist, womit Google seine Geschäfte macht, sondern derjenige, der dort gefunden werden will.

— *Dass Facebook die gesamte Werbung revolutioniert hat, ist auch bei Google der Fall, wenn die ihre Rückmeldungen bekommen, wer was sucht. Also ist auch Google ein Revolutionierer der Werbung.*

— *Es sind zwei verschiedene Funktionen für das Kapital: die eine ist die Werbung, die andere, dass Google das globale Schaufenster der Warenwelt darstellt. Das ist ein Unterschied und dafür ist es egal, ob es dies oder jenes bei Beiden gibt oder nicht. Mit Google wird landläufig die Suchmaschine identifiziert. Im Artikel geht es um die Frage, wofür gibt es diese technischen Suchmaschinen eigentlich?*

Der Artikel legt Wert darauf, Google und Facebook stellvertretend zu besprechen als Weisen, wie die Digitalisierung ein Beitrag zu den Fortschritten der Geschäfte der Kapitalisten darstellt, die ihre Waren verkaufen wollen und dafür werben. Für diese Dienstleistung zahlen sie Gebühren an Google und Konsorten. Es geht hier um die Digitalisierung des Kapitalkreislaufs und zwar nicht in Bezug auf die Produktions-, sondern um die Verkaufssphäre. Es geht um diese neue Art, sich eine zahlungsfähige Kundschaft zu erschließen, um so diesen für G' entscheidenden Zirkulationsakt zu effektivieren und zu verbilligen. Dafür werden die Dienste von Facebook und Google in Anspruch genommen und bezahlt. Darüber werden diese Dienstleister dann selber zu großen erfolgreichen kapitalistischen Unternehmungen.

3. Amazon

— *Dessen Fortschritt besteht darin, nicht mehr nur die Vermittlung von Waren und Käufern anzubahnen, sondern den Verkauf praktisch zu vollziehen. Dieser Übergang ist historisch als Übergang vom Buchhandel zum elektronischen Buchhandel passiert. Der Druck geistiger Erzeugnisse, das Buch, wird elektronisch durch Datenträger ersetzt. Das ermöglicht immense Kosteneinsparungen: Einmal digitalisiert ist das E-Book beliebig reproduzierbar. Es fallen lediglich noch ein paar Cent Stromkosten für die Übermittlung an. Von da aus hat Amazon den Übergang dazu gemacht, überhaupt den Handel mit allen Sorten von Waren zu übernehmen und alles, was sich in ein Paket packen lässt, an den Konsumenten zu verfrachten.*

— *Wenn die Bedürfnisstruktur des Konsumenten erst mal ermittelt ist und die Waren im globalen Schaufenster präsent sind, dann ist der logisch nächste Schritt auf der Ebene des W' – G', dass da einer sein muss, der das ganze Zeug verschickt.*

Wenn diese Warenmengen weltweit für den Verkauf präsentiert sind, dann ist der Übergang dazu, sie auch praktisch zu verkaufen, nicht schwer. Allerdings muss Amazon dafür über den ganzen Krempel verfügen und ihn dann verschicken. Das erfordert einen immensen Kapitalaufwand, insbesondere für die Logistik. Die Bücher sind in zweifacher Hinsicht der Ausgangspunkt, dieses Problem zu bewältigen: 1. sind Bücher als Versandartikel relativ leicht zu handhaben und 2. muss man mit Hilfe der Digitalisierung das materielle Buch gar nicht mehr versenden, kann diese vielmehr beliebig oft als Datei virtuell übermitteln.

