**„Liebe ist kein Algorithmus“**

**Gespräch mit Christoph Keese. Über Venture-Kapitalismus, digitalen Sozialismus und die Ideologie des Silicon Valley**

*Junge Welt, 11. 10. 2014*

Fragen von Thomas Wagner

**Junge Welt: Sie waren 2013 für den Axel-Springer-Konzern ein halbes Jahr im Zentrum des High-Tech-Kapitalismus: im Silicon Valley in Kalifornien. Was haben sie da so lange gemacht?**

**Christoph Keese:** Wir müssen verstehen, wohin die Reise geht. Uns interessieren die künftigen Trends des Verlegens. Die meisten Delegationen aus Europa kommen für drei bis fünf Tage, um sich die großen Unternehmen anzuschauen: Twitter, Facebook und Google. Da bleibt der Erkenntnisgewinn vergleichsweise gering. Spannend sind vor allem die neuen Unternehmen. Die kann man aber nur kennen lernen, wenn man länger Zeit vor Ort ist. Die meisten schirmen sich komplett gegen äußere Einflüssen ab. Man pflegt einen Kult der extremen Nähe, trifft sich nicht in Büros, sondern in Cafés. Elektronische Kommunikationsmittel werden möglichst gemieden. Man redet nur mit Leuten, die einem von Vertrauenspersonen vorgestellt werden. Investoren sagen Dinge wie: „Ich investiere aus Prinzip in niemanden, der mehr als 10 Minuten zu Fuß oder mit dem Fahrrad entfernt ist.“ Man arbeitet mit acht Leuten an einem kleinen Tisch zusammen. Die Arbeit ist begeisternd und reich an menschlichen Erfahrungen. Als ich in mein Büro im Springer-Hochhaus zurückkehrte, empfand ich zunächst Einsamkeit. Beeindruckt hat mich der Gemeinschaftsgeist, mit dem die Mitarbeiter von Start-up-Unternehmen in ihren Projekten an technischen Problemlösungen arbeiten.
Auch die Entwicklungen im Verlagswesen werden eng mit Fortschritten in der Technologie verknüpft sein. Wenn wir Mitte der neunziger Jahre verstanden hätten, was Internetsuche eigentlich bedeutet, dann hätten wir uns darauf einstellen können, dass Suchwort-Werbung künftig die Hälfte des Online-Werbemarkts ausmachen wird. Das ist heute der Fall und Google ist auf diesem Geschäftsfeld das marktbeherrschende Unternehmen.

**Ihr Vorstandsvorsitzender Mathias Döpfner hat vor Google Angst, wie er vor einigen Monaten in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung bekannte. Wovor fürchtet er sich?**

Google besitzt ein Quasi-Monopol. Das ist kein Zufall. Der Netzwerkeffekt im Internet führt fast zwangsläufig dazu. Mit Quasi-Monopol ist eine Stellung gemeint, in der ein Unternehmen mehr als 90 Prozent des Markts beherrscht. Solche Quasi-Monopole verhärten sich unter den Bedingungen der Digitalwirtschaft sklerotisch und sind von Konkurrenten mit Mitteln der Innovation kaum zu knacken. Wenn sie ihre marktbeherrschende Stellung mißbrauchen, schaden sie nicht nur den Konkurrenten, sondern darüber hinaus dem Wettbewerb und der gesamten Gesellschaft.

Wir sind als Axel Springer unmittelbar davon betroffen, weil wir in einigen Geschäftsfeldern, beispielsweise mit unsereren Preisvergleichsseiten Idealo und Ladenzeile, direkte Wettbewerber von „Google Shopping“ sind. Google bevorzugt seine eigenen Produkte in den Suchergebnislisten konsequent und dauerhaft gegenüber den Produkten der Konkurrenz. Es nutzt seine marktbeherrschende Stellung im Bereich der Suche aus, um einen anderen Markt, den Preisvergleich, zu erobern.

