

Märkte in Privatbesitz: Rezension zu "Digitaler Kapitalismus: Markt und Herrschaft in der Ökonomie der Unknappheit" von Philipp Staab

Voß, G. Günter

Veröffentlichungsversion / Published Version

Rezension / review

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Voß, G. G. (2019). Märkte in Privatbesitz: Rezension zu "Digitaler Kapitalismus: Markt und Herrschaft in der Ökonomie der Unknappheit" von Philipp Staab. *Soziopolis: Gesellschaft beobachten*. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-81338-8>

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>

G. Günter Voß | Rezension | 05.12.2019

Märkte in Privatbesitz

Rezension zu „Digitaler Kapitalismus. Markt und Herrschaft in der Ökonomie der Unknappheit“ von Philipp Staab



Philipp Staab

Digitaler Kapitalismus . Markt und Herrschaft in der Ökonomie der Unknappheit

Deutschland

Berlin 2019: Suhrkamp

345 S., EUR 18,00

ISBN 978-3518075159

Hintergrund

Sowohl die Durchsetzung digitaler Technologien in fast allen Arbeits- und Lebensbereichen als auch die kontinuierliche Ausbreitung des World Wide Web beschäftigen die Soziologie. Zahlreiche Schlagworte führen diese Entwicklung vor Augen: Standen zunächst die sozialen Bedingungen und Folgen des „Internets“, später dann diejenigen des ‚sozialen‘ „Web 2.0“ im Vordergrund (oftmals verbunden mit Hoffnungen auf eine Welt des freien „Sharing“), so verschob sich anschließend der Fokus. Man erkannte, dass das Web nicht nur in den Sphären von Freizeit und Konsum eine Rolle spielt, sondern immer stärker auch in der Welt der Arbeit und Wirtschaft, insbesondere wenn neue Technologien weithin auch außerhalb der Produktion in Betrieben Anwendung finden. Spätestens mit der zunehmenden Bedeutung von robotisierter Automation und Künstlicher Intelligenz sprach man schließlich von „Industrie 4.0“ und „Internetökonomie“ – meist zusammengefasst unter dem Pauschalbegriff „Digitalisierung“. Zuerst an der Westküste der USA, später auch in China entstanden neue Technikglomerate, die mit digitalen Systemen nicht nur unglaubliche Profite akkumulieren, sondern weltweit traditionelle Politiken und Wirtschaftsweisen an der Nase herumführen. Man erkannte, dass genuin „digitale“ Formen

von Arbeit¹ und neuartige internetbasierte Unternehmen entstehen (Stichwort „Plattformökonomie“²), in denen neue ausbeuterische Arbeitsformen um sich greifen (wie etwa „Gig Work“³). War all das lange Zeit dominant ein Technikthema, so treten jetzt nach und nach ökonomische Qualitäten der „Digitalisierung“ in den Vordergrund. Das erreicht nicht nur einige Mainstreamökonomien. Auch historisch denkende Politökonomien wagen Gedanken dazu, dass unsere Wirtschaftsordnung mit der „Digitalisierung“ im 21. Jahrhundert nicht nur einen weiteren Strukturwandel erfährt, sondern der gewohnte Kapitalismus in einen neuartigen „digitalen Kapitalismus“ umschlagen könnte – kontrastierend zu optimistischen Visionen zum Beispiel eines digitalen „Postkapitalismus“.⁴ Zu den wenigen, die in diesem Sinne umfangreichere Überlegungen anstellen, gehört der Berliner Soziologe Philipp Staab.

Neue Kapitalismustheorie

Staab versucht vor dem Hintergrund der sich ausdifferenzierenden Digitalisierungsdiskussion sozioökonomisch tiefer zu bohren. Er fragt nach einer mit digitalen Technologien verbundenen neuen Qualität kapitalistischer Wertschöpfung. Damit ist er nicht allein. Auch an anderer Stelle wird mehr oder weniger elaboriert nach einem technisch geprägten generellen Wandel des Kapitalismus gefragt.⁵ Aber mit ihrer im engeren Sinne kapitalismustheoretischen Perspektive kann man Staabs Studie derzeit nur mit dem Ausnahmewerk von Shoshana Zuboff⁶ vergleichen. Was die beiden Arbeiten voneinander unterscheidet, wird noch zu klären sein. Festhalten lässt sich zunächst einmal, dass beide nicht weniger als eine erneute „Great Transformation“ im Sinne der Analysen Karl Polanyis zur Entstehung des modernen Kapitalismus⁷ postulieren. Das Stichwort „Great Transformation“ erfährt im Moment verschiedentlich eine Renaissance, aber selten wird so explizit versucht, sich sozioökonomisch an Polanyi anzulehnen.