Nochmal zur logischen Konsequenz des nächsten Schritts: Ausgangspunkt ist, der Kapitalist hat jede Menge Werbung für seine Waren gemacht. Nun muss sich der Kunde 1. für dieses Produkt entscheiden und eine entsprechende *Bestellung* aufgeben, womit er 2. dessen *Lieferung* in Auftrag gibt. Mit der *Zahlung* – die im nächsten Punkt Thema ist – vollendet er schließlich den finalen Akt des Kapitalkreislaufs W' – G'. Worin besteht nun die Ökonomi-

sierung für den Warenhandel? Der Versandhandel wird als flächendeckendes globales Angebot zur großen Nummer, indem Amazon das, was früher die Warenhändler selber betrieben haben, nämlich den materiellen Versand und Transport der Waren an die Kunden in alle Welt in seine Hand nimmt. Wenn Amazon, wie im Fall des E-Books, per Digitalisierung bloß noch die Dateien in den Computer des Kunden übermittelt, stellt das eine ungeheure Kosteneinsparung dar. Die Besonderheit der Artikel (Bücher, Filme und Musik) erlaubt es, den Transport mittels der Digitalisierung möglichst billig zu erledigen, weil der materielle Transport überhaupt nicht mehr nötig (E-Book, Streaming) ist. Von da aus wurde der reale Versand auf eine riesige Warenmenge ausgeweitet.

— *Amazon tritt als weltweiter Händler auf. Erst hat es Bücher verkauft, dann alle möglichen Waren verschickt und dann kam eine neue Geschäftsidee ins Spiel, der Übergang auf Datenspeicherung per Cloud; das ist ein neuer Geschäftsartikel, den es der Geschäftswelt zur Miete anbietet.*

Im Artikel wird darauf hingewiesen, dass Amazon dieses Datenspeichermedium erst mal für sich entwickelt hat, um sein bisheriges Geschäft mit geistigem Eigentum als gespeicherte Daten, das E-Book, stets verfügbar zu haben und die Kunden beliefern zu können. Diese hauseigene Entwicklung, verbunden mit der entsprechenden Kapitalgröße, die es aus dem Versandhandel gezogen hat, hat Amazon dann zu einem neuen Dienstleistungsangebot fortentwickelt: Für eine entsprechende Gebühr bietet die Firma Kunden mit der Cloud die Möglichkeit einer externen Datenspeicherung und -pflege an.

— *Damit sind polit-ökonomisch zwei verschiedene Ebenen angesprochen: Mit der Cloud befindet man sich nicht mehr in der kleinen Zirkulation, wo dem Konsumenten seine Patronentinte ausgeliefert wird. Da ist Amazon prominent im Geschäft mit anderen Kapitalisten und Banken unterwegs.*

Wie der Übergang vom Buchhandel zum E-Book ist der vom Streamingdienst zur eigenen Produktion von Filmen (Netflix) etc. naheliegend. Schließlich braucht das Streamen einen 'Content'. Also werden in Konkurrenz zu anderen Filmproduzenten eigene Filme vermietet. Ebenso naheliegend für Amazon ist der Übergang von der eigenen Speicherkapazitätsinfrastruktur hin dazu, den Speicherplatz an Externe zu vermieten. Der Artikel macht aber nicht weiter mit der Cloud an sich, sondern mit den weiteren Umwälzungen und Effektivierungen, die die Digitalisierung im Kapitalkreislauf hervorruft.

Ausgangspunkt war, dass Kapitalisten, die Waren produzieren, diese auch verkaufen müssen. Erst wenn verkauft und Geld bezahlt worden ist, hat sich der Zweck ihres Geschäftes eingestellt. Deswegen müssen sie erstens Werbung betreiben, um einen Käufer finden. Zweitens müssen sie auf entsprechenden Plattformen ihre Waren anbieten (Schaufenster). Im letzten Akt des Kapitalkreislaufs verkaufen sie die Ware und bringen sie zum Käufer. Das ist eine Kost für die Kapitalisten, die sie einkalkulieren müssen. Eine eigene Abteilung, das Kaufmanns- oder Handelskapital, mindert die Kosten, die wegen des notwendigen Transports und der Verteilung der Waren anfallen, indem sie das als eigene Geschäftssphäre betreiben und insofern kosteneffizient den Transport und die Logistik erledigen. Diese Stelle, wo es um den Handel, Transport und Versand von Waren geht, hat sich Amazon zu seinem eigenen Geschäftszweig gemacht und einen riesigen Apparat aufgebaut. Es nützt das Internet mit allen Anbindungen von Warenproduzenten, Warenhändlern und potentiellen Käufern und nutzt die Digitalisierung, um dies erstens zu koordinieren und zweitens von diversen Versandzentren aus den Transport und die Lieferung zu übernehmen.