Dahinter steckt eine ausgetüftelte Strategie, die Hal Varian und Carl Shapiro bereits 1999 in einem Buch dargelegt haben, das für die Wirtschaftswissenschaft epochal war: „Information rules“. Darin zeigen sie, dass Netzwerkmonopole eine bestimmte Ablauffrist haben. Den Inhabern der betreffenden Unternehmen empfehlen sie, ihre fragile Monopolstellung dafür zu nutzen, auf benachbarte Märkte zu springen, um sich dort neue Monopole zu sichern. Vor solchen unfairen Methoden der Marktbearbeitung kann selbst ein großes Unternehmen wie Springer, das im Vergleich zu Google aber klein ist, durchaus Angst haben. Monopole, wie wir sie heute in der Digitalwirtschaft erleben, also mit 95 Prozent Marktanteil, hat es in der Menschheitsgeschichte zuvor nie gegeben, außer bei öffentlichen Versorgungsnetzwerken wie Strom, Gas, Straße oder Wasser. Wir sind also in besonderer Weise heraus gefordert.

Problematisch ist auch, daß die Ingenieure aus dem Silicon Valley und von der dort beheimateten Universität Stanford glauben, daß es buchstäblich für jedes Problem eine technische Lösung gibt. Dabei gibt es meiner Sicht ganz zentrale Probleme im menschlichen Zusammenleben, die lassen sich nur durch Verständnis, Toleranz oder Liebe lösen. Liebe ist aber kein Algorithmus. Ihre eindimensionale Sichtweise setzen die Silicon-Valley-Ingenieure in Produkte um, die so gut sind, dass sie von den Menschen geliebt werden. Über diesen Wirkmechanismus exportieren sie ihre Machbarkeitsphilosophie direkt in unseren Alltag und in unsere Kultur.

**Sie schreiben in Ihrem Buch „Silicon Valley“, wenn man von diesen Leuten ernst genommen werden will, muß man einen Begriff benutzen: „Disruption“. Ich glaube mit „Unterbrechung“ wäre er nur unzureichend übersetzt, oder?**

Es gibt kein deutsches Wort dafür. Unter Disruption wird eine Innovation verstanden, die bestehende Märkte zerstört. Der Gegenbegriff ist die „erhaltende Innovation“. Die kann genauso wegweisend sein, zerstört aber den Markt nicht. Ich gebe ihnen ein Beispiel: Tonträger. Die Ablösung der Schallplatte durch die CD war eine revolutionäre Innovation, die aber nicht disruptiv, sondern erhaltend war. Und zwar deswegen, weil sie die bestehenden Marktstrukturen nicht angetastet hat. Der Plattenhandel blieb bestehen, nur daß man dort statt Schallplatten nun CDs erwarb. Die Presswerke mussten neue Maschinen kaufen, blieben aber bestehen.

Erst mit dem Flatrate-Dienst Spotify kam die disruptive Innovation. Sie machte das einzelne Produkt und den Schallplattenladen auf einem Schlag überflüssig und senkte den Preis auf radikale Weise. Damit sank natürlich auch das Einkommen der Plattenfirmen und der einzelnen. Das heißt nicht unbedingt, dass unter den neuen Bedingungen kein Auskommen zu erreichen ist. Es heißt nur, dass die Marktbedingungen abrupt auf den Kopf gestellt werden.

Im Silicon Valley ist Disruption die Methode der Wahl. Wenn Sie im Silicon Valley bei einem Wagniskapitalgeber eine Investition für eine Firma beantragen, die Software produzieren möchte, mit der Banken effizienter arbeiten können, erhalten Sie aller Wahrscheinlichkeit nach dafür kein Geld. Denn diese Firma hätte, selbst wenn sie extrem erfolgreich wäre, nur ein begrenztes Wachstumspotential. Im besten Fall machen Sie damit vielleicht 500 Millionen Dollar Umsatz. Wenn Sie hingegen sagen, dass Sie alle Banken auf der Welt abschaffen und an ihre Stelle eine Plattform setzen möchten, dann bekommen sie dafür Geld. Warum? Weil dieser Ansatz disruptiv ist und sich, wenn alles gut geht, viel mehr lohnen kann.

