

Kognitiver Kapitalismus: Wider eine fragwürdige Diagnose

Thompson, Paul; Briken, Kendra

Veröffentlichungsversion / Published Version
Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Thompson, P., & Briken, K. (2016). Kognitiver Kapitalismus: Wider eine fragwürdige Diagnose. *Soziopolis: Gesellschaft beobachten*. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-82246-3>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

Paul Thompson, Kendra Briken | Essay | 26.07.2016

Kognitiver Kapitalismus

Wider eine fragwürdige Diagnose

Aus Perspektive der Arbeitssoziologie besteht notwendigerweise eine enge Verbindung zwischen Transformationen des Kapitalismus und Trends in der Arbeitsorganisation sowie von Beschäftigungsverhältnissen.¹ Diese Verbindungen dürfen als zentrales Erbe der klassischen Soziologie von Durkheim, Marx und Weber gelten. Auch wenn die Postmoderne mit ihrer Betonung von Kultur, Sprache und Identität diese Zusammenhänge zu verwischen geneigt ist, bleiben sie in aktuellen Debatten doch weiter gegenwärtig. Der vorliegende Beitrag befasst sich in diesem Sinne mit capitalism at work. Eine unserer Beobachtungen ist, dass einige der einflussreicheren theoretischen Ansätze in diesem Feld mit teils sehr verkürzten oder ableitungstheoretischen Vorstellungen davon aufwarten, wie und auf welchen Bahnen sich kapitalistische Politökonomie und Arbeits- und Beschäftigungsbeziehungen begegnen. Wir fokussieren auf Ansätze zu Funktionsweisen des Kapitalismus, die sich explizit mit diesem Verhältnis befassen. Zuerst skizzieren wir in gebotener Kürze ein paar Kritiken zu allgemeineren Trends in der Theoriebildung, die die Arbeitssoziologie beeinflusst haben. Dann wenden wir uns der Darstellung und Kritik einer in den vergangenen Jahren zumindest im angelsächsischen wie auch im italienischen und französischen Raum einflussreichen Variante zu – der Theorie des kognitiven Kapitalismus (TkK). Unsere Kritik erfolgt aus der Perspektive der Labour Process Theory (LPT)² und bezieht sich auf aktuelle Forschungsarbeiten. Zwei Bereiche, die Spieleindustrie sowie die Bedeutung der Finanzialisierung der gegenwärtigen Ökonomie, vertiefen unsere konzeptionellen Anmerkungen zur TkK.

Spielarten des Kapitalismus I und II

Transformationen des Kapitalismus und ihr Zusammenhang mit Trends in der Arbeitsorganisation werden auf ganz unterschiedliche Weise analysiert. Grob gesagt finden sich auf der einen Seite Bestrebungen, die insbesondere nach Konvergenzen oder Divergenzen einer kapitalistischen Produktionsweise fragen, die zunehmend als globalisiert gilt. Im Zentrum dieser Ansätze stehen institutionelle Arrangements, die Arbeitsbeziehungen und Beschäftigungssysteme präformieren. Einen bis heute einflussreichen Ansatz liefert der Zugriff über die Varieties of Capitalism (VoC; Hall und Soskice 2001). VoC heben auf die konkreten Darstellungen und Erläuterungen von

Unterschieden kapitalistischer Produktionsweisen ab. Die These ist, dass zumeist als kohärent präsentierte historische, kulturelle und institutionelle Prozesse nationale und regionale Ökonomien prägen und diese sich daher gleichsam pfadabhängig entwickeln. Klassischerweise wird dabei auf zugrunde liegende (nationale) Institutionen rekurriert, die entsprechende »soziale Effekte« am Arbeitsplatz und in der Arbeitsorganisation hervorbringen. Die aggregierten Idealtypen gelten in der Regel als Korrektive zu generalisierenden Behauptungen über die Konvergenz kapitalistischer Entwicklung und neoliberaler Hyper-Globalisierungsthesen. Zugleich lassen die VoC genügend Raum für immer weitere regionale und sektorale Variationen. Bezogen sich Hall und Soskice auf eine polarisierende Gegenüberstellung von liberalen und koordinierten Kapitalismen, so wurde die Typologie in der kritischen Auseinandersetzung erweitert und in anderen theoretisch-analytischen Kontexten vertieft.³ Im Ergebnis verschwindet letztlich hinter den Variationen zunehmend eines: der Kapitalismus. Dieser stark an rational choice orientierte Zugriff auf institutionelle Logiken wird im Zeitalter internationaler Finanzbeziehungen und transnationaler Konzerne, die als Träger verallgemeinerter Handlungslogiken gelten, sowie angesichts globaler Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke problematisch. Sofern Arbeitsplätze jemals als ein »Miniaturformat von Gesellschaft« verstanden werden konnten – heute sind sie es nicht mehr. Die Kritik an VoC spiegelt sich in einer mittlerweile ausufernden Forschungsliteratur wieder. So wurde etwa der Versuch unternommen, mit weniger statischen nationalstaatlichen Typologisierungen zu arbeiten (Deeg und Jackson 2007). Doch auch dieser betonte Blick auf die Mikroebene allein schützt nicht davor, den Kapitalismus vor lauter Varianten nicht mehr zu sehen oder einem »wachstumslogischen methodologischen Nationalismus« verhaftet zu bleiben (Hürtgen 2015: 47). So hilfreich es war und ist, auf Alternativen innerhalb der kapitalistischen Produktion zu verweisen, so generieren die VoC in der Fokussierung auf Institutionen und Staat einen blinden Fleck, der Agency, Subjekte oder gar Macht- und Herrschaftsverhältnisse nicht zur Kenntnis nimmt.⁴

Beim Subjekt und bei sozialen Verhältnissen setzen jene Theorien an, die sich inhaltlich wie methodisch mit Spielarten des Kapitalismus im Singular befassen und ebenfalls eine Verbindung zwischen Arbeit und Gesellschaft herstellen. In den vergangenen Jahrzehnten, mithin seit der Krise des Fordismus, mögen Begriffe wie »nachindustrielles Zeitalter« oder »Dienstleistungsgesellschaft« als Zeitdiagnosen und Theorieangebote mehr oder weniger verblichen sein; bezogen auf die treibenden Kräfte und Dynamiken hingegen ist eine starke Kontinuität zu konstatieren. Noch immer fokussieren Diagnosen vornehmlich auf die Marktkräfte, die sich das Potential von Informations- und Kommunikationstechnologien zur Wertschöpfung und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle zunutze machen. Deutlich wird dies etwa in den Diskussionen um Postkapitalismus (Mason 2015) sowie rund um die

Diskussionen zur Digitalisierung der Arbeitswelt (Fisher und Fuchs 2016), die getragen sind von einem zumindest technikdeterministischen Aufwind.

Zeitdiagnostischen wie theoretischen Ansätzen, die sich mit Kapitalismus und Arbeit der Gegenwart (capitalism at work) befassen, ist eine »Methodik« inhärent, die sich in vier Punkten zusammenfassen lässt. Erstens handelt es sich bei der Historisierung zumeist um eine Herangehensweise, die dem Muster der Ablösung folgt – das Neue ist jeweils vollständig anders als das Alte, nicht mehr und nicht weniger als ein paradigmatischer Bruch. Zweitens wird die Diagnostik oder Theorie durch eine Auswahl von Industriezweigen und Arbeitsformen angeleitet, die als exemplarisch insofern definiert werden, als sie als das Neue auf das Normale der Zukunft verweisen. Sie fungieren zumeist als »Modellindustrien« unabhängig von ihrer Verbreitung und ihrer konkreten Umsetzung. Damit wird, drittens, ein spekulatives Modell gegenüber einer auf Evidenz abzielenden und empirisch getriebenen Theorieproduktion bevorzugt. Dem liegt, viertens, oftmals ein tiefsitzender Glaube an die positiven und transformierenden Kräfte von Technologie und neuen Formen der Vernutzung von Arbeitskraft in Arbeit und Organisation zugrunde. An die Stelle von Statik und Staatsversessenheit der VoC tritt die fortgesetzt treibende, gar umwälzende Kraft der Bewegung sowie ein gerüttelt Maß an Staatsvergessenheit.

Postfordismus ist für eine beachtliche Zeit das dominante Modell oder zumindest der Fokus solcher Diagnosen gewesen. Die postfordistische Lesart betonte eine zukünftige Vorherrschaft spezialisierter Märkte, die von dezentralen, nach-bürokratischen Klein- und Kleinstbetrieben getragen wurden und mit Investitionen in Humankapital, Arbeitsplatzsicherheit, großem Vertrauen und hohen Ausbildungsstandards einhergehen sollten (Piore und Sabel 1984). Solcherart neue Produktionskonzepte ermöglichten nichts weniger als die Vision vom denkbaren Ende der Arbeitsteilung (Kern und Schumann 1984).⁵ Trotz offensichtlich gegenteiliger Entwicklungen – trotz der Konzentration von Kapital und der Dominanz noch größerer Firmen in nahezu jedem auch und gerade neuem Marktsegment, trotz fragmentierter Beschäftigungsregime, trotz externalisierter Arbeitsmärkte, trotz wachsender Arbeitsplatzunsicherheit und trotz einer Beschäftigungsentwicklung, die der einer Sanduhr gleicht⁶ –: die optimistischen großen Erzählungen von einer neuen Ökonomie haben Bestand. Zu nennen wären hier zwei zentrale und miteinander konkurrierende Ansätze, etwa der Ansatz der Wissensökonomie (oder Wissensgesellschaft) mit ihrem Kapitalismus im Informationszeitalter, dem informational capitalism (Castells 1996), und der Ansatz der Kreativökonomie mit ihrer creative class (Florida 2002). Beide Interpretationen haben eine grundlegende Kritik erfahren, doch die Idee eines sich positiv im Sinn eines »Wohlstands für alle«

entwickelnden Kapitalismus bleibt ungeachtet aller krisenhafter Momente und kritischer Interventionen ein beständiger Bezugspunkt. Und auch die Finanzkrise vermochte die hegemoniale Illusion einer kapitalistischen Produktionsweise, die prosperierende Wirtschaft und gute Arbeit für alle schafft, nicht zu zerstören.⁷

Optimistische Narrative sind mit Blick auf Arbeit durch fünf Annahmen gekennzeichnet. Erstens gelten die Quellen von Profit, Produktivität und Macht in der neuen Ökonomie als (jeweils) nicht greifbar, immateriell, gleichsam schwerelos (Wissen, Kreativität, Information, intellektuelles Eigentum). Digitale Produkte lassen sich entsprechend zu niedrigen Kosten und mit hohem Gewinn produzieren und erlauben es dem Kapitalismus so, bestehende Knappheiten ebenso zu überwinden wie die »Grenzen von Zeit und Raum« (Castells 2001: 5). Zweitens wird unterstellt, dass wissensintensive, intellektuelle oder sonst hochprofessionelle Tätigkeiten in Zukunft die Mehrheit aller Tätigkeiten in den fortgeschrittenen postindustriellen Gesellschaften ausmachen. Drittens verschiebt sich nach dieser Lesart, bedingt durch die neue Bedeutung des Wissens und seine leibliche Verbundenheit mit den Arbeitenden, das soziale Verhältnis zwischen Kapital und Arbeit zugunsten Letzterer. Daraus folgt, viertens, dass die hergebrachten hierarchischen Strukturen und bürokratischen Managementstrategien die Leistungserbringung nicht mehr angemessen sichern. Performance wird nunmehr durch die Gewährleistung von Autonomiespielräumen erzielt. Damit würden schließlich, fünftens, unternehmerisch-hierarchische Strukturen obsolet und durch dezentrale, flache, netzwerkartige Organisationsformen ersetzt.

Eine ausführliche Kritik an diesen Vorstellungen von Wissensökonomie und neuer kreativer Klasse muss hier nicht wiederholt werden (Thompson, Warhurst und Callaghan 2001). Stattdessen richten wir unseren Blick auf damit in Zusammenhang stehende, gleichwohl neue Versionen solcher Vorstellungen, die unter der Überschrift »Theorie des kognitiven Kapitalismus« (TkK) zusammengefasst werden können. Dies macht aus unserer Perspektive erstens Sinn, weil die TkK – wie die liberalen Annahmen der Wissensökonomie auch – Wissen als zentralen theoretischen und zeitdiagnostischen Bezugspunkt wählt. Ihrem marxistischen Ursprung nach greift sie freilich weiter aus und fasst die Rolle von Wissen als »gerahmt von und aufgehoben in den Gesetzen der Kapitalakkumulation« (Vercellone 2007: 14). Zweitens, darauf weist Heesang Jeon (2014: 93) hin, »nimmt der Einfluss der Theorie des kognitiven Kapitalismus nachweislich zu.«⁸ Drittens baut das Argumentationsgerüst des kognitiven Kapitalismus auf einer Reihe von Annahmen über die Zusammenhänge von kapitalistischer Entwicklung und Transformationen des Arbeitsprozesses auf, die im Zentrum einer kritischen Arbeitssoziologie stehen.