Mit diesem Übergang bietet Amazon nicht bloß ein Dienstleistungsangebot für das Handelskapital, sondern wird selber ein technisch revolutioniertes Handelskapital, das den etablierten Zwischen- und Einzelhandel ordentlich aufmischt.

— *Das heißt auch, Amazon muss mit seinem weltweiten Warenlager und Auslieferungen eine entsprechende Kapitalgröße haben, um das zu bewerkstelligen.*

Über diese Kapitalgröße und das Internet als universelles Bestellmedium nimmt es diesen Markt auch ziemlich monopolistisch in den Griff.

— *Für die produzierenden Kapitalisten werden gesamtgesellschaftlich gesehen die Unkosten verbilligt, die mit dem Verkauf und Transport der Waren entstehen. Umgekehrt mischt Amazon den bestehenden Handel auf und bringt nicht nur den Einzelhandel, sondern auch*

viele kleine Anbieter tendenziell in seine Abhängigkeit.

— Mit der Behauptung „das mischt das Handelskapital auf“ ist doch gemeint, dass Amazon für es eine unschlagbare Konkurrenz darstellt: Erstens ist Amazon weltweit aktiv und zweitens bestellt der Kunde zu Hause und geht nicht mehr ins Kaufhaus. Das Handelskapital, das dort weiterhin seine Waren ausstellt, hat das Nachsehen. Die Kosten für die Produzenten werden verbilligt und kleinere Handelskapitalisten werden verdrängt.

Umgekehrt wird für den Hersteller dieser Vertriebsweg alternativlos.

— Dass aber ein Vernichtungswettbewerb gegen die Kleineren betrieben wird, stimmt so nicht, sondern Amazon u. a. macht sie von sich abhängig. Das Aufmischen besteht ja in der Form, dass diese Händler ihre Geschäfte nur noch in der Kooperation mit dem Versandhandel betreiben können.

Das sollte nicht gegeneinander gehalten werden. Natürlich ruinieren sie alle möglichen anderen Geschäfte. Und wieder andere kommen über sie erst ins Geschäft.

— Heute kann es sich keine Handelskette mehr erlauben, nicht im Internet präsent zu sein. Auch bei Karstadt kann man inzwischen im Internet 24 Stunden einkaufen. Dies ist ein Moment in der heutigen Konkurrenz.

Wenn Amazon die Plattform ist, über die man alles bestellen kann, ist jeder Produzent daran interessiert, seine Waren dort anzubieten. Wenn Amazon als nächstes auch noch den Versand für die Kundschaft abwickelt, wird dies ein kostengünstiges Angebot für jeden, der Waren verkaufen will. Amazon erschließt Märkte, auf die ein einzelner Hersteller nicht kommen würde und es wäre für ihn jeweils eine eigene, logistische Leistung, den Transport und seine Kosten zu organisieren. Dass Amazon für sein logistisches Netz auch andere Transportunternehmen benutzt, Subunternehmen beauftragt oder fremde Hallen für die Vorratshaltung anmietet, ist als Unterabteilung darin enthalten.

*

Was ist zum finalen Akt W' – G', der Bezahlung, zu sagen?

— Bei den Zahldienstleistern wie Paypal ist mir nicht klar, was ihre Leistung im Unterschied zu den Leistungen der Banken und Sparkassen ist? Was ist der Vorteil dieser Zahlungsart für den Käufer und welcher für den Verkäufer?

— Erstmal ist es eine Dienstleistung für die Firmen. Für die Handelskapitalisten und Produzenten wird die Geldabwicklung übernommen und das bedeutet für die Betriebe eine Ökonomisierung ihres Aufwandes und damit eine Erhöhung des Ertrages.