**Von solchen verrückten Ideen würde man als deutscher Investor doch eher die Finger lassen.**

Das ist der Fehler der deutschen Investoren, denn man kann mit dieser Form des Investierens viel Geld verdienen. Versetzen wir uns kurz in die Rechenmethode, wenn Sie so wollen: in die kalte kapitalistische Seele des Venture-Kapitalisten, der einen Fonds von 100 Millionen Dollar auflegt. Die statistische Wahrscheinlichkeit, dass ein Start-up scheitert, liegt bei etwa 90 Prozent. Er weiß also, dass 90 Millionen Dollar voraussichtlich ohnehin verloren gehen. Im statistischen Schnitt setzt er 10 Prozent auf das richtige Pferd. Mit diesen 10 Millionen Dollar muß er die 90 Millionen zurück verdienen, die er gerade eben verloren hat. Zusätzlich müssen sie ihm eine hohe Verzinsung einbringen, da sein Risiko hoch ist. Er will aus 100 Millionen Dollar in fünf bis sieben Jahren 200 Millionen machen. Das ist nach Zins- und Zinseszins-Rechnung etwa 7 Prozent pro Jahr. Das bedeutet, dass die Firma, in die er 10 Millionen investiert hat, am Ende 200 Millionen wert sein muß. Nach dem kalifornischen Modell investiert er aber nie in die Firmenmehrheit, denn es handelt sich um Unternehmen, die von ihren Gründern betrieben. Und die wollen ihre Mehrheit an den Anteilen nicht verkaufen. Zudem gibt es noch andere Investoren. Aller Wahrscheinlichkeit wird der Investor aus unserem Beispiel beim Börsengang oder Verkauf des Unternehmens etwa 10 Prozent an dieser Firma halten. Um auf seine 200 Millionen zu kommen, muß die Firma das zehnfache dieses Wertes haben. Das heißt, sie muß am Ende zwei Milliarden Dollar schwer sein. Nur disruptive, stark skalierende Modelle schaffen es, in kurzer Zeit in solche Größenordnungen zu kommen.

**Können Sie Beispiele nennen, wo das so gelaufen ist?**

Facebook, Twitter, Amazon, im Grunde gibt es kein erfolgreiches Unternehmen, wo das nicht so gelaufen ist. Junge Gründer haben eine Firma aufgestellt und stückweise Anteile verkauft. Die Investoren, die von Anfang an mit dabei waren, erzielen eine unglaubliche Rendite erzielt. Damit das Start-up einer kleinen jungen Truppe von drei Leuten von Investoren gefördert wird, muß es das Potential haben, sieben Jahre später für 2 Milliarden verkauft zu werden. Denken Sie an Whatsapp. Diese Firma hat nur fünfzig Mitarbeiter in Mountain View, ist aber für 17 Milliarden verkauft worden. Ein weiteres Beispiel ist Instagram. Kodak hatte zu seinen besten Zeiten 140.000 Mitarbeiter und war 28 Milliarden Dollar wert. Instagram hat nach wie vor nicht mehr als 17 Mitarbeiter und ist für 1,5 oder 2 Milliarden an Facebook verkauft worden.

**Hier kündigen sich dramatische Veränderungen in der Arbeitswelt an. Sie befassen sich in ihrem Buch mit den sogenannten Clickworkern.**

Ein Clickworker ist jemand, der seine Arbeitsleistung auf einer sogenannten Plattform zur Verfügung stellt. Dabei handelt es sich um eine Art Börse, auf der alle möglichen Sachen gehandelt werden. Eine Plattform, die viele kennen, ist beispielsweise der Vermittlungsdienst My Taxi. Ich bestelle auf meiner App ein Taxi, das wird von einem Taxifahrer gesehen. Wir kommen ins Geschäft und die Plattform bezieht eine Provision.