Kognitiver Kapitalismus

Die Theorie des kognitiven Kapitalismus (TkK)⁹ leitet sich aus einer Kombination von italienischem (Post-)Operaismus¹⁰ und Einflüssen der französischen Regulationsschule her. Der kognitive Kapitalismus gilt als Bezeichnung für das – nach dem merkantilen und industriellen – dritte Stadium des Kapitalismus und als ein bestimmtes Akkumulationsregime, das auf dem Wert von Wissen basiert: »eine Produktionsweise, in der der Gegenstand der Akkumulation vorwiegend aus Wissen besteht, die sowohl zur grundlegenden Quelle der Wertschöpfung als auch zu demjenigen Ort wird, wo die Inwertsetzung stattfindet« (Moulier- Boutang 2012: 57). In den unterschiedlichen theoretischen Variationen der TkK wird das Konzept des Postfordismus dennoch abgelehnt, weil es auf neindustriellen Vorstellungen basiere und, so die Kritik, einem traditionellen Ansatz von Widersprüchen des Kapitalismus verhaftet bleibe. Stattdessen sei das neue Akkumulationsregime durch eine grundlegende Transformation des antagonistischen Verhältnisses von Kapital und Arbeit sowie der daraus resultierenden Konfliktlagen charakterisiert: Der Begriff »kognitiv« legt den neuartigen Charakter von Arbeit, die Quellen und die Form ihres Werts offen« (Lucarelli und Vercellone 2014: 15). »Die Produktion von Wissen durch Wissen versetzt daher die traditionellen Kategorien der Politökonomie – Wert, Besitz, Produktion, Arbeit – in einen krisenhaften Zustand« (Corsani 2012: 16).

Mehrwertproduktion basiert in dieser Perspektive auf Wissen, dessen Wert nicht gemessen werden kann. Vielmehr findet dieses Wissen seinen Ausdruck zunehmend in einer allgemeinen Wissensform, die als general intellect entweder durch sozial-kooperative Arbeitsformen oder – außerhalb des Arbeitsplatzes – basierend auf den commons, Gemeingütern (vor allem durch das Internet und Online-Gemeinschaften), oder durch biopolitische Arbeit in der Produktion des Sozialen selbst produziert wird (Hardt und Negri 2009). Parallel existiert ein Überfluss an Gebrauchswerten, der zunehmende Erträge bei minimalen Reproduktionskosten garantiert. Als neue knappe Güter gelten Zeit und Aufmerksamkeit (Moulier- Boutang 2012: 66, 72). Eine Analyse des gegenwärtigen Kapitalismus, die Wert als basierend auf Arbeitszeit in der Produktion, als auf die materielle Produktion bezogen oder als auf der Extraktion von Rohstoffen basierende Arbeit versteht, muss aus Sicht der TkK zwangsläufig in die Krise geraten.¹¹ Diese Krise der Kapitalismuskritik manifestiert sich, wie Boffo (2012: 265) festhält, auf zwei analytischen Ebenen – der je spezifischen Form der Arbeitsteilung und dem dominanten Sektor der Ökonomie –, die mit den oben skizzierten historischen Phasen des Kapitalismus verbunden sind.

Mit Blick auf die Arbeitsteilung gilt für die Phase des kognitiven Kapitalismus und seinem prognostizierten Zuwachs an abstraktem Wissen und intellektueller Macht im Produktionsprozess, dass er verbunden ist mit »einem radikalen Wandel bei der Unterordnung von Arbeit unter Kapital und damit eine dritte Stufe der Arbeitsteilung anzeigt« (Vercellone 2007: 15). Vercellone rahmt diesen Wandel mit Verweis auf die Marxsche Unterscheidung zwischen formaler und reeller Subsumtion von Arbeit. Marx hatte diese Unterscheidung entwickelt, um zu zeigen, wie der Einsatz von Maschinen und Wissenschaft in der damaligen modernen Fabrik das Kapital in die Lage versetzte, neue und machtvollere Kontroll- und Wertschöpfungsmechanismen im Arbeitsprozess zu entwickeln (reelle Subsumtion), die über die zuvor nur generelle Kontrolle des Arbeitgebers (formale Subsumtion) hinausgehen, ohne Möglichkeiten, die tatsächliche Arbeitsweise zu beeinflussen (Marx 1986¹⁸⁶⁷: 433). Folgt man nun Vercellone, so befinden wir uns nach dem Zeitalter der formalen Subsumtion der Arbeit (im frühen Fabrikssystem) und der realen Subsumtion der Arbeit (beginnend mit der industriellen Revolution, die ihren Höhepunkt mit der standardisierten Massenproduktion und tayloristischen Arbeitsteilung der fordistischen Ära erreichte) in der letzten (aktuellen) Phase. In dieser hebt der general intellect im Zeichen des cognitive capitalism die reelle Subsumtion der Arbeit auf. Diese Idee folgt den Notizen des sogenannten Maschinenfragments. Dort behauptet Marx in einer kurzen Sequenz, dass in der Zukunft das durch Wissenschaft und Technologie entwickelte Wissen und nicht mehr verausgabte Arbeit in der Produktion Quelle echten Wohlstands sein werde. Dieser Zeitpunkt werde auch den möglichen Übergang zum Kommunismus markieren. Für die TkK sind wir, was Wissensproduktion und verausgabte Arbeit mit Bezug auf Wertbildung angeht, an diesem Zeitpunkt angekommen. Kommunismus, zumindest in seinen Voraussetzungen, besteht bereits (vgl. Vercellone 2007: 15).¹²

Als richtungweisender Sektor werden »die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien bestimmt, für die die Digitalisierung, der Computer und das Internet ebenso sinnbildlich sind, wie das die Kohlenmine, die Dampfmaschine, der Webstuhl und die Eisenbahn für den Industriekapitalismus waren« (Moulier-Boutang 2012: 57), mit einem Fokus auf Software im Allgemeinen und Open Source-Anwendungen im Besonderen. Für manche Protagonisten hat dabei die Kreativ- oder Kulturindustrie, ausdrücklich die digitale Spieleindustrie, eine Schlüsselrolle vor allem deshalb inne, weil dort im »Outernet« die Kombination autonomer Arbeiter und »freier Arbeit« zu einem Netzwerk menschlicher Intelligenz und Wertproduktion zusammenkommen (Terranova 2008; de Peuter und Dyer-Witherford 2005).

Die Arbeitsteilung im Produktionsprozess ist dabei nicht nur ein Hinweis auf die Entwicklungsstufe des Kapitalismus, für die (post-)operaistische Tradition sind Arbeit und die Dynamiken innerhalb des Arbeitsprozesses die eigentlichen Treiber der kapitalistischen Entwicklung. Die Krise, die der kognitive Kapitalismus ankündigt, ist weder mit Akkumulations- oder Profitproblemen verbunden, sondern vielmehr mit Widersprüchen innerhalb des Kapitals bei der Kontrolle der Arbeitsteilung und dessen Notwendigkeit, sich vom »Massenarbeiter« fordristischer Prägung zu befreien (Vercellone 2007; vgl. Boffo 2012: 264; Turchetto 2008: 294). Als neue emblematische Form von Arbeit, die zugleich die Klassenzusammensetzung bestimmt, gilt immaterielle Arbeit. Sie wird so unterschiedlich wie umfassend als geistige, affektive, kommunikative oder relationale Arbeit definiert oder als das, was zu einem informationellen oder kulturellen Inhalt einer Ware beiträgt (Lazzarato 1996). Im Ergebnis wird eine (qualitative) Hegemonie von intellektueller Arbeit oder »diffuser Intellektualität« konstatiert. Reine physische Arbeitskraft gehört danach in das Zeitalter des tayloristisch-fordistischen Industriekapitalismus. Im Unterschied zur damaligen Ära werden heute Erkenntnisse und Entwürfe nicht mehr vom Kapital angeeignet und lebendige Arbeit wird weder der Wissenschaft noch der Maschinerie einverleibt (Vercellone 2007: 16). Vielmehr wird Innovation gefasst als interaktiver kognitiver Prozess gesellschaftlicher Kooperation:

Was genau die ursächliche Verbindung zwischen kreativer Wertschöpfung und general intellect ausmacht, ist nicht ganz klar. Einen Hinweis gibt möglicherweise die Positionierung von Moulier-Boutang (2012: 68): »Hochschulabsolventen« könnten »nicht in gleicher Weise herumkommandiert werden wie Gymnasiasten«.

Insoweit sich die bisher zitierten Theoretiker konkret auf die Arbeitsorganisation beziehen, sind sie sich darin einig, dass Spezialisierung, Standardisierung und Kodifizierungen an Bedeutung abnehmen. Yann Moulier-Boutang etwa behauptet mit Blick auf interaktive Informationsarbeit, es gebe »kein festgelegtes System, das vorab auf Basis von irgendwelchen Checklisten bestimmt, welche Ressourcen mobilisiert und wie die Arbeitsschritte unterteilt werden sollen oder in welcher Reihenfolge welche Beschäftigten jeweils welche Arbeitsschritte umsetzen« (ebd.: 65). Das Geltendmachen der Existenz von autonomer immaterieller Arbeit ist auch mit deren Vermessen und Bewerten beziehungsweise, und genauer gesagt, dem Fehlen davon verknüpft. In diesem Sinne sei verausgabte Arbeitszeit nicht mehr mit Wertschöpfung verbunden; sie befinde sich »außerhalb des Messbaren« sowie jenseits der Kontrolle durch das Management:

»Immaterielle Arbeit ist nicht messbar, denn messbar zu sein bedeutet unter Zwang zu sein, was in diametraler Opposition dazu steht, flexibel, kreativ und kommunikativ zu sein. Arbeit wird das Leben selbst«, so Jeon (2014: 96), die Thesen von Hardt und Negri zusammenfassend.¹³

In eine ähnliche Richtung und ganz auf Linie mit den Anhängern der Wissensökonomie argumentiert Vercellone (2007: 33), dass bei »in kognitiver Form produziertem Wissen das Ergebnis dieser Arbeit im Hirn des Arbeiters verbleibt und somit vom Wissenden nicht zu trennen ist«. Diese Auseinandersetzungen mit Formen der Hierarchien im Management oder im Betrieb erinnern stark an postfordistische und managerielle Begrifflichkeiten, die eine Horizontalisierung betrieblicher Hierarchien proklamieren. Moulier-Boutang spricht von einer Ökonomie der Variationen und des Lernens, in der die Kleinserienproduktion (Moulier-Boutang 2012: 69) und Netzwerke Märkte und Hierarchien verdrängen (vgl. ebd.: 61 ff., 69). Eine Differenz zu bekannten Ansätzen liegt in der starken Gewichtung der Digitalisierung durch die TkK. Hinsichtlich der Entwicklungen der letzten Jahrzehnte ist ein solcher Fokus nicht ganz unerwartet, zugleich nicht ohne technikdeterministischen Beigeschmack. Und aller marxistischen Terminologie zum Trotz gibt es zahlreiche Wahlverwandtschaften zu vorhergehenden Erzählungen der Neuen Ökonomie (New Economy).

Die Stoßrichtung der TkK liegt allerdings in der Idee der Überwindung des Kapitalismus. Und während innerhalb der Arbeitsprozesse der Kommunismus schon greifbar scheint, verlagern sich die Widersprüche des Kapitalismus gleichsam aus der Arbeit heraus. Das Kapital versucht, die im Zuge der Wertschöpfung innerhalb der Arbeitsprozesse erlittenen Verluste bei der Produktion an anderer Stelle auszugleichen. Es nutzt, so die TkK, seine Monopolstellung in Netzwerken, um Knappheit in einem an sich durch Überfluss gekennzeichneten Feld dadurch herzustellen, dass es Renten extrahiert, die vorwiegend auf geistigem Eigentum basieren (vgl. Vercellone 2007: 33 f.). Zugleich wird Wert aus dem general intellect enteignet, der von der breiteren Gesellschaft frei und gratis produziert worden ist. Die Unterscheidung zwischen Profit und Rente, so die TkK, kollabiert und das Kapital wird rein »parasitär« (Boffo 2012: 261). In der Konsequenz ist der Antagonismus zwischen Kapital und Arbeit aus Arbeitsprozess und Arbeitsverhältnis heraus verschoben worden in den Bereich des geistigen Eigentums. »Der Klassenkampf des kognitiven Kapitalismus nimmt zunehmend die Form eines Verteilungskampfes an.« (Jeon 2014: 114)¹⁴ Diese Aussage wollen wir im Folgenden aus Sicht der Labour Process Theory (LPT) kritisch reflektieren. Zentral ist in dieser Perspektive der strukturelle Antagonismus zwischen Kapital und Arbeit, der für den Arbeitsprozess als beständig sich verschiebende und

unkämpfte frontier of control analysiert wird.