Die These

Was bei den großen Playern der Internetökonomie entsteht, sind für Staab kapitalistische Monopolbildungen, die sich (etwa nach Schumpeter, auf den der Autor vielfach verweist) markant von bisherigen Formen unterscheiden. Die GAFA-Giganten (Google, Amazon, Facebook, Apple, zum Teil auch Microsoft, kurz „Big Tech“ genannt) versuchen, so Staabs zentrale These, Gewinn nicht daraus zu ziehen, dass sie Produzenten knapper Güter sind, die dann auf Nachfragemärkten Preise und Nachfrageverhalten kontrollieren (am ehesten trüfe eine solche Beschreibung noch auf Apple zu). Sie bilden vielmehr – so unterschiedlich sie auch sind – auf neuer technologischer Basis selber Märkte, über die externe

Produzenten unter rigider Zugangs- und Preiskontrolle durch die Konzerne Angebote bereithalten („Märkte in Privatbesitz“, S. 27 ff.⁸). Profit entsteht Staab zufolge also dadurch, dass auf Basis ökonomischer Schließungen Provisionen, Gebühren, Überschussanteile abgezweigt werden – Gewinne nicht aus wertschaffender Produktion, sondern als „Renten aus Marktbesitz“ (S. 47), vergleichbar den Einnahmen stiller Anteilseigner. Die Konzerne seien damit (nach Schumpeter) keine Unternehmer mehr, oder nur noch in fast frühkapitalistischer Form („recht ursprüngliche Form kapitalistischer Akkumulation“, S. 259). Während Schumpeter historische Gefahren darin sah, dass schöpferisches Unternehmertum an Bedeutung verliert, sind es für Staab Unternehmen, die sich auf den Handel zurückziehen – und gleichwohl gigantische Gewinne einschieben. Markant sei dabei zudem, dass Ökonomie nicht mehr primär über die Ausbeutung von Knappheiten funktioniere, sondern durch monopolistisch verwaltete Überflussmärkte. Im O-Ton:

„Den digitalen Kapitalismus darf man nicht vom Problem der Knappheit her denken, sondern aus einer Logik der Unknappheit. Seine Leitunternehmen sind keine rationalen Produzentenmonopole, sondern proprietäre Märkte. Seine Dynamik speist sich weniger aus der Logik unternehmerischen Handelns als vielmehr aus den Kalkülen von Rentiers. Ziel ist nicht die maximale Produktion, sondern die Kapitalisierung eigentlich unknapper Güter. Der entscheidende Effekt dieser Konstellation ist nicht das Absterben des Kapitalismus, sondern die Radikalisierung seiner Grundzüge, insbesondere der sozialen Ungleichheit“ (S. 27). Historisch gesehen wird Profitbildung „verschoben [...] von Produzenten zu Marktbesitzern, die [...] nicht primär wertschaffend, sondern wertextrahierend sind“ (S. 47 f.), „ein qualitativ neues Phänomen [, das ...] bisher nicht ausreichend verstanden ist.“ (S. 34)

Das Buch

Staab ist mit seiner Diagnose ausgesprochen ambitioniert, auch wenn er sich zum Teil selbst relativiert: Seine These bedeute „nicht primär eine vollkommen neue Form von Kapitalismus“ (S. 259 f.), aber doch ein neuartiges kapitalistisches „Akkumulationsregime *in the making*, das [...] immer größere Teile der Ökonomie zu dominieren droht“ (S. 222, Hervorh. im Original). Diese Entwicklung („mit der [...] die neoliberale Epoche vorüber“ ist, S. 43) sei nur mit der Polanyischen Idee einer „Großen Transformation“ [...] zu vergleichen“ (ebd.), weshalb aufgrund der Bedeutung neuer Technologien ebenfalls „mit Fug und Recht [...] von einem digitalen Kapitalismus zu sprechen“ sei (S. 35).