Im GS-Artikel (S. 54, oben) heißt es zur Ökonomisierung: „Die (Banken) sehen sich nun der Konkurrenz von IT-Unternehmen ausgesetzt, die die Funktion der Kreditkarte mit ihren Rechenschritten auf ihren Datenspeichern und per Abruf durchs Endgerät reproduzieren.“ Die Funktion der Kreditkarte ist dieser Dienst. Der Händler, der etwas verkauft, wird von Paypal (oder anderen Online-Bezahldiensten) bezahlt. Das Geld beim Kunden einzutreiben, ist Paypals Problem und nicht mehr das des Händlers; der Händler tritt die Forderung an Paypal ab und hat dafür das Geld schneller und zuverlässiger.

Der Vorteil für den Kunden ist: er kann bezahlen. Auf der Internetseite der Firmen steht, welche Zahlungsarten jeweils akzeptiert sind; die klassischen Bezahlarten (wie Banküberweisung, Bezahlung auf Rechnung, Lastschrift) werden dabei seltener, Paypal und Kreditkarte gehen so gut wie immer.

— Hat das nicht auch den Inhalt, dass das Geld erst abgebucht wird, wenn die Ware geliefert ist? Der Internetkäufer hat so die Sicherheit, dass er seine Ware bekommt.

Das sind Zusatzfunktionen, Käuferschutzversicherungen und weitere Verfeinerungen bei diesen Zahlungsvorgängen. Die sollen hier nicht Thema sein.

Der Bezahldienst von Amazon bietet die verschiedenen Bezahlarten von den unterschiedlichsten Herstellern an. Der Käufer gibt einmal beim Payment-Anbieter seine Daten ein und kann sofort mit wenigen Klicks – er muss nicht jedes Mal seine Daten und Kontoverbindungen eingeben – die Zahlung erledigen. Das ist sein Vorteil.

— Der Käufer ist hier nicht das Subjekt. Die fälligen Zahlungen werden von der Firma, die bisher das Geld eingetrieben hat, auf die IT-Firma übertragen, die es jetzt elektronisch

macht. Es basiert bereits auf einem durchgesetzten Übergang der Bezahlung, die hinführt zum Kreditzeichen und schon elektronisch existiert. Das sind alles Effektivierungen der Zahlung.

Für die andere Seite, die Geschäftsleute, erbringt eine Plattform wie Paypal eine Dienstleistung. Eine Firma muss nicht mit jedem Kunden den Zahlungsverkehr abwickeln, was eine ganze Buchhaltung erfordert, die kontrolliert, ob in der richtigen Menge, zum richtigen Termin und überhaupt gezahlt worden ist. Sie bekommen das Geld von allen Kunden über Paypal und nicht über zig Stadtparkassen.

— Ich dachte, ein wesentlicher Vorteil wäre für den Produzenten, dass Paypal auf jeden Fall sofort zahlt. Er muss nicht warten, bis der Kunde zahlt.

Das schließt das vorher Gesagte nicht aus – aber damit ist der Hauptwitz getroffen. Ein Internetversandhändler wird nicht einfach ohne Sicherheit etwas verschicken. Wenn er Paypal als Zahlungsdienstleister dazwischen schaltet, kann er seine Ware ohne Bedenken verschicken und bekommt sein Geld von Paypal. Paypal kümmert sich darum, das Geld vom Kunden einzusammeln. Anders herum, was ist der Dienst am Kunden, über den sich solche Bezahlmodi durchsetzen? Der Käufer kann ein Sweatshirt in den USA bestellen und mittels Paypal sofort im Internet bezahlen. Er muss nicht zur Bank, evtl. ein Überweisungsformular ausfüllen und womöglich noch in Dollar bezahlen. Bei Paypal reicht ein Klick und der macht den Kunden im Internet zahlungsfähig. Paypal ist eine weltweite Inkassofirma.

Was die Digitalisierung an der Stelle leistet, ist eine Rationalisierung der Zahlungsabwicklung; sie macht den Kunden im Internet zahlungsfähig. Diesen Dienst leistet sie billiger, verlangt ihren Händlerkunden weniger ab, lenkt die Zahlungsströme auf sich und kann mit dem wenigen, was sie abzieht, selber ein ordentliches Geschäft machen.