Cognitive Capitalism trifft Labour Process – die Kritik

Die Theorie des kognitiven Kapitalismus (TkK) allein auf empirischer Basis zu kritisieren, wäre unbefriedigend. Auch und gerade die Arbeits- und Industriosozologie hat eine lange Tradition, sich mit Trends und der möglichen Zukunft der Arbeit zu befassen. Dies heißt in der Regel, dass ein »empirisch informierter Ansatz« genutzt wird. Auch die TkK trifft in ihren Grundannahmen zwangsläufig spezifische empirische Aussagen über Trends, die zur kritischen Auseinandersetzung einladen. Im nachfolgenden Abschnitt werden wir die Kernargumente und zentralen (empirisch angeleiteten) Vorstellungen, auf denen die TkK basiert, mit gleichzeitig verlaufenden Entwicklungstrends von Kapital, Beschäftigung und Arbeitsteilung konfrontieren.

Das gegenwärtige Kapital: Aus Perspektive der TkK materialisiert sich immaterielles oder kognitives Wissen dort und in dem Moment, wo der Prozess der Inwertsetzung stattfindet. Allerdings lässt die TkK eine eigentümliche Leerstelle. Wie das Kapital in den Firmen oder Wertschöpfungsketten tatsächlich organisiert ist oder wie genau die Firmen ihr Geld im Rahmen spezifischer Geschäftsmodelle verdienen, dazu erfahren wir nichts. Dies ist immanent durchaus schlüssig. Die TkK geht ohnehin davon aus, dass Kapital mehr und mehr durch Rente denn durch Profite gebildet wird. Dies müsste dann auch für die als bedeutend bestimmten Sektoren des heutigen Kapitalismus gelten, also für den Bereich der Informations- und Kommunikationstechnik. Doch wenn wir beispielsweise darauf schauen, welche Industriezweige oder Firmen aktuell die globale Ökonomie beherrschen (vgl. Tabelle 1), so ist Apple der profitabelste Konzern weltweit, gleichzeitig aber weit davon entfernt, der größte zu sein – weder nach Umsatz noch nach Marktkapitalisierung. Die Bedeutung vieler weiterer vermeintlich exemplarischer Internetfirmen bleibt marginal. Der globale Kapitalismus wird nach einer Studie von McKinsey (Dobbs et al. 2013) dominiert von rund 8 000 Firmen, die bei einem Jahresumsatz von einer Milliarde US-Dollar 90 Prozent des weltweiten Bruttosozialprodukts generieren. Ganz gleich, was von Ranglisten zu halten ist, so ist doch die Vorherrschaft der Sektoren Energie, Finanzen und Telekommunikation beziehungsweise Infrastrukturversorgung überdeutlich.¹⁵

Die 25 größten Konzerne der Welt nach Umsatz

<i>Rank</i>	<i>Company</i>	<i>Sector</i>	<i>Revenues \$ Mil</i>
1	<i>Wal-Mart Stores</i>	<i>Retail</i>	<i>476294</i>
2	<i>Royal Dutch Shell</i>	<i>Oil</i>	<i>459599</i>
3	<i>Sinopec Group</i>	<i>Oil & Gas</i>	<i>457201</i>
4	<i>China National Petroleum</i>	<i>Oil & Gas</i>	<i>432007</i>
5	<i>ExxonMobil</i>	<i>Oil</i>	<i>407666</i>
6	<i>BP</i>	<i>Oil</i>	<i>396217</i>
7	<i>State Grid</i>	<i>Energy</i>	<i>333386</i>
8	<i>Volkswagen</i>	<i>Automobile</i>	<i>261539</i>
9	<i>Toyota Motor</i>	<i>Automobile</i>	<i>256454</i>
10	<i>Glencore</i>	<i>Commodities/Mini ng</i>	<i>232694</i>
11	<i>Total</i>	<i>Oil</i>	<i>227882</i>
12	<i>Chevron</i>	<i>Oil</i>	<i>220356</i>
13	<i>Samsung Electronics</i>	<i>Electronics</i>	<i>208938</i>
14	<i>Berkshire Hathaway</i>	<i>Conglomerate</i>	<i>182150</i>
15	<i>Apple</i>	<i>Electronics</i>	<i>170910</i>
16	<i>AXA</i>	<i>Insurances</i>	<i>165893</i>

17	<i>Gazprom</i>	<i>Gas</i>	<i>165016</i>
18	<i>E.ON</i>	<i>Energy</i>	<i>162560</i>
19	<i>Phillips 66</i>	<i>Refining</i>	<i>161175</i>
20	<i>Daimler</i>	<i>Automobile</i>	<i>156628</i>
21	<i>General Motors</i>	<i>Automobile</i>	<i>155427</i>
22	<i>ENI</i>	<i>Oil & Gas</i>	<i>154108</i>
23	<i>Japan Post Holdings</i>	<i>Postal Services</i>	<i>152125</i>
24	<i>EXOR Group</i>	<i>Investment</i>	<i>150996</i>
25	<i>Ind. & Com. Bank of China</i>	<i>Finance</i>	<i>148802</i>

Source: fortune.com/global500

Selbstredend sind solche Ranglisten in ihrer Aussagekraft begrenzt, sicher finden wir in den transnationalen Unternehmen auch Profit generierende Aktivitäten, die wissensbasiert und durch das Internet koordiniert sind, oder umgekehrt Erträge, die als Renten erwirtschaftet werden. Wie dem auch sei, Firmen wie ExxonMobil, Wal-Mart oder Toyota verdienen ihr Geld zu weiten Teilen mit durchaus handfester Produktion (beziehungsweise Extraktion).

Auch die globale Dimension und die Dynamiken innerhalb von Wertschöpfungsketten selbst sind aufschlussreich, wenn es um die Frage nach dem »Wie« der Extraktion von Wert geht. Nehmen wir das Beispiel von Apple und Foxconn und der Produktion des iPad. Die operative Gewinnmarge und der Börsenwert von Apple sind stark von einem Geschäftsmodell abhängig, das auf strikter Kostenkontrolle entlang der gesamten Lieferkette basiert (Froud et al. 2014); das gilt insbesondere für die sehr niedrigen Lohnkosten bei den Zulieferern (Cleland 2014). Foxconn sieht sich gezwungen, den Kostendruck in den Bereich des Arbeitsprozesses zu verlagern. Die oftmals und zu Recht

skandalisierten Arbeitsbedingungen sprechen für sich: »Arbeit ist das Leben selbst« heißt für die Foxconn-Beschäftigten, sich Arbeitsverdichtung, fehlendem Arbeitsschutz, Vertragsbruch und dem extensiven Einsatz verschiedener Formen von »freier« Lohnarbeit anzupassen; dazu gehören unbezahlte Überstunden, aber auch ein Beschäftigungssystem, das die gesamte Reproduktionssphäre auf dem Fabrikgelände konzentriert (Massenschlafalager, »Freizeit«aktivitäten etc.).

Ein zentraler Trend, der sich über alle Industrie- und Dienstleistungssektoren hinweg beobachten lässt, ist die Konzentration von Kapital. Und globale commons oder Gemeingüter finden sich in den virtuellen und vertikalen, auf Internet oder Neuen Medien basierenden Sektoren nicht besonders häufig (Fitzgerald 2015). Wie Andrew Keen (2015) in seiner Kritik an den Cyber-Utopisten beobachtet, erweist sich das Internet, im Gegensatz zu den damit verbundenen Hoffnungen auf eine neue sharing economy, als perfektes Vehikel für einen Kapitalismus des freien Marktes – für eine »vernetzte Kleptokratie«. Sharing ist als lukratives Geschäftsmodell längst entdeckt, und Uber, Airbnb oder auch zunehmend von großen Automobilkonzernen beherrschte Carsharing-Plattformen belegen die stabilisierende Wirkung neoliberalen Teilens. Wir werden darauf bei unserer Analyse der Spieleindustrie zurückkommen. Diese Trends tragen zur Aushöhlung der »kreativen Klasse« bei, indem etwa zahlreiche Jobs, die eine einschlägige Bildung erforderten, verdrängt werden und in ihrem Umfang zurückgegangen sind (Timberg 2015). Diese Beobachtung führt uns ins zweite Feld unserer Kritik.

Arbeit und Beschäftigung: Die Hegemonie intellektueller oder immaterieller Arbeit anhand von Beschäftigungsstatistiken auszumachen ist einigermaßen kompliziert. Wir werden für die Frage nach der Intellektualität zunächst auf Qualifikationsniveaus, dann für Formen immaterieller Arbeit auf betriebliche Kontrollstrategien fokussieren. Ein aktueller Trendreport zur Beschäftigungsentwicklung in Großbritannien (UK Commission for Employment and Skills 2014) schätzt, dass der Anteil niedrig- bis mittelqualifizierter Beschäftigungsverhältnisse an allen Jobs im Jahr 2022 bei 71 Prozent liegen wird – mithin kaum ein Unterschied zu den Zahlen von 2012. Zu den Zahlen für die US-Arbeitsmarktentwicklung¹⁶ kommentiert Bernick (2012): »Basierend auf diesen Hochrechnungen bleibt der zentrale Punkt, dass die meisten der neu entstehenden Jobs keine Jobs sind, die einen College-, geschweige denn einen höheren Abschluss verlangen.« Eine Ausweitung des Bildungssystems beziehungsweise ein Trend zur Akademisierung und diffuser Intellektualität ist sehr wohl zu konstatieren, und so lässt sich auch von einem diffusen general intellect sprechen. Problematisch ist aus unserer Sicht allerdings der mismatch zwischen Bildungsniveau und konkretem Arbeitsprozess. Dieser hat einmal ein

quantitatives Moment. Es gibt sehr weitreichende Belege dafür, dass in postindustriellen kapitalistischen Ökonomien ein Überangebot an potentiell vernutzbarer intellektueller Arbeitskraft zur Verfügung steht, das sich in der wachsenden Lücke zwischen ausgebildeten Akademikerinnen und Akademikern auf der einen und den fehlenden akademischen Jobs auf der anderen Seite ausdrückt.¹⁷ Das lässt sich beispielsweise anhand der juristischen Berufe zeigen. »Wir erwarten«, so der Geschäftsführer der britischen Anwaltskammer, »beim gegenwärtigen Umfang des Jurastudiums jährlich rund 2 000 bis 3 000 Hochschulabsolvent_innen, die keine Aussicht auf einen unmittelbaren Kontakt zu einer Rechtsanwaltskanzlei haben werden« (Graduate Fog 2013).¹⁸

Ein im Auftrag der britischen Regierung erstellter Bericht (Department for Culture, Media and Sport 2014) schätzt den Anteil der Stellen in der gesamten Kreativwirtschaft – Informationstechnik, Software, Computerdienstleistungen und kreative Arbeiten außerhalb der Kreativindustrie – auf rund 8,5 Prozent aller Beschäftigungsverhältnisse. Auch wenn die Branche wächst, wurden von den 2,55 Millionen Stellen fast zwei Drittel als »nicht kreativ« klassifiziert. Diese Zahlen unterstreichen die Bedeutung der Frage nach den Arbeitsinhalten. Der größte Zuwachs an Arbeitsplätzen findet derzeit vor allem im Niedriglohnbereich bei personenbezogenen Dienstleistungen, im Einzelhandel und Gaststättengewerbe statt, die alle von der Unterauslastung vorhandener Qualifikationen gekennzeichnet sind (Wright und Sissons 2012).