Als Basis der Veränderungen werden nicht nur Technik und Globalisierung genannt,

sondern auch die Rolle des Staates bei der Entwicklung und Durchsetzung des Internets (Kapitel 2). Die große Bedeutung staatlicher Eingriffe bei der Verbreitung des WWW sowie insgesamt der neuen digitalen Technologien sei nicht zuletzt eng verbunden mit der tiefgreifenden neoliberal geprägten Finanzialisierung der Ökonomie, die insbesondere mit der Entstehung machtvoller Anbieter von Risikokapital einherging. Diese Anbieter befördern zwar die Entstehung technisch innovativer Unternehmen stark, gleichzeitig zielen sie aber häufig auf einen rechtzeitigen profitablen Ausstieg aus der Finanzierung („Exit“) ab und lassen Start-Ups damit oft faktisch schnell wieder fallen (Kapitel 3):

Der Aufstieg neuer Konzerne und die entstehende Marktdynamik „hängt systematisch mit der seit den siebziger Jahren steigenden Nachfrage nach Informations- und Kommunikationstechnologien zusammen. Die fortschreitende Automatisierung von Produktion und Verwaltung, die Globalisierung sowie die Vernetzung weltweiter Wertschöpfungsketten basieren auf dem Einsatz solcher Technologien. Ein weiterer Faktor war der investive und risikoreich agierende keynesianische Staat, der ordnungspolitisch zugleich über die [...] Zukunftsmärkte wachte und so [auch finanzpolitisch] die Grundlage des initialen Innovationsgeschehens legte.“ (S. 144)

Staabs Ausführungen zu proprietären Märkten fokussieren ausführlich die Logik von Plattformunternehmen in ihren verschiedenen Varianten (Kapitel 4), vertieft durch detailreiche Analysen zur „Arbeit im digitalen Kapitalismus“ (Kapitel 5). Dabei werden nicht nur die hybriden Beschäftigungsbedingungen etwa der Gig Economy hervorgehoben, sondern auch neue digitale Formen rigider betrieblicher Herrschaft (etwa bei Amazon und Uber oder in Deutschland Zalando). Überlegungen zu den sozialstrukturellen Folgen schließen die Analysen (Kapitel 6). Im Kern geht es dabei um einen Formwandel von Ungleichheit („Maschine zur Produktion sozialer Ungleichheit“, „neues gesellschaftliches Herrschaftsformat“, S. 301) mit einer „Blockierung des sozialen Konflikts“, in dem sich eine „Allianz aus Kapital und Konsumenten [...] und der Faktor Arbeit [...] gegenüberstehen“, was Protest gegen die Entwicklungen „unwahrscheinlich“ mache (S. 282). Gedanken zu einem möglichen „digitalen Kapitalismus europäischer Prägung“ runden den Text ab (Kapitel 7). Verwiesen wird dabei auf „Regulierungsvorschläge für das kommerzielle Internet“ (S. 288), insbesondere auf die Frage, ob „eine Regulierung der proprietären Märkte als Infrastrukturen im öffentlichen Interesse“ (S. 288 f.) möglich wäre. Interessant ist der Hinweis, dass „verschiedene Modelle des digitalen Kapitalismus“ (S. 294) entstehen, die unterschiedlichen „Paradigmen der Distribution von Lebenschancen“ folgen (ebd.), aber nicht „als [soziale] Anrechte, sondern nach einer Logik kapitalistischer Services“ (S. 295) funktionieren, die in China obendrein mit einem repressiven staatskapitalistischen

System einhergehen (S. 296 ff.). Dem sei in Europa ein Modell „gute[r] digitale[r] Gesellschaft der staatsbürgerlichen Anrechte entgegensetzen“ mit einer „Politisierung individueller und kollektiver Freiheit“ (S. 302). Man liest diese Forderung mit Sympathie und hätte in der ambitionierten Studie zum „digitalen Kapitalismus“ gern noch mehr dazu gelesen.