*

— Mit dem Vorhaben, die Digitalwährung „Libra“ einzuführen, ist Facebook einen Schritt weiter gegangen. Wenn wir bis jetzt gesagt haben, die verdienen zusätzliches Geld darüber, dass sie die Bezahlungsfunktion übernehmen, so generieren sie jetzt eine eigene Währung. Von Seiten der Staatenwelt ist das aber abgeblockt worden. Ein milliardenstarker IT-Konzern will ein eigenes Zahlungsmittel in die Welt setzen, wo doch die Staaten darauf bestehen, dass sich ihr Reichtum in ihrem Geld darstellen soll.

— Im Artikel geht es darum, wie auf Grundlage des digitalisierten Geldes das Kreditzeichen elektronisch darstellbar ist und was die Bezahlfirmen daraus machen. Die Frage nach einer privaten Währung wie „Libra“ ist ein anderes Thema.

Wie angedeutet ist gar nicht darüber entschieden, was bei „Libra“ rauskommt, weil die Staaten misstrauisch sind gegen diese Konstruktion. Das Geld ist das Entscheidende, worum sich in dieser Gesellschaft alles dreht. Mit der Eigentumsübertragung und der Geldvermehrung machen die Banken ihr Geschäft und unterliegen dabei staatlichen Regulierungen. Sie müssen alle möglichen Vorkehrungen treffen und Sicherheit stiften usw. bezogen auf das staatliche Geld, an dem der Staat das Monopol hat. Private Banknoten auszugeben ist verboten. Jetzt kommt eine Internetfirma und will genau das machen: sich aufführen wie eine Bank und den Zahlungsverkehr der Gesellschaft auf sich ziehen und auch noch privates Geld ausgeben. Was daraus wird, wird man sehen.

*

— Noch eine Frage zur Cloud: Im Artikel heißt es: „Umgekehrt greifen Banken und Sparkassen gern auf das Angebot von Amazon und anderen zu, Kundendaten in ihren Großrechner – ihrer Cloud – zu speichern und Zahlungsvorgänge dort abzuwickeln“. Ich habe es so verstanden, dass Amazon im Zuge seiner Funktion als Händler auch Funktionen der Banken als digitalen Dienst anbietet. Die Online-Bezahldienste wie Paypal oder Amazon vollziehen ja eine Bankfunktion und umgekehrt sind es die Banken, die diese für sich benützen. Banken kaufen sich Speicherkapazitäten bei Amazon. In deren Cloud greifen sie auf ihre Datenbanken zu, verarbeiten sie und verbilligen die Verwaltung ihrer eigenen Bank. Für die Bank ist hier die Überlegung: sie erspart sich Personal, Räumlichkeiten und Rechnerkapazitäten.

Hier gibt es ein doppeltes Konkurrenzverhältnis: Auf der einen Seite macht Amazon den

Banken das Geschäft streitig, auf der anderen Seite benutzen die Banken Amazon als Dienstleister für ihre Konkurrenzfähigkeit.

— *Die Kreditkarte greift auf das normale Konto zurück, das bei der Bank liegt. Dort wird das Geld eingezogen und wenn zu wenig drauf ist, gibt es eine Mahnung und Gebühr. Wo soll jetzt hier die Verbilligung oder Ökonomisierung sein?*