Aus Sicht der TkK ließe sich dem entgegenhalten, dass ein Großteil dieser Arbeit, auch wenn er weniger »intellektuelle« Elemente enthält, eine Vielzahl anderer immaterieller Dimensionen umfasst und durch ein hohes Maß an Affektivität und Emotionalität gekennzeichnet ist. Allerdings scheint der damit einhergehende positive Dreh der TkK, dass die Kommodifizierung der Reproduktionssphäre die Figur des social worker forcieren und neue Potentiale für Widerstand und Kämpfe beinhalte, etwas gewagt, will er doch vom Arbeitsprozess auf die Bedingungen und Möglichkeiten des sozialen Kampfs schließen. Wie wir sehen, werden auch und gerade die emotionalen und ästhetischen Dimensionen der Arbeitskraft zu einer scripted reality, in der seitens des betrieblichen Managements standardisierte Regeln und ein hohes Maß an Konformität mobilisiert werden (vgl. Warhurst, Thompson und Nickson 2008). Es ist nicht ohne Ironie, dass die Betonung von Körperlichkeit, die ja zunächst zurück in den Fordismus verweist, einen großen Teil der Fertigkeiten ausmacht, die bei interaktiven Dienstleistungstätigkeiten abgefragt werden (Wolkowitz und Warhurst 2010). Muskeln und Tattoos sind nunmehr Ausdruck einer working class, die nicht mehr in der Produktion arbeitet, sondern in einer auf Service basierenden Niedriglohngesellschaft emotionale wie ästhetische Arbeit normgerecht

erbringen muss.

Kommen wir noch einmal zurück zur generellen Frage nach Beschäftigungsverhältnissen und deren Wachstumsmustern. Bislang haben wir in der Hauptsache Zahlen für die USA und Großbritannien präsentiert. Wir sollten einen globaleren Blick auf Arbeit werfen und könnten damit beginnen, dass es über 100 Millionen Arbeitsplätze in der Produktion in China gibt. Ein globaler Überblick jedoch ist die Sache der TkK nicht. Deren Fokus auf Hightech- und Highend-, also auf hochtechnologische und hochwertige Arbeitsplätze vernachlässigt die anhaltende Bedeutung anderer Formen von Arbeit, die als soziale, technische und räumliche Dimension globaler Arbeitsteilung von Bedeutung sind (Huws 2012). Wie feministische und postkoloniale Kritikerinnen und Kritiker herausgestellt haben, umfassen diese Dimensionen die vorwiegend weiblichen Arbeitskräfte im expandierenden Dienstleistungssektor ebenso wie die unbezahlten und informellen Beschäftigungsverhältnisse im Globalen Süden insgesamt. Kapitalakkumulation gedieh immer »durch ihre Fähigkeit, gleichzeitig Entwicklung und Unterentwicklung, bezahlte und unbezahlte Arbeit, Produktion auf dem höchsten und dem niedrigsten Level des technisch Möglichen zu organisieren« (Federici und Caffentzis 2007: 67). Wir sind uns gewiss, dass die Vertreter der TkK diese Argumente kennen. Wie sich der Kommunismus allerdings vor dem Hintergrund dieser Ungleichzeitigkeit durchsetzen lassen soll, darüber würden wir gern mehr erfahren.

Kognition, Kontrolle und Management: Damit kommen wir zu unserem dritten und letzten Feld. Wie bereits gesagt baut die TkK wesentlich auf Annahmen zur (verschwindenden) Arbeitsteilung auf. Ihre Aussagen zur spontanen gesellschaftlichen Kooperation und Autonomie kontrastieren allerdings mit der uns bekannten Arbeitsforschung. Eine der wenigen Studien, die sich mit der Qualität von Arbeitsverhältnissen befasst und die Handlungsspielräume als ein zentrales Element definiert, kommt im europäischen Vergleich zu uneinheitlichen Ergebnissen hinsichtlich der Möglichkeit von abhängig Beschäftigten, selbständig Entscheidungen treffen zu können; in der Mehrheit der untersuchten Länder aber ist das Maß an Selbständigkeit im Arbeitsprozess bestenfalls stabil, viel häufiger wird sie eingeschränkt (Green 2006).

Arbeitszeit bleibt elementarer Schwerpunkt der Aufmerksamkeit von Führungskräften. Die Zahl von Führungspositionen innerhalb und über Organisationen hinaus wächst seit Jahrzehnten, und nicht wenige von ihnen sind mit der immer genaueren Kontrolle und Beobachtung der Beschäftigten befasst. Auch die Vermessung von Leistung im Betrieb ist nicht obsolet. Das glatte Gegenteil ist der Fall. In der Tat ist es so, dass die gegenwärtige

Anwendung von Software zur Verfolgung und Überwachung von Arbeitsabläufen dem Management Instrumente an die Hand gibt, von denen Frederick W. Taylor nur träumen konnte. Dieses Phänomen bleibt nicht auf Call-Center beschränkt, in denen die Anzahl und Dauer von Telefongesprächen sekundengenau erfasst wird. Das nachfolgende Zitat aus einem Bericht der Financial Times (8. Februar 2013) zur Arbeit in einem von Amazon zynisch fulfillment center genannten Warendepot verdeutlicht das:

Messen im Dienste rechnerischer Rationalität umfasst heute auch sogenannte people analytics, also datenbasiertes Human Resource Management. Das Wall Street Journal beschreibt dies als einen Trend, der »den Menschen in einer Organisation genauso behandelt wie jeden anderen Posten in der Lieferkette, als etwas, das überwacht, analysiert und rekonfiguriert werden kann« (Mims 2015). Man kann diese Meldung als medial und effekthascherisch aufbereitet abtun. Sie ist aber aus unserer Sicht nur die Spitze des Eisbergs einer immer weitergehenden Ausweitung von Methoden und Prozessen zum performance management. Hierarchisch heruntergebrochene, zunehmend kleinteiliger definierte Zielvorgaben, die mit Hilfe elektronischer Überwachung engere Arbeitsabläufe ermöglichen sollen, sind ein bekannter Vorgang (Taylor 2013: 46 f.). Im öffentlichen Sektor sind Zielvorgaben Teil eines New Public Management, das von Universität bis Polizei in alle Bereiche der Herstellung öffentlicher Güter hineinreicht (Briken 2014a und 2014b; Gottschall et al. 2015). Was unter dem modischen Begriff des Wissensmanagements bekannt geworden ist, wird Teil erweiterter Leistungskontrolle und spielt insbesondere in den wissensintensiven Industrien eine Rolle, der vermeintlichen Hochburg von kreativer und kooperativer Arbeit. Selbstredend gibt es diese Formen von Arbeit, aber eben parallel zu IT-Systemen, die auf das Erfassen, Verändern und Festschreiben des impliziten Wissens von Expertenarbeit zielen, entweder um die Innovationsgeschwindigkeit zu erhöhen oder um sie für den Vermarktungsprozess kleinzuarbeiten (McKinlay 2005).

Der Gebrauch von IT-Systemen zur Erfassung impliziten Wissens ist schon seit geraumer Zeit Teil dessen, was als digitaler oder wissensbasierter Taylorismus bezeichnet wird. In der Warenproduktion wird dieser Trend durch verfahrenstechnische Systeme beflügelt, die es global operierenden Unternehmen erlauben, ihre Operationen »weltweit zu kalkulieren, zu vergleichen und zu standardisieren« (Westkämper 2007: 6). Phillip Brown, Hugh Lauder und David Ashton (2011) verstehen unter digitalem Taylorismus die Extraktion, Kodifizierung und Digitalisierung von Wissen in software prescripts und Routinen, die die globale Versteigerung von billigerer hochwertiger und hochqualifizierter Arbeit erleichtern

(crowd sourcing; mechanical turks). In jüngerer Vergangenheit hat es eine öffentliche Diskussion darum gegeben, welchen Einfluss künstliche Intelligenz und Robotertechnik auf die Vernichtung hochwertiger Arbeitsplätze haben könnten (Brynjolfsson und McAfee 2014).¹⁹ Lassen wir die Frage danach, in welchem Umfang davon Arbeitsplätze betroffen sein werden, einmal beiseite – das kann gegenwärtig ohnehin niemand vorhersehen –, so wissen wir, dass künstliche Intelligenz und Algorithmen lebendige Arbeit in Maschinensysteme einspeisen können.²⁰ Im Moment beschränkt sich diese Kapazität noch auf Beschäftigte mittlerer Qualifikation, die vor allem Informationen sammeln und analysieren. Aber, wie unlängst in einem Radiointerview mit dem Softwareproduzenten und -vertreiber McAfee zu hören war (Baker 2015), haben Algorithmen zunehmend die Kapazität »zum Outsourcen kognitiver Arbeit«.

Konzeptionelle Kniffe

Die Theorie des kognitiven Kapitalismus folgt in vielerlei Hinsicht den von uns eingangs erwähnten vier methodischen Zugangsweisen, die mit den großen Erzählungen einhergehen. Hinzu kommt aus unserer Sicht freilich eine konzeptionelle Konfusion, die sich insbesondere durch den politischen Anspruch diverser Spielarten der TkK erklärt.

Der erste Punkt, sozusagen seine Erblast, ist der Umstand, dass der (Post-)Operaismus den Kapitalismus entlang der Entwicklung der Arbeitsteilung oder, präziser, mit Bezug auf die »Figur des Arbeiters« definiert. In einem solchen Entwicklungsprozess vom Massenarbeiter über diverse Zwischenkategorien bis hin zur heutigen »Multitude« (Hardt und Negri 2004) oder dem »kollektiven Arbeiter des general intellect« (Vercellone 2007) manifestiert sich die Suche nach »dem transzendentalen Subjekt im Kampf gegen das Kapital« (Boffo 2012: 279). Kontrolle und Konsens, die aus Sicht der Labour Process Theory neben Widerstand und Kampf das Verhältnis von Kapital und Arbeit at work ausmachen, verschwinden in dieser Perspektive.

Sosehr Soziologinnen und Soziologen der Arbeit und der Ökonomie daran interessiert sein sollen, die unterschiedlichen Artikulationsformen des Kapitalismus in Politökonomie und Arbeitsprozess zu erkennen, soehr wissen wir doch aus der Geschichte, dass ein und dasselbe Akkumulationsregime mit sehr unterschiedlichen Formen der Arbeitsorganisation und der Beschäftigungsverhältnisse kompatibel ist. Dies gilt auch für die im Arbeitsprozess zwischen Kapital und Arbeit umkämpfte frontier of control. Zu behaupten, die reelle Subsumtion gelte nicht mehr, verkennt Kreativität und Innovationskraft der Kapitalseite – und interpretiert zugleich das Erbe von Marx in einer Vermengung von Analytischem und

Historischem. Was Marx bezogen auf die sich wandelnden Formen der Subordination in der Vergangenheit sorgfältig beobachtet und als formale und reelle Subsumtion begreift, hat nach 150 Jahren historische Gültigkeit. Dies nun mit den fragmentarischen Spekulationen über eine mögliche Zukunft des Kapitalismus zu kombinieren und daraus Schlussfolgerungen für die Gegenwart zu ziehen, scheint uns schon kategorial nicht wirklich haltbar.

»Die Struktur des Kapitals« aus den Kämpfen der Arbeiterklasse zu lesen (Vercellone 2007: 25) führt uns zum zweiten Punkt – dem Trick, das Kapital als analytischen Bezugspunkt in der Analyse verschwinden zu lassen. Diese Leerstelle entsteht in der Unterstellung, dass Kapital zunehmend »parasitär« werde und Akkumulation von Reichtum nicht mehr in der Produktion stattfinde. Mit einer solchen Positionierung unterschätzt die TkK systematisch die Macht des Kapitals als Akteur im Produktionsprozess und weicht den Bemühungen aus, dessen Funktionsweise in der Gegenwart zu verstehen. So ist es zwar zutreffend, dass in einigen Sektoren geistiges Eigentum eine Quelle für Wertschöpfung darstellt, aber eine solche Rentenökonomie auf Basis eines Monopols ist weder ein neues Phänomen kapitalistischer Entwicklung noch bietet sie eine erschöpfende Erklärung dafür, wie Unternehmen ihre Macht auf Märkten und in Wertschöpfungsketten ausspielen. Die Entscheidung, sich auf die Wertschöpfung durch Rentenökonomie oder Produktionsformen jenseits des Marktes und in der »Totalität des gesellschaftlichen Lebens« zu konzentrieren (Boffo 2012: 267), kann die gegenwärtigen und fortgesetzten Angriffe der Arbeitgeber auf Löhne und Arbeitsbedingungen nicht wegdiskutieren und vor allem nicht erklären. Sie steht auch in Widerspruch zur anhaltenden Zentralität der Wertschöpfung aus Arbeit in den Zulieferketten.

Schließlich basiert die Lesart der gegenwärtigen Lage auf einer stilisierten Vorstellung von der Vergangenheit – dies gilt insbesondere für die Charakterisierung des »industriellen Stadiums« kapitalistischer Entwicklung als auf physischer Arbeit beruhend, »bar jeder intellektuellen oder kreativen Qualität« (Vercellone 2007: 24). Wie Heesang Jeon (2014: 112) schreibt, unterscheidet die TkK »industrielle und kognitive Arbeit [...] derart voneinander, dass man sagen kann, sie schließen sich gegenseitig aus«. Dabei hatte schon Marx (1986¹⁸⁶⁷: 181) betont, dass Arbeitskraft immer »Inbegriff der physischen und geistigen Fähigkeiten« ist. Der Überbetonung der Rolle von Wissen heute steht die Geringschätzung von Wissen gestern gegenüber. So hat es im Fordismus nicht nur eine beträchtliche Anzahl von Jobs im Design, im Marketing, der Ingenieurwissenschaft oder anderen konzeptionellen Bereichen gegeben. Auch diejenigen, die vorwiegend mit der Ausführung von Arbeiten beschäftigt waren, brachten ihr implizites Wissen ein, ein Wissen, dass das Management heute

systematisch zu identifizieren und zu vernutzen sucht.