Fragen

Das Buch bietet eine anspruchsvolle und gut geschriebene kapitalismustheoretische Analyse dessen, was hier „digitaler Kapitalismus“ heißt, mit hilfreichen Informationen zu vielen Einzelaspekten. Es handelt sich um eine empfehlenswerte Lektüre, besonders für Leser, die sich auf eine ökonomische Argumentation einlassen wollen. Einige Nachfragen seien dennoch angefügt:

1) Die moderne Ökonomie hat durchgehend erklärt (wie Staab auch aufzeigt), dass es auf Knappheit ankommt, obwohl Wirtschaft gleichzeitig immer auch mit Überangeboten zurechtkommen musste, auf die beispielsweise mit Nachfragestimulierung geantwortet wurde. Konsumkritische Thesen zu einer „Überflusgesellschaft“ waren und sind ja keineswegs pure Ideologie. Soweit also nichts Neues. Dass Unternehmen wie Amazon oder Alibaba immense Angebotsvolumina bereithalten, ist ebenfalls klar. Ebenso hat Staab auch Recht, wenn er sagt, dass hier Märkte entstehen, die zunehmend proprietär von Einzelunternehmen kontrolliert werden. Dabei sollte jedoch nicht außer Acht gelassen werden, dass die Unternehmen gleichzeitig mit einer rigiden Selektivität ihres Angebots operieren, also keineswegs eine wirklich offene ‚Unknappheit‘ bereithalten. Die faktische Beschränkung von Angeboten nach rigiden betrieblichen Profitkalkülen trotz des anscheinenden Überflusses erleben nicht nur die Käufer*innen, sondern besonders auch die oft kujonierten Produzent*innen, die ihre Angebote und nicht zuletzt ihre Preise häufig einer strikten Steuerung durch die Konzerne unterwerfen müssen, besonders ausgeprägt etwa bei Apps im Smartphone-Bereich. Zudem steht der postulierten ‚Unknappheit‘ des kommerziellen Internets eine systematische ‚Knappheit‘ in der Versorgung mit qualitativ hochwertigen Gütern bei nicht wenigen Konsumentengruppen gegenüber – vor allem, wenn sie nur über notorisch begrenzte Finanzmittel verfügen, um auf die ‚Unknappheit‘ aus dem Hause Bezos zuzugreifen und deshalb nicht selten in Verschuldungsfallen gelockt werden. Diese Krux offenbart sich erst recht in globaler Perspektive, die einem vor Augen führt, dass der Überfluss des kommerziellen Internets in vielen Weltregionen faktisch purer Zynismus ist. Und nicht zu vergessen ist schließlich, dass Amazon und Alibaba zwar zwei große Konglomerate mit schier grenzenlos ‚unknappen‘ Angeboten sind, gleichzeitig

aber viele andere Internetunternehmen nach wie vor mit ganz anderen Logiken operieren. Apple etwa produziert weiterhin Produkte, die mit exzessiven Preisen gezielt knapp gehalten werden; Google funktioniert sowieso anders, denn selbst die Suchmaschine ist alles andere als ein freies ‚unknappes‘ Angebot, sondern hoch selektiv. Wie weit trägt also die Unknappheitsthese?