Das besondere an diesen Geschäftsmodellen ist, dass sie skalierbar sind. Das bedeutet: Wenn die Software einmal läuft, braucht man kaum noch zusätzliche Leute, wenn sich das Geschäft verdoppelt oder verzehnfacht. In der traditionellen Wirtschaft war es so, daß man, um als Unternehmer seinen Umsatz verdoppeln zu können, auch die Zahl der Mitarbeiter entsprechend erhöhen musste. Bei skalierbaren Modellen steigt die Rendite, wenn die Anfangskosten einmal bezahlt sind, ins Unermessliche. Deswegen gehen aus dem Silicon Valley fast nur Internetgeschäftsmodelle hervor, die nach diesem Modell einer Plattform funktionieren. Das gilt in besonderem Maße für den Arbeitsmarkt, dem größten Markt der Welt.

Stellen Sie sich mal vor, sie sind als Grafiker bei einer Firma angestellt und Sie bekommen von ihrem Arbeitgeber jeden Monat 2.500 Euro. Das bietet Ihnen Sicherheit, hat aber auch einen großen Nachteil: Sie können sich finanziell kaum verbessern. Wenn Sie Ihre Leistungen zusätzlich oder exklusiv auf einer Plattform zur Verfügung stellen, werden Sie feststellen, dass Menschen an Sonntagabenden viel mehr Geld für Ihre Grafiken bereit zu bezahlen sind am Montagmorgen. Warum? Weil viele Geschäftsführer, Leute, die an Präsentationen arbeiten, am Sonntagabend in Hektik vorbereiten, was Sie in der kommenden Woche bei irgendeiner Rede oder in der Geschäftsführungssitzung vorstellen wollen. Wenn Sie als Grafiker dafür ein passendes Angebot machen, können Sie das Doppelte bis Dreifache verdienen. Das ist besonders dann lukrativ, wenn Sie hochqualifiziert sind, in einem Entwicklungsland sitzen und beispielsweise konkurrierende Anbieter in Manhattan unterbieten können.

**Einige werden sicher davon profitieren. Aber im Grunde handelt es sich doch um das, was man früher Tagelöhnerei genannt hatte. Das Sicherheitsnetz, das durch die Arbeiterbewegung mühsam erkämpft wurde, fällt weg. Eine solche Zukunft käme einer Reise in die Vergangenheit gleich.**

Ich unterschreibe fast alles, was Sie gesagt haben. Doch wird Ihnen das zunächst nicht als unangenehm erscheinen. Das Silicon Valley wird ihnen diese Veränderungen als ein ausgesprochen angenehmes Erlebnis verkaufen. Schon heute arbeiten Millionen von Menschen aus freien Berufen auf diesen Plattformen. Und sie lieben das. Zum Beispiel, weil sie Instant-Anerkennung bekommen, die sie in der klassischen Arbeitswelt nicht finden. Sie werden sofort gelobt. Aber es gibt auch gravierende Nachteile: Diese Plattformen arbeiten extraterritorial, und auf diese Weise werden Schutzrechte, die im normalen Arbeitsleben gelten, umgangen. Sigmar Gabriel und Martin Schulz haben das Thema für die SPD entdeckt und gehen auf eine sehr kluge Weise damit um. Gabriel sagt: ‚Lasst und den digitalen Fortschritt umarmen und zugleich für ein Mindestmaß an sozialer Sicherheit sorgen.’