Capitalism at work zu untersuchen bliebe beschränkt, wenn eine solche Analyse nicht auch einige empirische Trends einbeziehen würde. Die beiden nachfolgenden kurzen Abschnitte sollen diese Lücke aus Sicht der LPT schließen.

Kreative Arbeit und die Spieleindustrie

Wie oben bereits erwähnt gilt die Spieleindustrie als exemplarisch für den Wandel in der kognitiven Arbeitsteilung, für den Anstieg kollektiver Improvisationen im Produktionsprozess und für die Erosion der Unterschiede zwischen Kapital, Arbeit und Management. Das betrifft auch die »Ausbreitung der Arbeit außerhalb des Fabrikators« und das Verschwimmen der Grenze zwischen Arbeit und Spiel (Gill und Pratt 2008: 20). In einem Beitrag, der mit am meisten von der Theorie des kognitiven Kapitalismus beeinflusst ist, schreiben Greig de Peuter und Nick Dyer-Witherford (2005: 4), die Spieleindustrie sei paradigmatisch für das Auftreten immaterieller Arbeit, und sie behaupten, »in bestimmten Studios der Spieleentwickler ergibt sich das ›Management‹ von Kooperation unmittelbar, es muss nicht von außen an die Entwickler herangetragen werden«.

Der Prozess der Warenproduktion im Industriezweig der digitalen Medien ist zwar tatsächlich für etwas Bedeutsames exemplarisch, allerdings nicht für immaterielle Arbeit. Im Sinne unseres Arguments wollen wir mit der Kapitalseite beginnen. Digitale Spiele stellen heute einen Multimilliarden Dollar schweren globalen Markt dar. Hinsichtlich der Verwertungsketten tobt dort ein ebenso komplexer wie heftiger Kampf um Profite zwischen den Konsolenherstellern und/oder Verlegern, den Entwicklungsstudios und dem Einzelhandel (Johns 2006). Spieleanbieter wie Microsoft oder Electronic Arts nutzen ihre geballte Marktmacht, die Zugriffsmöglichkeit auf Finanzierungsquellen, ihre höhere Mobilität und Anpassungsfähigkeit, um Wert aus der Kette zu schöpfen. Dies geschieht vor allem über die Verwertung geistigen Eigentums sowie, wie wir im Weiteren zeigen werden, durch die Verlagerung von Kosten und Risiken auf andere Marktteilnehmer.

Basierend auf umfassenden eigenen Forschungsarbeiten (Parker, Cox und Thompson 2014; Thompson, Parker und Cox 2015a und 2015b) lässt sich nachvollziehen, wie Spieleanbieter digitale Technologien nutzen, um Arbeit an ein zunehmend räumlich zerstreutes »Netzwerk« von Entwicklern beziehungsweise von Entwicklungsstudios auszulagern. Die Hochklassenspiele unter den Konsolenspielen sind teuer, und mit sich hochschraubenden Entwicklungskosten steigt auch die Notwendigkeit, den Entwicklungszyklus zu

beschleunigen. Trotz ihrer zentralen Rolle im kreativen Teil des Produktionsprozesses von Spielen sind die Entwicklungsstudios das schwächste Glied in der Kette und die am stärksten isolierte Gruppe. Die überwiegende Mehrheit von ihnen ist zudem von den Spieleanbietern finanziell abhängig. Die Studios müssen ständig neue Kunden werben und dabei versuchen, bei potentiellen Käufern Reputation und Vertrauen aufzubauen und zu sichern. Auf einem hochkompetitiven, von federführenden Unternehmen kontrollierten Markt neigen die Studios dazu, sich unter Wert zu verkaufen und mehr zu versprechen, als sie halten können. Diese Lage ist auch für die anderen Sektoren der digitalen Unterhaltungsindustrie insoweit typisch, als, wie Scott Fitzgerald (2015: 71) schreibt, »der Großteil der Produktionskosten und -risiken von unzähligen verhältnismäßig kleinen, ›flexiblen‹/›dehnbaren‹ Firmen getragen werden muss«. Damit sind die Grundlagen für Konflikte bereits in den Vertragsbedingungen festgelegt. Den Entwicklungsstudios wird für gewöhnlich eine fixe Summe nach einem ausgehandelten Vertrag gezahlt, der über den Entwicklungsprozess hinweg periodisch angepasst wird. Allerdings bleibt es bei dem hohen Grad an Unsicherheit, denn wie genau sich das erwartete Produkt im Verlauf seiner Entstehung entwickeln lassen wird, ist unklar. Die entsprechenden Vertragsvariationen deshalb immer neu handhaben zu müssen, führt zu erheblichem finanziellen und zeitlichen Druck.

Die Studiobesitzer können weder die daraus resultierenden Kosten noch die Risiken, die von den gesetzten Zielen der am Markt führenden Firmen ausgehen, alleine tragen. Sie reichen einen erklecklichen Anteil davon in andere Bereiche weiter, zumeist an ihre Beschäftigten. Zwar beinhaltet der Arbeitsprozess im Bereich der Spieleentwicklung in der Tat Formen kreativer Kooperation, er ist aber weit davon entfernt, umfassende kreative Freiräume zu lassen (Deuze, Martin und Allen 2007; Hodgson und Briand 2013). Im Gegenteil. Im Arbeitsprozess gibt es umfassende softwaregestützte Überwachungsprozeduren und zahlreiche zu erreichende »Meilensteine«, die Gegenstand einer noch engeren Überwachung sind. Sie findet in Form eines Systems dualer Kontrolle statt, bei dem externe Dienstleister und funktionale Hierarchien so kombiniert werden, dass es etwa einen Leiter für die Chefprogrammierer, die Künstler oder andere Gruppen gibt. Solche Formen konsolidierter Minihierarchien sind Ausdruck sowohl von zunehmender Spezialisierung als auch von Standardisierung. Die meisten Unternehmen verabschieden sich im Rahmen einer umfassenden Prozessrationalisierung vom Modell des Generalistenwissens. Entsprechende Systemsoftware erlaubt das Zerlegen der jeweiligen Aufgaben: »Wir haben da jetzt diese Werkzeuge, die diese Sachen überwachen, Software, man packt da eine Aufgabe rein, und die brechen das dann in einzelne Aufgaben auf und sagen einem, wenn das fertig ist.« (Chefprogrammierer, zit. in: Thompson, Parker und Cox

2015a: 10). Auch Projektarbeit hat wenig mit Arbeit in Eigenregie zu tun. Damian Hodgson und Louise Briand (2013) zeigen, wie softwaregestützte Methoden eine immer feiner abgestimmte zentrale Steuerung dezentraler Projekte vornehmen und interne Entscheidungshierarchien top down gestärkt werden. Kreativität und Handlungsspielräume werden immer kleiner, während die Interventionen des Managements anwachsen. Dies führt zu einer erheblichen Arbeitsintensivierung und einem psychischen Druck, der darauf zielt, »mehr mit immer weniger« zu schaffen. Ob hier eine Vermischung von Arbeit und Spiel stattfindet? Allein die Frage danach konnte während unserer Gespräche bei den Interviewten nur Hohn und Spott auslösen.

Zugegeben, wir haben eine weniger spezialisierte Arbeitsteilung und flachere Hierarchien in kleineren Firmen vorgefunden, die einfachere Spiele für den Smartphone-Bereich herstellen. In den Interviews wurde teils auf einen indie space, ein Stückchen Unabhängigkeit, verwiesen. Unter Verzicht auf eine gesicherte Mindeststundenzahl und fixe Anteile des Gehalts hatten sich die Entwickler etwas Autonomie und die Sicherung ihres geistigen Eigentums erhalten können. Für die kleineren Firmen selbst hingegen bestand eine solche Unabhängigkeit in keinem Fall. Die niedrigere Zugangsschwelle in den Markt und eine formale Unabhängigkeit werden auch in diesem Marktsegment von den Marktführern (Apple, Google) erheblich eingeschränkt. Sie setzen als gatekeeper Standards und können von der Kombination aus begrenzter Konkurrenz innerhalb ihres Marktsegments und der intensiven Konkurrenz unter den Zulieferern profitieren (Parker, Cox und Thompson 2014).²¹

Finanzialisierter Kapitalismus?

Dass Finanzialisierung als ein signifikanter Trend innerhalb der gegenwärtigen kapitalistischen Ökonomie zu identifizieren ist, daran besteht schon seit geraumer Zeit kein Zweifel. Innerhalb der TkK gibt es gelegentlich kurze Erwähnungen zum Begriff Finanzialisierung, die aber im Wesentlichen aus dem Versuch bestehen, vage Verbindungen mit Bezug auf Inwertsetzung und Arbeitsteilung herzustellen (Vercellone 2007: 23; Moulier-Boutang 2012: 48). Antonella Corsani (2012: 6) bezieht sich auf die globalen Finanzmärkte als »eine wichtige Maschine in der Fabrik der Subjektivitäten«, eine Art Wiederhall auf die Bearbeitung von Finanzialisierung durch Christian Marrazzi (2010), der Finanzialisierung vornehmlich aus der Perspektive eines linguistic turn diskutiert. Wie auch immer, Finanzialisierung ist innerhalb der TkK nicht zu erklären, sie spielt mithin nur eine marginale Rolle. Finanzialisierung umfasst zwar einige neuere Formen der Wertschöpfung, die auch die TkK anerkennt (Rentenökonomie), sie bleibt aber eng

verbunden mit der Produktion materieller Güter innerhalb von Unternehmen und entlang der Wertschöpfungskette.

Wir teilen den Ausgangspunkt des Konzepts eines finanzmarktdominierten Regimes der Akkumulation, wobei wir insbesondere auf die veränderten Verbindungslinien und Dominanzmuster zwischen Industrie- und Finanzkreisläufen abheben (Stockhammer 2008; Müller 2013; Demirović und Sablowski 2013). Der Ansatz des Konzeptes insgesamt ist relativ breit und umfasst sowohl die Rolle von Finanzanlagen bei makroökonomischen Wachstumsprozessen als auch das Verhalten von Haushalten. In diesem Beitrag ist der Fokus enger – uns geht es um die mikroökonomischen Konsequenzen einer zum Teil finanzialisierten Akkumulation auf der Ebene der Unternehmen und des Arbeitsprozesses. Solche Dynamiken sind selbstredend immer ungleich und umstritten, insbesondere mit Blick auf nationale Volkswirtschaften, die entweder Anreizstrukturen für Finanzagenten bereithalten oder aber deren Einfluss zurückdrängen wollen (Engelen und Konings 2010: 618).

Der dominierende Politikdiskurs rankt sich um den Kontrast zwischen Finanzinstitutionen – insbesondere Investmentfonds wie etwa Private Equity – mit ihrem häufig spekulativen und als rücksichtslos bezeichneten Verhalten und der sogenannten produktiven Realwirtschaft. Diese Unterscheidung ist schon in sich illusorisch, da auch sogenannte Nicht-Finanzgesellschaften bezogen auf ihre Eigentümerstruktur, ihr Investitionsverhalten und den Handel mit Vermögenswerten selbst finanzialisiert sind (Clark und Macey 2015). Kapitalmarkttransaktionen und deren Akteure bestimmen das Verhalten von Unternehmen, und sie sind nicht allein als Finanzvermittler zu verstehen. Entscheidungen fallen im Interesse der Aktionäre, um Mehrwert zu schaffen, und sie tendieren dazu, sich auf Umverteilungsprozesse zu konzentrieren, etwa auf die Ausschüttung erhöhter Renditen durch Dividendenzahlungen, Aktienrückkaufprogramme, die Aufnahme von Schulden und das Zurückfahren interner Investitionen sowie Kostenreduzierungsprogramme. Zu den hervorzuhebenden Effekten einer solchen Unternehmenspolitik gehören die andauernde Restrukturierung, das Verfügbarmachen des Gesellschaftsvermögens und der Hang zu kurzfristig angelegten finanztechnischen Maßnahmen und Gewinnabschöpfungen – jeweils zum Nachteil von umfassender Funktionsfähigkeit und Innovationskraft. Verschiedene Studien haben auf die zunehmende Renditelücke aus Investitionen der verarbeitenden Industrie auf der einen und Renditen aus Kapitalerträgen auf der anderen Seite aufmerksam gemacht (Milburg 2009). Während die Loyalität der Führungskräfte durch aktienbasierte Vergütungen gesichert wird, ist der Einfluss auf die Führungspositionen auf der operativen Ebene geschwächt. Es spricht einiges dafür, dass Finanzialisierung damit

insbesondere auf die organisatorischen Innovationen destruktiv wirkt, die der TtK als Quellen des Wissensmehrwerts gelten, auch in den wissensintensiven Unternehmen (Lazonick und Mazzucato 2013).