2) Staab gibt sich stellenweise zurückhaltend bei der generellen Einschätzung seines Gegenstandes, spricht aber zugleich entschieden von einem „digitalen Kapitalismus“. Zu fragen ist daher, ob das Buch wirklich nur erste Anzeichen möglicher Veränderungen in einzelnen digitalen Bereichen aufzeigen will, oder nicht doch die These eines fundamentalen Systemwandels vertritt. Schließlich sind die ins Auge gefassten Konzerne ohne Übertreibung technisch wie ökonomisch als extreme Schwergewichte zu verstehen, die zudem nicht ohne Grund als Vorreiter einer zukünftig bevorstehenden Entwicklung bezeichnet werden. Was für diese Unternehmen diagnostiziert wird, hat ohne Zweifel eine wesentlich größere wirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung. Zudem agieren sie wie nur wenige vorher tatsächlich global, unterlaufen mit zynischer Attitüde überall nationale Zugriffe, versuchen immer weitere gesellschaftliche Bereiche zu unterwerfen und können allein mit Blick auf die darin zum Ausdruck kommende gesellschaftliche Macht als Beispiele für tiefgreifende Strukturen gelten. Was sich hier offenbart, sind mit großer Wahrscheinlichkeit Indikatoren für systemische Veränderungen. In einer für seine Unentschiedenheit typischen Passage formuliert der Autor: „Die Ruinen des Neoliberalismus rauchen noch. Im Aufstieg begriffen ist [aber] ein anderes Modell, das jedoch – trotz großer Machtfülle einzelner Konzerne – noch weit davon entfernt ist, hegemonialen Charakter beanspruchen zu können.“ (S. 292) Geht es Staab um den mit dem Titel des Buches dezidiert benannten neuen „digitalen Kapitalismus“, oder nur um erste vage Hinweise, dass sich irgendwann etwas ändern könnte? Finden sich wirklich nur „verschiedene Modelle des digitalen Kapitalismus“ (S. 294), deren Perspektiven noch unklar sind, oder nicht doch Indizien für einen klaren Systemübergang? Der Autor scheint durchgehend zu schwanken, wenn er gleich mehrfach meint, es gehe „bestenfalls um ein Akkumulationsregime *in the making*“, um dann aber nachzuschreiben „das allerdings immer größere Teile der Ökonomie zu dominieren droht“ (S. 222, siehe auch S. 167, Hervorh. im Original). Wenn der Rezensent die Regulationsschule richtig in Erinnerung hat, ist ein „neues Akkumulationsregime“ keine Marginalie, sondern eine neue geschichtliche Stufe des Kapitalismus. Kurz: Was sind für Staab die Perspektiven der neuen Marktqualität und des postulierten neuen Akkumulationsregimes?

3) Bemerkenswert ist die parallele Bezugnahme von Staab und Zuboff auf die These einer

„Great Transformation“ von Polanyi. Die soziologisch denkende Volkswirtin aus Harvard schließt direkt daran an, wenn sie einen neuen kapitalistischen Rohstoff postuliert, der zu einer historisch neuartigen Ware wird. Gemeint sind die vielen Informationen über Menschen („Verhaltensüberschuss“, etwa S. 85 ff.), die von Big Tech unaufhörlich „extrahiert“ (S. 155 ff.) und mit neuen Mechanismen der Vermarktung unter dem Stichwort „Big Data“ hoch profitabel verwertet werden. Zuboffs Vergleich mit der Kommodifizierung von Arbeit, Boden und Geld, wie sie Polanyi als „Great Transformation“ beschrieben hatte, ist schlüssig. Der ökonomisch orientierte Soziologe aus Berlin dagegen postuliert eine neuartige Nutzung des Marktmechanismus und bezeichnet das ebenfalls als „Great Transformation“, bindet es aber nicht an eine neue Art von Kommodifizierung. An sich ist das kein Makel, aber Original Polanyi ist es eben auch nicht. Hinzu kommt, dass Zuboff darauf beharrt, es gehe ihr nicht um Technik, sondern um eine ökonomische Kapitalismustheorie. Natürlich ist Technik als Produktivkraftentwicklung ein entscheidendes kapitalismustheoretisches Moment, aber die Volkswirtin hat etwas anderes im Auge, wenn ein neuer Kapitalismus postuliert und dieser auch nicht technisch benannt wird. Der von Zuboff verwendete Begriff des „Überwachungskapitalismus“ meint in Anlehnung an Hannah Arendt eine neue Qualität gesellschaftlicher Herrschaft und bezieht sich nicht (bzw. nur am Rande), wie man meinen könnte, auf digitale Überwachungstechnologien und das Thema technischen Datenschutzes. Staab versteht sich ebenfalls als Kapitalismustheoretiker, blickt aber expliziter auf Technik und bezeichnet mit „Transformation“ das veränderte Verhältnis zwischen Technik und Markt. Vielleicht enthüllt seine Diagnose des ‚privatisierten‘ Wiederauflebens merkantilistischer Prinzipien (S. 49, 259 ff.) auch gar nicht das, was Polanyi in Bezug auf Kommodifizierungen als „Great Transformation“ bezeichnet hatte, sondern einen sich mit den beschriebenen Veränderungen der Beziehung von Unternehmen zu Märkten zeigenden historischen Rückschritt zu vor- oder frühkapitalistischen Mechanismen, also eine Art ökonomische ‚Great Regression‘. Das wäre in der Tat eine erstaunliche historische Volte im Zuge der aktuellen Veränderungen des Kapitalismus, der Staab hätte genauer nachgehen können: Warum flüchten sich große kapitalistische Player genau jetzt wieder zurück in die Nische der Märkte, so als befänden sie sich noch im vorindustriellen Handelskapitalismus? Vollzieht sich mit der Ausbildung propriäterer Märkte unter (auch technisch) völlig veränderten Bedingungen womöglich eine überraschende Renaissance des Handels als Kernsektor kapitalistischer Wertschöpfung, der produzierenden Branchen den Rang ablauft? Bei der Debatte um eine Dienstleistungswirtschaft (und dann der Finanzökonomie) hatte es ja ähnliche Anzeichen für eine mögliche Marginalisierung der industriellen Produktion gegeben, die in einigen Regionen, insbesondere in etlichen großstädtischen Zentren wie London, New York, Frankfurt oder Hong Kong, zu einem massiven Umbau