— *Man erspart sich eine Kreditkarte, wenn mit dem Handy bezahlt wird.*

Letzteres Beispiel betrifft wieder den User und geht in die falsche Ecke. Die Frage war: Was wird digitalisiert, was ökonomisiert sich bei Sparkassen und Banken, wenn sie die Cloud von Amazon benutzen? Man hat es mit dem Aberwitz zu tun, dass ihre Dienstleistung – also den Zahlungsverkehr für die Gesellschaft abzuwickeln – selber mit Kosten verbunden ist. Früher hat man mit Münzen und Bargeld gezahlt und die mussten hergestellt oder gedruckt werden. Der nächste Schritt war, den Zahlungsverkehr darüber abzuwickeln, dass Zahlungen verbucht werden, dass Gutschriften und Zahlungen als Ziffern auf Kontoauszügen erfolgt sind. Aktuell findet das nicht mehr nur auf dem Papier statt, sondern der Computer übernimmt die Aufgabe. Aber immerhin muss auch dort die Zahlung verbucht und abgehakt werden. Um diese Sorte Aufwand für den Zahlungsverkehr der Gesellschaft geht es: da spart sich die Bank oder die Sparkasse die Kosten, die sie hätte, wenn sie in jeder Filiale einen Rechner und Personal aufstellen würde. Stattdessen legt sie eine Datenleitung zum Rechenzentrum von Amazon, um dort die Verbuchungen in Form von Rechenoperationen des Zahlungsverkehrs zu erledigen.

— *Dass die großen Internetfirmen, die über viel Rechenkapazität verfügen, ein Geschäft daraus gemacht haben, den Banken und allen Unternehmen weltweit anzubieten, ihre Kosten für IT einzusparen, indem sie den Betrieb an die IT-Konzerne abgeben, gehört eigentlich nicht in dieses Kapitel, sondern ist von der Logik her ein extra Punkt. Das Geschäftsmodell erspart allen Unternehmen der Welt IT-Kosten, also in der Produktion Kosten.*

Hier ist die Frage, was die Logik der Digitalisierung des Kapitalkreislaufs ist; was leisten die Digitalisierungsbranchen dafür? Bei der Bezahlung wurde auch für die Banken einiges rationalisiert. Es gibt nicht nur neue Zahlungsunternehmen, sondern auch die Banken können ihre Computerkapazitäten in der Cloud mieten, anstatt sie selbst zu pflegen usw. Die Sortierung des Artikels richtet sich nicht danach, wie das Geschäftsmodell von Amazon oder Paypal gegliedert ist, sondern welche Rolle spielen deren Digitalgeschäfte im Kapitalkreislauf.

Im I. Kapitel ist das Thema, dass Amazon als letzten Schritt seiner Dienstleistung Bezahlungsfunktionen anbietet. Damit macht die Firma Banken Konkurrenz, aber auch umgekehrt denen ein Angebot, wie sie sich ihrer Cloud bedienen können. Hier geht es nicht darum, wie die ihre Rechner programmieren wollen usw.

— *Wenn man sagt, das Geschäftsmodell schließt auch noch das Verhältnis der Kapitale zueinander ein, ist man logisch und ökonomisch nicht mehr beim letzten Akt $W' - G'$. Die Dienstleistung besteht hier darin, diesen letzten Punkt durch die Bezahlung zu realisieren. Das ist die Ökonomisierung des Zahlungsverkehrs in der Gesellschaft, die als Konkurrenz zu den Banken auftritt, die bisher für den Geldhandel zuständig waren, und die Dienstleistung ihrerseits nutzen. Dass Amazon Rechenkapazitäten an VW vermietet, ist ein anderer Punkt.*

Wenn die IT-Dienstleister den Zahlungsverkehr erledigen, treten sie als Konkurrenten der Banken auf, die ihrerseits genau diese Kapazitäten solcher IT-Firmen nutzen. Damit ist aber viel mehr angesprochen als die Kostenersparnis der Firmen, wenn sie die Cloud nutzen. Es ist keine Auskunft darüber, was in der Cloud abläuft, wofür Kosten anfallen und inwiefern man die, wenn man eine fremde Cloud benutzt, verringern kann. Was in der Produktion digitalisiert wird, wäre auch unzureichend beantwortet mit der Feststellung, die Unternehmen haben keine eigenen Computer mehr, sondern benutzen fremde. Es ist zu bestimmen, an welcher Stelle welche Funktionen im Kapitalkreislauf digitalisiert und per Vernetzung und Computer erledigt werden und inwiefern das immer eine Fortentwicklung der Konkurrenz der Kapitalisten untereinander ist. Der Fortschritt an der Stelle ist, die Sparkasse hat neue Konkurrenten, aber auch neue Angebote, um sich selbst konkurrenzfähig

zu machen.