Um den Zusammenhang von Arbeit und den skizzierten Prozessen zu begreifen, ist es notwendig, die Transmissionsmechanismen herauszuarbeiten, die in die Ziele (Werte und Normen, Strategie), Investitionsentscheidungen und Transaktionen eingebettet sind (Baud und Durand 2012: 243 f.). Dabei sind die Unternehmensstrategien zunehmend darauf ausgerichtet, beim Anleger nicht nur ein nachhaltiges Vertrauen in den inneren Wert von Aktien zu schaffen, sondern daraus folgend auch in den Preis der Aktie. Im Umkehrschluss muss daher das Unternehmen die von der Klientel bevorzugten Kapitalmarktbewertungsinstrumente und -methoden anwenden, die eine solche Performance messbar machen. Es ist auf Abrechnungsverfahren angewiesen – wie etwa das Kurs-Gewinn-Verhältnis oder die Ergebnisrendite –, die als Koordinierungsmechanismus die Entscheidungsfindung zur finanziellen Zielbestimmung unterstützen sollen (Thompson und Cushen 2014).

Diese Strategie übersetzt sich in Budgetierungsprozesse, die Ziele bezogen auf Ertragssteigerung und Kostensenkung definieren und messbar machen; dabei wird vor allem auf Kostenkontrolle gebaut, was folgenreich sowohl für Arbeitskräfte als auch den Arbeitsprozess ist. Eine solche Kostenkontrolle forciert bekanntermaßen Outsourcing, Arbeitsintensivierung und das Drücken der Löhne. Außerdem findet eine Verschiebung der Kontrollmechanismen statt hin zu intensiverer direkter Überwachung sowie einer Integration von punitiven Elementen in das Leistungsmanagement. Beide Strategien sind regelmäßig verbunden mit »begleiteten Abgängen« (managed exits) ganzer betrieblicher Einheiten, die wiederum häufig Ausdruck davon sind, dass finanzmarktbasierete Profitziele heruntergeschraubt werden mussten (Clark und Macey 2015). Zu den Konsequenzen sowohl für die Beschäftigten wie für ihre Manager gehört eine zunehmende Unsicherheit nicht allein mit Blick auf ihren Arbeitsplatz, sondern auch auf ihre Rolle im Betrieb, die mit der andauernden Restrukturierung und Reorganisation von Betrieb und Betriebsabläufen einhergeht. Das führt zu abnehmendem Engagement und nachlassendem betrieblichem Zugehörigkeitsgefühl der Beschäftigten; Zynismus und Widerspruch nehmen zu (Thompson 2015). Allerdings sollte dies nicht dazu verleiten, Finanzialisierung einen linearen Effekt auf Arbeits- oder Beschäftigungsdynamiken zuzuschreiben. Sie überschneidet sich vielmehr mit anderen mittel- und kurzfristigen Trends und verschärft sie, etwa die Auslagerung betrieblicher Arbeitsmärkte und technologische/systembedingte Rationalisierungen (Thompson 2013).

Was heißt das für das Gesamtbild? In den Arbeiten von Thompson werden die Folgen der Finanzialisierung als entkoppelter Kapitalismus diskutiert. Auf der grundlegendsten Ebene ist damit zunächst gemeint, dass die ausschließliche Ausrichtung auf die Steigerung des Unternehmenswerts zahlreiche für eine nachhaltige Arbeitsplatzproduktivität notwendige Geschäftsbedingungen ebenso wie das notwendige Investment in Humankapital untergräbt (Appelbaum, Batt und Clark 2013). Hier gibt es also eine Entkopplung zwischen dem Bestreben des Managements, weitgesteckte Ziele und Hochleistungen im Arbeitsprozess aus der vorhandenen Arbeitskraft zu ziehen, und dem Eingeständnis, die dafür erforderlichen unterstützenden Arbeitsbedingungen regelmäßig nicht bereitstellen zu können. Wir haben auch auf eine andere Entkopplung hingewiesen, namentlich die zwischen der ausführenden Leitungsebene vor Ort und den weiteren Führungsebenen innerhalb des Unternehmens, insbesondere in transnational agierenden Firmen. Aus einer gesellschaftlichen Perspektive wären zudem die Entkopplungen zwischen unternehmerischer und staatlicher Governance zu benennen. Diese Entkopplung manifestiert sich in einer Krise demokratischer Legitimation, in der Finanzmärkte als eigenständige und losgelöste Akteure agieren und derart adressiert werden, dass sie vor Ort getroffene Entscheidungen und damit die Volkssouveränität außer Kraft setzen können – der Umgang mit den griechischen Banken, der griechischen Regierung und dem griechischen Volk im Sommer 2015 steht dafür als unmissverständliches Beispiel.

Capitalism at work – Einige abschließende Bemerkungen

Die Kernkompetenz der Arbeitssoziologie ist auch heute die Analyse von capitalism at work. Es steht außer Zweifel, dass signifikante Transformationen im Rahmen der Funktionsweise des Kapitalismus stattgefunden haben, etwa hinsichtlich neuer Wertschöpfungsquellen, veränderter Arbeitskraft und bei der Vermittlung dieser Veränderungen. Einige dieser neuen Entwicklungen kann man sich durch das Brennglas der Finanzialisierung ansehen. Allerdings ist Finanzialisierung weder eine Theorie mit umfassendem Erklärungsanspruch noch ein Konkurrent zu den verschiedenen Ablegern von Gesellschaftstheorie. Das hat sowohl ontologische wie epistemologische Gründe. Es kann kaum ein Zweifel daran bestehen, dass die Finanzialisierung des Kapitalismus systematisch dysfunktional ist und sowohl auf der Makro- wie auf der Mikroebene Entkopplungseffekte zeitigt. Die These vom entkoppelten Kapitalismus behandelt Akkumulationsregimes, Unternehmensführung, Arbeitsverhältnisse und Arbeitsprozesse als »unverwechselbare Sphären« und betrachtet die Dynamiken sowie Verflechtungen dieser institutionellen Bereiche, inklusive des Einflussbereichs der Finanzialisierung (Thompson 2013). Ein dergestalt empirisch fundierter Ansatz zur Theoriebildung ist gut

gerüstet, sich mit realen Entwicklungen und Abweichungen auseinanderzusetzen. Dieser erweiterte analytische Rahmen erlaubt es, Entwicklungen außerhalb des Arbeitsprozesses für Entwicklungen innerhalb des Arbeitsprozesses in Anschlag zu bringen. So gibt es viele Hinweise darauf, dass gerade die Re-Hierarchisierung und Bürokratisierung ein deutliches Widerstandspotential innerhalb der Belegschaften entfalten kann.²² Ob und wie sich dieses über den Arbeitsplatz hinaus in Kämpfe um Arbeitsbedingungen übersetzen lässt, ist allerdings nicht zu prognostizieren.²³

Im Gegensatz zu einem Projekt der Theoriebildung von unten setzt die Theorie des kognitiven Kapitalismus die funktionalistische Ausrichtung fort, die sie zu Teilen aus dem Regulationsansatz mitbringt, und postuliert Systemkohärenz und Integration. Beispielsweise bezieht sich Yann Moulier-Boutang (2012: 47) auf die »Kohärenz der aufsteigenden Wirklichkeit eines dritten Kapitalismus«. Unsere kritische Gegenlese des kognitiven Kapitalismus zeigt, dass hier einige analytische Missrepräsentationen wiederholt werden, die für die großen Erzählungen typisch sind. Entwicklungsstadien werden einer westeuropäischen Denktradition folgend als komplette Brüche mit der Vergangenheit verstanden. Die Aussagen beziehen sich empirisch auf exemplarische, aber atypische Industriezweige und Tätigkeiten. Die Utopie des Kommunismus ist stark an einen technologischen Determinismus gekoppelt.²⁴ In seiner Kritik am Konzept des post-workerism beobachtet David Graeber (2008: 12), dass »kontinentaleuropäische Theoriebildung die schon notorisch zu nennende Tendenz hat, über die Oberfläche der Tatsachen hinwegzuschweben, und dabei höchst selten auf empirische Realitäten stößt.« Diese Realitätsflucht werde noch vertieft durch eine Vorliebe für Prophezeiungen gegenüber Analysen und sei »weniger daran interessiert, Realitäten zu beschreiben, als vielmehr sie hervorzubringen« (ebd.: 13).

Aus einer dem Arbeitsprozess verbundenen LPT-Perspektive kommen wir daher zu dem etwas paradoxen Schluss, dass die TkK den Arbeitsprozess überbetont. Sie trägt das Erbe des politischen postoperaistischen Konzepts in sich, ohne die Verbindung zwischen Arbeitsprozess und transformativem Kapitalismus wirklich in Rechnung zu stellen. Ganz gleich ob wir den Kapitalismus verbessern oder abschaffen wollen, um das System herausfordern und verändern zu können, müssen wir wissen, was es ist und was es nicht ist. Kapitalismus zu betrachten, ohne Staat und Kapital und damit verbundene Strukturen in die Analyse mit einzubeziehen, scheint uns kein guter Leitfaden. Wenn wir die globale Allmende erweitern wollen oder die Autonomie innerhalb der Arbeit sowie die aus Lohnarbeit resultierenden Zwänge reduzieren, wenn wir wollen, dass die Arbeit, die verbleibt, gute Arbeit sein wird, so werden die Erfolgchancen dafür aktuell nicht dadurch

verbessert, dass wir annehmen, die Dynamik werde aus den Arbeitsprozessen selbst entspringen.

Aus dem Englischen übersetzt von Volker Eick

Literatur

— Amable, Bruno 2003: *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.

— Appelbaum, Eileen, Rose Batt und Ian Clark 2013: *Implications of Financial Capitalism for Employment Relations Research: Evidence from Breach of Trust and Implicit Contracts in Private Equity Buyouts*, in: *British Journal of Industrial Relations* 51. 3, 498–518.

— Baker, David 2015: *When Robots Steal Our Jobs*, in: BBC Radio Four, 8. März. www.bbc.co.uk/programmes/b0540h85.

— Baud, Céline und Cédric Durand 2012: *Financialization, Globalization and the Making of Profits by Leading Retailers*, in: *Socio-Economic Review* 10. 2, 241–266.

— Beaudry, Paul, David A. Green und Ben Sand 2013: *The Great Reversal in the Demand for Skill and Cognitive Tasks*. Cambridge: National Bureau of Economic Research Working Paper.

— Bergvall-Kåreborn, Birgitta und Debra Howcroft 2013: *The Future's Bright, the Future's Mobile. A Study of Apple and Google Mobile Application Developers*, in: *Work, Employment and Society* 27. 6, 964–981.

— Bernick, Michael 2012: *The Jobs with Most Openings in 2020*. <http://quartz.he.net/~beyondch/news/nucleus/plugins/print/print.php?itemid=10036>.

— Boffo, Marco 2012: *Historical Immaterialism. From Immaterial Labour to Cognitive Capitalism*, in: *International Journal of Management Concepts and Philosophy* 6. 4, 256–279.

— Briken, Kendra 2014a: *Vermessene Soziologie*, in: Susanne Martin und Christine Resch (Hg.): *Kulturindustrie und Sozialwissenschaften*. Münster: Westfälisches Dampfboot, 80–106.