**Auch Marxisten sind dafür bekannt, dass sie den Fortschritt umarmen. Der Computerwissenschaftler Paul Cockshott und der Ökonom Allin Cottrell wollen die Verbesserung der Rechnerleistung für eine sehr effektive Form demokratische Planwirtschaft nutzen.**

Ich finde den Gedanken verlockend und nachvollziehbar. Es könnte tatsächlich sein, dass die sozialistische Planwirtschaft an der damals noch nicht vorhandenen Technologie gescheitert ist und dass eine neue Planwirtschaft unter digitalen Vorzeichen möglich wäre. Die Cloud und das Internet sind die besten Instrumente dafür, denn sie würden die zentrale Planungsbehörde, die das Problem vieler sozialistischer Staaten war, überflüssig machen. Aber bevor wir einen neuen digitalen Sozialismus ausrufen, müssen wir uns die Auswirkungen vor Augen führen: Es gibt gesellschaftliche Ziele, die sich durch einen Algorithmus nicht erreichen lasen. Digitale Planwirtschaft hätte wie der alte Sozialismus eine utilitaristische, gefühlsarme Komponente. Es gibt eben Ziele, die sich technisch nicht erreichen lassen: zum Beispiel Glück. Solche Ziele kann eine Gesellschaft nur nicht-digital verhandeln.

**In Cockshotts und Cottrells Buch „Sozialismus aus dem Rechner“ geht es doch aber gar nicht um alle möglichen gesellschaftlichen Ziele, sondern um die Ökonomie.**

Christoph Keese: Solche Planung findet heute ja bereits statt. Das ist aber noch keine sozialistische Gesellschaft.

**Die gäbe es, wenn man das Eigentum demokratisieren würde.**

Ich finde den Gedankengang hochspannend. Ich habe mich, jetzt lachen Sie wahrscheinlich, immer auch als eine Art Linker verstanden, weil es mir auch um Fragen der Gerechtigkeit und der Partizipation geht. Nur dass ich halt finde, dass linke Forderungen durch nichts so gut erfüllt werden wie durch Marktwirtschaft. Auf eines möchte ich hinweisen: Das Kapital von Karl Marx ist mittlerweile ein altes Buch. Man muß sich heute erneut um die Trennschärfe von Begriffen Gedanken machen. Zumindest auf der Oberfläche wird durch die Digitalisierung in den nächsten 10 bis 15 Jahren nämlich vieles von dem verwirklicht werden, was die sozialistische Bewegung gefordert hat. So wird das Geld in den digitalen Tauschwirtschaften wahrscheinlich verschwinden. Der Begriff des Eigentums wird in der Sharing Economy an Bedeutung verlieren. Daher ist die Linke aufgefordert, neu zu definieren, was Eigentum in marxistischem Sinne im digitalen Zeitalter eigentlich genau ist. Kollektives Eigentum zu fordern ist die eine Sache. Diese Gedanken aber in die moderne Sharing Economy zu transponieren, eine andere. Wenn die Linke hier nicht zu trennscharfen Begriffen findet, wird sie eines Tages zugeben müssen, dass ihre Ziele vom digitalen Kapitalismus erfüllt worden sind.

**Zentral bleibt das Ziel des sozialen Fortschritts: Individuelle Freiheit für jede und jeden wird dadurch möglich, daß die Menschen sozial abgesichert werden, damit ihnen das Schicksal erspart bleibt, als digitale Tagelöhner ins Bodenlose zu stürzen.**

Ein System, in dem es von sozialen Grundsicherungen nur so wimmelt, ohne Anreize für eigene Leistungen zu schaffen, würde nicht genug produzieren, um Wohlstand zu erzeugen. Vergessen wir nicht: Wohlstand entsteht durch Produktion, nicht durch Geld. Auf dieses Problem haben Marxisten keine Antwort. Dieses Problem löst die Sozialdemokratie.