— *Wenn eine Firma die Cloud benutzt, um ihre IT-Kosten zu senken, also ihr Rechenzentrum zu verlagern, hat das nichts mit W'-G' zu tun.*

Die Darstellung im Artikel gliedert sich nach dem Prinzip, welche Rolle die Digitalisierung im Kapitalismus spielt. Hier an dieser Stelle – beim Verkauf der Waren – ist der letzte Akt die Bezahlung. Auch in dem Bereich sind mit der Digitalisierung ganz neue Firmen, neue Dienstleistungen entstanden. Jeder Mensch kann heute per Mausklick einen Händler am anderen Ende der Welt bezahlen, was Firmen organisiert haben, die die Funktion der Kreditkarte übernehmen (s.o.). Das hat die Grundlage, dass die Banken längst den elektronischen Zahlungsverkehr entdeckt haben. Wofür Digitalisierung an dieser Stelle taugt, ist die Vereinfachung von Zahlungsvorgängen, die dadurch kostengünstiger gemacht werden. Darum konkurrieren neue IT-Firmen, die so etwas bisher nicht gemacht haben, mit Banken. Dass andersherum die Digitalisierungsbranche auch den Banken ermöglicht, ihre Abwicklung des Zahlungsverkehrs der Gesellschaft zu rationalisieren durch die Cloudangebote von Amazon, ist ein Nebenpunkt.

— *Das erste große Kapitel geht über die Verwandlung von W' in G'. Begrifflich ist man an einer anderen Stelle im Kapitalkreislauf, wenn das Kapital sich Kosten spart, Banken sich Rechner ersparen und Zahlungsvorgänge auslagern und damit ihren Kapitalvorschuss vermindern. Wie die Konkurrenten zueinander stehen, kommt später.*

Vorher wurde betont, die Banken werden jetzt digitalisiert, aber Computer und Datenspeicherung gibt es dort nicht erst durch die IT-Firmen, die Banken wickeln selbst längst den Zahlungsverkehr virtuell ab. Hier geht es darum, dass sich diese IT-Firmen mit ihren Plattformen eine zentrale Stellung innerhalb des Warenverkehrs erobert haben. Diese Unternehmen betreiben deshalb ihr Geschäft so erfolgreich, weil sie so umfassend und weitreichend ihren jeweiligen Bereich betreuen, nicht nur das ganze Angebot und die Vermittlung des Verkaufs und die Versendung der Ware betreiben, sondern auf der Grundlage auch den Zahlungsverkehr abwickeln. Und wenn – das ist hier das Argument – ein IT-Unternehmen wie Amazon das auch noch zu einer Unterabteilung seines Geschäfts macht, führt es nicht die Digitalisierung ein, sondern ist an der Front ein Konkurrent zu den Banken. Es kann das zu seinem Geschäftsmittel machen, weil es für die Warenanbieter und -händler den Zahlungsverkehr, den es abwickelt, ökonomisiert.

— *Die Banken hatten die Digitalisierung schon umgesetzt und da klinkt sich z.B. Paypal ein und rationalisiert dieses Geschäft, weil es eine entsprechende Software nur einmal entwickeln und in seinen Clouds darstellen muss, und dann können hundert verschiedene Banken weltweit sie nutzen und diese Dienstleistung von ihm vollziehen lassen. Die IT-Unternehmen bauen auf der Digitalisierung des Zahlungsverkehrs der Banken auf.*

Die Digitalisierung haben die Banken alleine zustande gebracht, aber es ist etwas anderes, wenn man eine angebotene Ware wie bei Amazon per Klick bezahlen kann; das ist das Werk von Firmen wie Amazon-Pay, Paypal und Konsorten. Die Banken merken, dass ein Teil ihres Geschäfts z. B. von diesen neuen Konkurrenten abgegriffen und die Gebühr für die Dienstleistung von ihnen kassiert wird. Andersherum sehen sie darin ein Potential für sich: So entwickelt die Stadtparkasse eine Geldkarte und statt einer Plastikkarte reicht das Handy mit der Stadtparkassen-App. In puncto moderne Bezahlung befruchten sich das traditionelle Bankgeschäft und die neuen Ideen der Digitalisierungskonzerne gegenseitig. Dadurch wird der Zahlungsverkehr ökonomisiert. Und die Konkurrenz geht darum, wer die Ökonomisierung betreibt und deshalb das größte Geschäft damit macht.