- Briken, Kendra 2014b: Ein verbetriebswirtschaftlichtes Gewaltmonopol? New Police Management im europäischen Vergleich, in: Kriminologisches Journal 46. 4, 213–231.
- Brown, Phillip, Hugh Lauder und David Ashton 2011: The Global Auction: The Broken Promise of Education, Jobs and Incomes. Oxford: Oxford University Press.
- Brynjolfsson, Erik und Andrew McAfee 2014: The Second Machine Age. Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. NewYork: Norton.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung 2014: Industrie 4.0 – Innovationen für die Produktion von Morgen. <www.bmbf.de/pub/Industrie_4.0.pdf>.
- Castells, Manuel 1996: The Rise of the Network Society: The Information Age Economy, Society and Culture. Band 1. Oxford: Blackwell.
- Castells, Manuel 2001: The Internet Galaxy: Reflections on the Internet, Business, and Society. Band 3. Oxford: Oxford University Press.
- Clark, Ian und Robert Macey 2015: How is Financialization Contagious? What Role for HR Practices Play in the Capture of Workplace Outcomes in Financialized Firms? Paper presented to the 33rd International Labour Process Conference. Athen, 13.–15. April.
- Cleland, Donald 2014: The Core of the Apple: Dark Value in Global Commodity Chains, in: Journal of World Systems Research 20. 1, 82–111.
- Corsani, Antonella 2012: Wage/Labour Relations in Neoliberal Cognitive Capitalism. <http://artesliberales.spbu.ru/events/afisha/news_12_06_29txt/news12_06_29Corsani>.
- de Peuter, Greig und Nick Dyer-Witherford 2005: A Playful Multitude? Mobilising and Counter-Mobilising Immaterial Game Labour, in: The Fibreculture Journal 5. <<http://five.fibreculturejournal.org/fcj-024-a-playful-multitude-mobilising-and-counter-mobilising-immaterial-game-labour/>>.
- Deeg, Richard und Gregory Jackson 2007: Towards a More Dynamic of Capitalist Diversity, in: Socio-Economic Review 5. 1, 149–179.
- Demirović, Alex und Thomas Sablowski 2013: The Finance-Dominated Regime of

Accumulation and the Crisis in Europe.

www.rosalux-nyc.org/the-finance-dominated-regime-of-accumulationand-the-crisis-in-europe/.

— Department for Culture, Media and Sport 2014: Creative Industries Economic Estimates 2014.

<

www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/271008/Creative_Industries_Economic_Estimates_-_January_2014.pdf.

— Deuze, Mark, Chase Bowen Martin und Christian Allen 2007: The Professional Identity of Gameworkers, in: Convergence: The International Journal of Research into New Media Technologies 13. 4, 335–353.

— Dobbs, Richard, Jaana Remes, Sven Smit, James Manyika, Jonathan Woetzel und Yaw Agyenim-Boateng 2013: Urban World. The Shifting Global Business Landscapes. www.mckinsey.com/insights/mgi.

— Engelen, Ewald und Martijn Konings 2010: Financial Capitalism Resurgent. Comparative Institutionalism and the Challenges of Financialization, in: Glenn Morgan, John L. Campbell, Colin Crouch, Ove K. Pederson und Richard Whitley (Hg.): The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis. Oxford: Oxford University Press.

— Federici, Silvia und Georg Caffentzis 2007: Notes on the Edu-Factory and Cognitive Capitalism, in: The Commoner 12, 63–70.

— Fisher, Eran und Christian Fuchs (Hg.) 2016: Reconsidering Value and Labour in the Digital Age. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

— Fitzgerald, Scott 2015: Structure of the Cultural Industries – Global Corporation to SMEs, in: Kate Oakley und Justin O'Connor (Hg.): The Routledge Companion to the Cultural Industries. London: Routledge, 70–85.

— Florida, Richard 2002: The Rise of the Creative Class. New York: Basic Books.

— Froud, Julie, Sukhdev Johal, Adam Leaver und Karel Williams 2014: Financialization Across the Pacific: Manufacturing Cost Ratios, Supply Chains and Power, in: Critical

Perspectives on Accounting 25. 1, 46–57.

— Gill, Rosalind und Andy Pratt 2008: In the Social Factory? Immaterial Labour, Precariousness and Cultural Work, in: Theory, Culture and Society 25. 7/8, 1–30.

— Gottschall, Karin, Bernhard Kittel, Kendra Briken, Jan-Ocko Heuer, Sylvia Hils, Sebastian Streb und Markus Tepe 2015: Public Sector Employment Regimes. Transformations of the State as an Employer. London: Palgrave Macmillan.

— Graduate Fog 2013: Law Graduates Skint and Jobless As Training Contracts Dry Up. <http://graduatefog.co.uk/2013/2600/law-graduate-jobstraining-contracts-des-hudson/>.

— Graeber, David 2008: The Sadness of Post-Workerism or »Art and Immaterial Labour« Conference: a Sort of Review, in: The Commoner, 19. Januar. www.commoner.org.uk/wp-content/uploads/2008/04/graeber_sadness.pdf.

— Green, Francis 2006: Demanding Work: The Paradox of Job Quality in the Affluent Economy. New Jersey: Princeton University Press.

— Hall, Peter A. und David Soskice 2001: Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford: Oxford University Press.

— Hardt, Michael und Antonio Negri 2000: Empire. Cambridge: Harvard University Press.

— Hardt, Michael und Antonio Negri 2004: Multitude: War and Democracy in the Age of Empire. New York: Penguin.

— Hardt, Michael und Antonio Negri 2009: Commonwealth. Cambridge: Harvard University Press.

— Harvey, David 2004: The »New« Imperialism. Accumulation by Dispossession, in: Socialist Register 40, 63–87.

— Hodgson, Damian und Louise Briand 2013: Controlling the Uncontrollable: »Agile« Teams and Illusions of Autonomy in Creative Work, in: Work, Employment and Society 27. 2, 308–325.

- Hürtgen, Stefanie 2015: Das Konzept der strukturellen Heterogenität und die Analyse fragmentierter Wachstumsgesellschaften in Europa. Working Paper 2/2015 der DFG-KollegforscherInnengruppe Postwachstumsgesellschaften. Jena: Friedrich-Schiller-Universität.
www.kolleg-postwachstum.de/sozwmmedia/dokumente/WorkingPaper/wp2_2015.pdf.
- Huws, Ursula 2012: The Reproduction of Difference: Gender and the Global Division of Labour, in: Work Organisation, Labour and Globalisation 6. 1, 1–10.
- Jeon, Heesang 2014: Cognitive Capitalism or Cognition in Capitalism? A Critique of Cognitive Capitalism Theory, in: Spectrum: Journal of Global Studies 3, 89–116.
- Johns, Jennifer 2006: Video Games Production Networks: Value Capture, Power Relations and Embeddedness, in: Journal of Economic Geography 6. 2, 151–180.
- Karlsson, Jan Ch. 2012: Organizational Misbehaviour in the Workplace. Narratives of Dignity and Resistance. London: Palgrave Macmillan.
- Keen, Andrew 2015: The Internet is Not the Answer. London: Atlantic Books.
- Kern, Horst und Michael Schumann 1984: Das Ende der Arbeitsteilung? Rationalisierung in der industriellen Produktion. München: C. H. Beck.
- Kratzer, Nick, Wolfgang Menz, Knut Tullius und Harald Wolf 2015: Legitimitätsprobleme in der Erwerbsarbeit. Berlin: edition sigma.
- Lazonick, William und Mariana Mazzucato 2013: The Risk-Reward Nexus in the Innovation-Inequality Relationship. Who Takes the Risks, Who Gets the Rewards?, in: Industrial and Corporate Change 27. 4, 1093–1128.
- Lazzarato, Maurizio 1996: Immaterial Labour, in: Paolo Virno und Michael Hardt (Hg.): Radical Thought in Italy. Minneapolis: University of Minnesota Press, 132–146.
- Lorey, Isabell und Klaus Neundlinger (Hg.) 2012: Kognitiver Kapitalismus. Wien und Berlin: Turia + Kant.
- Lucarelli, Stefano und Carlo Vercellone 2014: The Thesis of Cognitive Capitalism. New

Research Perspectives. An Introduction, in: Knowledge Cultures 1. 4, 15–27.

— Marrazzi, Christian 2010: The Violence of Financial Capitalism. Semiotext(e).
Cambridge: MIT Press.

— Marx, Karl 1986¹⁸⁶⁷: Das Kapital. Band I, in: Marx-Engels-Werke. Band 23. Berlin: Dietz.

— Mason, Paul 2015: PostCapitalism. A Guide to Our Future. London: Allen Lane.

— McKinlay, Alan 2005: Knowledge Management, in: Stephen Ackroyd, Rosemary Batt,
Paul Thompson und Pamela S. Tolbert (Hg.): The Oxford Handbook of Work and
Organization. Oxford: Oxford University Press.

— McKinlay, Alan und Philip Taylor 2014: Foucault, Governmentality, and Organization.
Inside the Factory of the Future. London: Routledge.

— Menz, Wolfgang 2009: Die Legitimität des Marktregimes. Leistungs- und
Gerechtigkeitsorientierungen in neuen Formen betrieblicher Leistungs politik. Wiesbaden:
VS Verlag.

— Milburg, William 2009: Shifting Sources and Uses of Profits: Sustaining US
Financialization with Global Value Chains, in: Economy and Society 37. 3, 420–451.

— Mims, Christopher 2015: People Analytics: You're Not a Human, You're a Data Point, in:
Wall Street Journal, 16. Februar.

⟨www.wsj.com/articles/in-people-analytics-youre-not-a-human-youre-adata-point-1424133771⟩.

— Moulier-Boutang, Yann 2012: Cognitive Capitalism. Cambridge und Malden: Polity
Press.

— Müller, Julian 2013: Theses on Financialization and the Ambivalence of Capitalist
Growth. Working Paper 7/2013 der DFG-KollegforscherInnengruppe
Postwachstumsgesellschaften. Jena: Friedrich-Schiller-Universität.

⟨www.kolleg-postwachstum.de/sozwgmedia/dokumente/WorkingPaper/wp7_2013.pdf⟩.

— Pahl, Hanno 2008: Kognitiver Kapitalismus revisited. Arbeit, Wissen und Wert in der

Kritik der politischen Ökonomie, in: Hanno Pahl und Lars Meyer (Hg.): Soziologische Beiträge zur Theorie der Wissensökonomie. Weimar: Metropolis, 223–248.

— Parker, Rachel, Stephen Cox und Paul Thompson 2014: How Technological Change Affects Power Relations in Global Markets. Remote Developers in the Console and Mobile Games Industry, in: Environment and Planning A 46. 1, 168–185.

— Peck, Jamie und Nik Theodore 2007: Variagated Capitalism, in: Progress in Human Geography 31. 6, 731–772.

— Piore, Michael und Charles F. Sabel 1984: The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity. New York: Basic Books.

— Stockhammer, Engelbert 2008: Some Stylized Facts About the Finance-Dominated Accumulation Regime, in: Competition and Change 12. 2, 184–201.

— Taylor, Philip 2013: Performance Management and the New Workplace Tyranny. A Report for the Scottish Trade Union Congress. Glasgow: University of Strathclyde.

— Terranova, Tiziana 2008: Free Labor. Producing Culture for the Digital Economy, in: Social Text 18. 63 2, 33–58.

— Thompson, Paul 2013: Financialization and the Workplace. Extending and Applying the Disconnected Capitalism Thesis, in: Work, Employment and Society 27. 3, 472–488.

— Thompson, Paul 2015: Dissent at Work and the Resistance Debate. Departures, Directions and Dead-Ends, in: Studies in Political Economy (im Erscheinen).

— Thompson, Paul und Jean Cushen 2014: Financialization and the Workplace: Why Labour and the Labour Process Still Matters. Leicester: University of Leicester.

— Thompson, Paul, Michael Jones und Chris Warhurst 2007: From Conception to Consumption: Creativity and the Missing Managerial Link, in: Journal of Organizational Behaviour 28. 5, 625–640.

— Thompson, Paul, Rachel Parker und Stephen Cox 2015a: Interrogating Creative Theory and Creative Work: Inside the Games Studio, in: Sociology, (DOI:

10.1177/0038038514565836).

— Thompson, Paul, Rachel Parker und Stephen Cox 2015b: Labour and Asymmetric Power Relations in Global Value Chains. The Digital Entertainment Industries and Beyond, in: Kirsty Newsome, Phil Taylor, Jennifer Bair und Al Rainnie (Hg.): Putting Labour in Its Place. Labour Process Analysis and Global Value Chains. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

— Thompson, Paul, Chris Warhurst und George Callaghan 2001: Ignorant Theory and Knowledgeable Workers. Interrogating the Connections Between Knowledge, Skills and Services, in: Journal of Management Studies 38. 7, 923–942.

— Timberg, Scott 2015: The Killing of the Creative Class. Yale: Yale University Press.

— Turchetto, Maria 2008: From »Mass Worker« to »Empire«. The Disconcerting Trajectory of Italian Operaismo, in: Jacques Bidet und Stathis Kouvelakis (Hg.): Critical Companion to Contemporary Marxism. Boston: Brill, 285–308.

— UK Commission for Employment and Skills (UKCES) 2014: Working Futures 2012–2022. Evidence Report 83.

⟨www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/298510/working-futures-2012-2022-mainreport.pdf⟩.