**Hier gehen unsere Ansichten auseinander. Für Peter Thiel wiederum, einen von ihnen zitierten Vordenker des Silicon Valley, sind kapitalistische Monopole der Garant für den Fortschritt. Und dieser münde in der sogenannten Singularität. Was ist das?**

Im Silicon Valley spielt das Konzept der Singularität, das in Deutschland noch kaum bekannt ist, eine überragende Rolle. Grundgedanke ist, daß sich der menschliche Geist in Zukunft von seiner neuronalen Grundlage ablösen und in ein digitales Gehirn uploaden lassen wird. Wir würden damit den Tod unseres Körpers überwinden und in der Cloud ein unkörperliches Leben weiterführen. Ich kann nicht ausschließen, daß das tatsächlich einmal möglich sein wird. Aber ich kritisiere, daß die in technische Machbarkeit verliebte Silicon-Valley-Kultur in ihrer Mehrheit versäumt, die Frage zu stellen, was ein solcher Upload für die Gesellschaft und die Demokratie bedeuten würde. In jedem Netzwerk gibt es den Admin, den Webmaster, denjenigen, der die Paßwörter kennt und der über die ins Netz hochgeladenen menschlichen Wesen eine unheimliche Macht ausüben würde. Er könnte jeden einzelnen von ihnen löschen, wenn er noch Platz auf der Platte braucht. Er könnte sie komplett auslesen, sie miteinander vermischen und einen Persönlichkeitsmix herstellen.

**Zum Beispiel von uns beiden.**

Genau.

**An dieser Stelle wird manch ein Leser wahrscheinlich denken, die reden über komplett irres Zeug.**

Dem würde ich schlicht entgegenhalten, daß es sich um eine graduelle Entwicklung handelt, deren Ende noch nicht sichtbar, wohl aber schon ahnbar ist. Wir sind vielleicht zehn bis zwanzig Prozent dieser Strecke gegangen. Überlegen Sie sich mal, was wir mit unseren Computern und Smartphones an Daten produzieren, die in der Cloud liegen. Die Cloud speichert schon heute einen nicht unerheblichen Teil unseres Wesens.

**Dieser Gedanke, den Menschen nicht bloß verbessern zu wollen, sondern gleich auf eine neue evolutionäre Stufe zu heben, erinnert mich sehr stark an das, was Sie vorhin über das Kalkül der Venture-Kapitalisten erzählt haben.**

Sie haben recht. In der kalifornischen Geschäfts-Welt gibt es einen Ausdruck dafür: „Shooting for the Moon.“ Das Konzept der Singularität klingt wie Wahnsinn, doch es handelt sich um ein typisches Silicon-Valley-Projekt. Deswegen wird es dort auch nicht verlacht, sondern richtig ernst genommen. Schauen Sie sich die Liste der Firmenzukäufe an, die Google in den letzten Jahren getätigt hat. Der Investitionspfad, den Google beschreitet, deckt sich präzise mit den von Ray Kurzweil in mehreren Büchern vorgezeichneten Schritten auf dem Weg zur Singularität. Durch Zukäufe von Robotertechnik ist der Konzern heute der größte Robotikhersteller der Welt. Google ist auch einer der größte Cloud-Betreiber. Das Unternehmen investiert sehr viel Geld in die Erforschung der Schnittstellen zwischen Elektronen und Nervensystem. Im vergangenen Jahr hat Google eine Firma gegründet, in der sich ausgezeichnete Biotechniker mit der Frage befassen, wie der biologische Tod des Körpers so lange wie möglich hinausgezögert werden kann. Man könnte das als Zufall betrachten, wenn nicht der bereits erwähnte Ray Kurzweil als Chefingenieur von Google eine immens wichtige Stellung bekleiden würde. Er verfügt über die Mittel, seine Vision Wahrheit werden zu lassen. Er ist außerdem Mitgründer sowie Betreiber der von Google mitfinanzierten Singularity University, die ihren Platz etwa drei Kilometer von der Google-Zentrale entfernt auf einem alten NASA-Gelände gefunden hat.

Christoph Keese: Silicon Valley. Was aus dem mächtigsten Tal der Welt auf uns zukommt. Knaus Verlag, München 2014