ökonomischer Strukturen geführt hatte. Nur nebenbei: Weder Staab noch Zuboff sprechen davon, dass mit der Finanzialisierung des Kapitalismus Unternehmen systematisch zur Ware werden und damit die Sozialform ‚Betrieb‘ sowie ihre gesellschaftliche ‚Einbettung‘⁹ in Gefahr geraten – zur Kommodifizierung proprietärer Märkte ist es da nicht weit. Spannend und vielversprechend wäre eine Verbindung der Staabschen Überlegungen mit denen Zuboffs.¹⁰ Dadurch könnte ein tieferes Verständnis der aktuellen technischen und ökonomischen Veränderungen als modifizierte Thesen nach Polanyi entstehen. Ob das dann als „digitaler Kapitalismus“ zu benennen wäre, ist eine gesonderte Frage.

Endnoten

1. Vgl. u. a. Christian Fuchs, Digital Labour and Karl Marx, New York / London 2014; und aktuell: Christian Papsdorf, Digitale Arbeit. Eine soziologische Einführung, Frankfurt am Main / New York 2019.
2. Etwa Nick Srnicek, Plattform-Kapitalismus, Hamburg 2018 [zuerst 2016].
3. Vgl. aktuell: Colin Crouch, Gig Economy. Prekäre Arbeit im Zeitalter von Uber, Minijobs & Co., Berlin 2019.
4. Z. B. Paul Mason, Postkapitalismus. Grundrisse einer kommenden Ökonomie, Berlin 2016.
5. Z. B. Dan Schiller, Digital Capitalism. Networking the Global Market System, Cambridge, MA 2000, auf den Staab sich mehrfach bezieht.
6. Shoshana Zuboff, Das Zeitalter des Überwachungskapitalismus, Frankfurt am Main / New York 2018.
7. Karl Polanyi, The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen, Frankfurt am Main 1995¹⁹⁴⁴.
8. Diese wie alle folgenden ausschließlich aus einer Seitenzahl bestehenden Angaben beziehen sich auf Philipp Staab, Digitaler Kapitalismus. Markt und Herrschaft in der Ökonomie der Unknappheit, Berlin 2019.
9. Polanyi, The Great Transformation, S. 75, 89.
10. Evtl. auch mit einem Blick auf die „Nutzer“, die weder bei Staab noch bei Zuboff systematisch Thema sind: G. Günter Voß, Der arbeitende Nutzer. Über den Rohstoff des Überwachungskapitalismus, Frankfurt am Main / New York 2020.

G. Günter Voß

G. Günter Voß war bis 2015 Professor für Industrie- und Techniksoziologie an der TU Chemnitz. Zuvor hat er nach einer längeren Tätigkeit als Berufsoffizier und einem

anschließenden Studium der Soziologie in zwei Sonderforschungsbereichen in München zur Entwicklung von Arbeit geforscht und war zugleich Mitarbeiter am Institut für Soziologie. Seine Arbeitsschwerpunkte sind u. a. der Wandel von Arbeit und Arbeitskraft, Veränderungen im Verhältnis von Arbeit und Leben sowie die sich ändernde Rolle von Subjektivität und Technik im Strukturwandel des modernen Kapitalismus.

Dieser Beitrag wurde redaktionell betreut von Stephanie Kappacher.

Artikel auf soziopolis.de:

<https://www.sozio.polis.de/maerkte-in-privatbesitz.html>