— Vercellone, Carlo 2007: From Formal Subsumption to General Intellect. Elements for a Marxist Reading of the Thesis of Cognitive Capitalism, in: Historical Materialism 15, 13–36.

— Warhurst, Chris, Paul Thompson und Dennis P. Nickson 2008: Labour Process Theory: Putting the Materialism Back into the Meaning of Service Work, in: Marek Korczynski und Cameron Lynne Macdonald (Hg.): Service Work. Critical Perspectives. New York und London: Routledge, 91–112.

— Westkämper, Engelbert 2007: Digital Manufacturing in the Global Era, in: Pedro Filipe Cunha und Paul G. Maropoulos (Hg.): Digital Enterprise Technology: Perspectives and Future Challenges. New York: Springer, 3–14.

— Wolkowitz, Carol und Chris Warhurst 2010: Embodying Labour, in: Paul Thompson und Chris Smith (Hg.): Working Life: Renewing Labour Process Analysis. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 223–243.

— Wright, Johnny und Paul Sissons 2012: *The Skills Dilemma: Skills Under-Utilisation and Low-Waged Work*. London: The Work Foundation.

Endnoten

1. Dieser Beitrag basiert auf einem Vortrag von Paul Thompson, gehalten im Rahmen der vom 23. bis 25. Juni 2014 an der Goethe-Universität Frankfurt am Main in Kooperation mit dem Fachbereich 03 Gesellschaftswissenschaften, dem Institut für sozial-ökologische Forschung und dem Institut für Sozialforschung durchgeführten internationalen Konferenz »Critical Sociology – Current Issues and Future Challenges«. Für die Veröffentlichung in diesem Heft wurde das Vortragsmanuskript überarbeitet und erweitert. Wir danken Christine Resch und Sidonia Blättler für die kritischen Anmerkungen und die gewohnt konstruktive Gegenlese unterschiedlicher Versionen.
2. Die LPT hat sich seit Mitte der 1970er Jahre als dezidiert marxistisch inspirierte Arbeitssoziologie entwickelt. Arbeiten im Feld der LPT beschäftigen sich mit dem bereits von Marx detailliert in seinen Widersprüchen beschriebenen Arbeitsprozess und dem sogenannten Transformationsproblem, das heißt der Umwandlung von Arbeitskraft in Arbeit. Im Kern geht es dabei um die Frage, wie es Unternehmen gelingt, Kontrolle auszuüben, ohne die Leistungsbereitschaft der Beschäftigten zu gefährden. Im Rahmen der LPT wird Kontrolle als soziales Verhältnis konstruiert und erhält dadurch »explizit Kompromisscharakter« (Menz 2009: 81). Dieser Zugriff erlaubt es, einerseits Kontrolle als unproduktiv und andererseits zunächst widerständig erscheinende Arbeitspraktiken als produktiv zu verstehen.
3. Prominent sind etwa die Wohlfahrtsstaatsforschung in Anlehnung an die Typenbildung von Gøsta Esping-Anderson oder die wesentlich stärker auf Macht und Interessen gerichtete Regulationsschule, die schon in den 1990er Jahren die Variationen in den Variationen reflektierte; quantitativ versuchte dem Phänomen der VoC neben anderen etwa Amable (2003) beizukommen.
4. Für eine auch die weiter zurückreichenden Stränge aufnehmende Kritik an den VoC siehe Peck und Theodore (2007).
5. Die vielfältige Kritik an diesen Konzepten muss hier nicht wiederholt werden. Wichtig ist uns die ihnen zugrunde liegende Methodik. Basierend auf kleinen Fallstudien wird eine konkrete Utopie entwickelt, die in der Regel bestehende Machtverhältnisse ausblendet und auf eine quasinaturwüchsige Durchsetzung alternativer Modelle setzt.
6. Gemeint ist die sogenannte hourglass economy, die insbesondere Arbeitsplätze mit sehr

geringen oder aber sehr hohen Qualifikationsanforderungen schafft, aber kaum noch Beschäftigung für die Mitte kennt.

7. Im Gegenteil hat sie, Ironie der Geschichte, dem VoC-Konzept nachgerade zu einer vermeintlich empirisch evidenten Renaissance verholfen. Die Finanzkrise als Versagen nationalstaatlicher Institutionen (Stichwort: »Die faulen Griechen«) zu verstehen, ist eine Vulgarisierung eines kulturalistischen VoC-Verständnisses.
8. Bis zur Fertigstellung dieses Textes im Sommer 2015 können wir festhalten, dass die akademische Auseinandersetzung mit der TkK im engeren Sinn bislang auf den französischen und italienischen Kontext konzentriert geblieben ist (vgl. Vercellone 2007; Moulier-Boutang 2012; Corsani 2012; vgl. auch Turchetto 2008; Jeon 2014 sowie Boffo 2012 für weitere Herleitungen und Variationen). Für den deutschsprachigen Kontext vgl. Pahl (2008). Lorey und Neundlinger (2012) haben einen kommentierten Sammelband mit den grundlegenden französischen und italienischen Texten (sowie deren Kritik) ins Deutsche übersetzt und herausgegeben. Die Diskussion um Aspekte wie immaterielle Arbeit oder auch »Wissensgesellschaft« reicht weiter zurück und ist umfassender.
9. Wir sind uns darüber im Klaren, dass wir mit der Zusammenschau unterschiedlicher Ansätze unter dem Label »Theorie des kognitiven Kapitalismus« nicht allen Einzelheiten gerecht werden können. Wir fokussieren allerdings, wie eingangs betont, explizit auf die Vorstellungen zur Verbindung der Transformation des Kapitalismus und damit einhergehender Aussagen zum Arbeitsprozess. Dass insbesondere die Frage »Wie hältst Du es mit dem Wertgesetz« je unterschiedlich ausbuchstabiert wird, wird uns in diesem Beitrag nicht interessieren, auch wenn diese Auseinandersetzung gerade im deutschsprachigen Raum eine lange Tradition hat.
10. Der Begriff Operaismus (operaismo) bezieht sich auf eine intellektuelle und politische Denktradition, die sich im Italien der 1960er und 1970er Jahre entwickelt hat und deren gegenwärtige Prominenz sich vor allem den unterschiedlichen Arbeiten von Michael Hardt und Antonio Negri verdankt (vgl. Hardt und Negri 2000, 2004 und 2009). Operaismo, oder workerism, bezieht sich auf die Verbindungslinie zwischen den verschiedenen Stadien des Kapitalismus und den je stilbildenden Figuren des Arbeiters sowie der daraus sich ableitenden Klassenzusammensetzung. Postoperaismus meint, weit gefasst, die Weiterentwicklung dieser Tradition in einer neuen Ära nach dem Fordismus und dessen emblematischem Massenarbeiter hin zum Post- oder

Neofordismus und seinem social worker.

11. Obwohl wir einigermaßen skeptisch sind hinsichtlich der aufgestellten Behauptungen zu den neuen Wertschöpfungsquellen aus der Totalität des gesellschaftlichen Lebens und dem Ende der Unterscheidbarkeit von Produktion und Reproduktion, beschränken wir unsere Kritik hier auf die Annahme, dass die Wertschöpfung nicht mehr im Arbeitsprozess selbst oder in der direkten Produktion stattfindet. Unsere Kritik an dieser Annahme werden wir im Folgenden allerdings nicht von der Marxschen Arbeitswerttheorie herleiten (siehe dazu Pahl 2008), sondern in der Tradition der LPT aus dem materiellen Arbeitsprozess und der Analyse der sozialen Verhältnisse.
12. Diese Argumentationsfigur hinsichtlich des general intellect und der Projektionen aus dem Maschinenfragment beschränkt sich nicht auf Vercellone, sondern ist kennzeichnend für die italienischen Postoperaisten insgesamt (Turchetto 2008: 295). In eine ähnliche Richtung, freilich ohne Rekurs auf den Postoperaismus, argumentiert derzeit etwa Mason (2015), der in seiner technikdeterminierten Schrift behauptet, wir lebten bereits im Postkapitalismus.
13. Wie vermessen das Terrain gerade auch der akademischen Wissensproduktion geworden ist, zeigen die neueren Entwicklungen im neoliberalen Hochschulmanagement (vgl. Briken 2014a).
14. Es gibt innerhalb der TkK auch einige Diskussionen über die zunehmende Prekarität auf dem Arbeitsmarkt und die Entwertung von Arbeitskraft, doch bleiben sie, so unser Eindruck mit Blick auf das zentrale Argument – die Sprengkraft, die sich aus der Arbeit heraus für den Kapitalismus ergibt –, vergleichsweise marginal.
15. Tabelle 1 zeigt die Umsatzdaten von Unternehmen; aber auch nach anderen Kriterien ergäbe sich ein vergleichbares Bild. Auf der europäischen Ebene sind der Finanzdienstleistungssektor und Supermärkte dominierende Bereiche. Für Großbritannien ist das Bild mit zwei Tabakkonzernen unter den Top 20 ähnlich.
16. So sind die drei größten Berufsgruppen des US-amerikanischen Arbeitsmarktes derzeit allesamt im Bereich des Einzelhandels zu verorten. Siehe dazu www.businessinsider.com/most-popular-jobs-in-america-2014-4?IR=T.
17. Allgemeiner gesagt und im Gegensatz zu den Annahmen des kognitiven Kapitalismus:

Beides, die umfassende Bildung und die diffuse Intellektualität werden innerhalb des kapitalistischen Systems eher als »Beigaben« vernutzt, sind aber mehr oder weniger außerhalb der kapitalistischen Formation entstanden.

18. Und jüngsten Berichten zufolge könnten diese Zahlen noch weiter steigen, sollten die ersten Automatisierungsbestrebungen im Bereich Aktenbearbeitung erfolgreich sein (siehe The AM Law Daily, 24 Oktober 2015.
www.americanlawyer.com/id=1202740662236/Computervs-Lawyer-Many-Firm-Leaders-Expect-Computers-to-Win-?slreturn=20160024075639).
19. In Deutschland vor allem unter dem Stichwort Industrie 4.0 (vgl. Bundesministerium für Bildung und Forschung 2014).
20. In einer detaillierten Analyse zum Nachfragerückgang von kognitiver Aufgabenerledigung kommen Paul Beaudry, David A. Green und Ben Sand (2013: 15) zu dem Ergebnis, dass es zunächst zu einer Nachfrageerhöhung bei Einführung solcher IT-Systeme kommt, dass aber »in dem Moment, in dem dieses neue Kapital installiert ist, die kognitiven Arbeiter nur noch für den Betrieb der Maschinerie benötigt werden.«
21. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommen Birgitta Bergvall-Kåreborn und Debra Howcroft (2013) in ihrer Untersuchung zum Einfluss innovativer Crowdsourcing-Modelle zur Vernutzung kreativer Arbeit von individuellen Entwicklern. Sie konstatieren, dass die Vertragsbedingungen mit Apple und Google einen »minimalen Einfluss« der Selbständigen auf die Konzerne zulassen. Die Unsicherheit bleibt allein auf Seiten der Freelancer, die weder von besonders kreativer noch eigenständiger Arbeit profitieren. Nicht unerwähnt bleiben sollte, dass es einige deutlich radikalere Formen virtueller »freier Arbeit« gibt, wie etwa die sogenannten gold farmers, also Leute, die gegen Geld für andere Schätze in Onlinespielen für Multiplayer suchen und finden oder damit handeln, aber sowohl die Zahl wie die Bedeutung dieser Arbeiter ist gering.
22. Einen hervorragenden Einblick in die deutsche betriebliche Realität geben Kratzer et al. (2015). Zum Thema Widerstand in Organisationen siehe etwa Karlsson (2012) sowie McKinlay und Taylor (2014).
23. Genauso bleibt umgekehrt unklar, inwieweit sich die steigende Zahl an Kämpfen, die sich jenseits der Produktion gegen die von David Harvey (2004) beschriebene »Akkumulation durch Enteignung« wenden, mit den globalen

Arbeiter_innenbewegungen verbinden werden.

24. Maria Turchetto (2008: 296) argumentiert, dass der Operaismus deshalb an einen technologiebasierten »post-industriellen Mythos« glaubt, weil es zu seinen Vorstellungen vom Ende der Fabrik und der Arbeit passt.

Paul Thompson

Professor Paul Thompson, PhD, lehrt Employment Studies an der University of Stirling.

Kendra Briken

Dr. Kendra Briken ist Chancellor's Fellow am Department for Human Resource Management an der University of Strathclyde, Glasgow.

Zuerst erschienen in:

Westend – Neue Zeitschrift für Sozialforschung.

Artikel auf soziopolis.de:

<https://www.sozopolis.de/kognitiver-kapitalismus.html>