— *Diese Fortschritte in der Ökonomisierung fallen zusammen mit Fortschritten in der Stellung der konkurrierenden Kapitalisten zueinander in der Weise, dass die IT-Firmen ein Regime ausüben und die Kapitale von sich abhängig machen, weil sie durch technische Mittel, z. B. der Cloud, das Monopol haben.*

Wenn man ein Regime entdecken will, will man wissen, wie die Konkurrenz ausgeht. Im Artikel geht es nicht darum, dass die einen die anderen unterjochen wollen. Wenn man in die Welt schaut, merkt man auch, dass das Fragen sind, die neu eröffnet werden können. Amazon kann (trotz marktbeherrschender Stellung) in einem halben Jahr nicht mehr der größte Cloudanbieter sein, wenn ein paar Milliarden an Finanzmärkten herumwandern und

auf alternative Anlagemöglichkeiten spekulieren. Es gibt keine Gesetzmäßigkeit, wer die Konkurrenz um die Zahlung der Kunden für sich entscheidet.

— *Man kann aber feststellen, dass darüber, dass der Zahlungsverkehr der Banken in die Cloud ausgelagert wird, eine zusätzliche Abhängigkeit entsteht.*

Außer die Cloud gehört einer Bank oder umgekehrt der Payment-Anbieter gehört einer Bank. Wer hier wen kontrolliert, ist nicht entschieden. Das Thema des Artikels ist, worum die Konkurrenz geht, womit sich untereinander Konkurrenz gemacht wird, welche Rolle das im Kapitalkreislauf spielt und wie es ihn darüber aufmischt, dass eine neue Technologie in großem Stil zum Einsatz kommt. Wie das ausgeht, ist offen. (Natürlich meint jeder, es geht zu seinen Gunsten aus, sonst würde er es lassen.)

4. Apple

— *All das, was jetzt besprochen wurde, unterstellt ein Endgerät (Smartphone, mobiles Tablet) und das ist ein eigenes Geschäft. So ein Gerät lebt von den vorhandenen Anwendungen und erfüllt die bürgerliche Existenz eines Menschen, begleitet ihn ständig und macht ihn so ständig verfügbar.*

Die Reklame über Facebook oder Google und die Angebotspalette bei Amazon wäre nicht zielführend, wenn sich die Menschheit nicht dauernd in dieser Sphäre herumtreiben würde; Voraussetzung ist, dass jeder jederzeit auf sein Smartphone schaut. Die Leute denken, sie können sich mit diesem Gerät die Welt verfügbar machen, aber es ist umgekehrt: wenn die Smartphones den Leuten verkauft werden, macht man sie der kapitalistischen Warenwelt verfügbar.

— *Auf dem Gerät kann jeder als personifizierter Zahlungswilliger und -fähiger (auch unterwegs und nicht nur am heimischen Computer) jederzeit den Schritt von W' – G' vollziehen und macht sich so für diesen Kreislauf dienstbar.*

Das Smartphone ist das umfassende Endgerät für die digitale Dienstleistungsbranche, um mit den Kunden umfassend zu interagieren (sogar die Bezahlung kann mit dem Handy stattfinden), weil es mobil ist und ununterbrochen im Gebrauch. Das Handy ist das Gerät, mit dem sich User alle möglichen Dienstleistungen und Waren immer wieder aufs Neue übers Internet bestellen oder herunterladen können.

Nächstes Mal (04.11.) weiter im Artikel.