

Access. Das Verschwinden des Eigentums

Vortrag von Jeremy **Rifkin** anlässlich der nachträglichen Überreichung des Bruno Kreisky Preises für das politische Buch 200

Einleitung: Brigitte Ederer, Siemens Österreich AG,

Laudatio: Hannes Swoboda, Juryvorsitzender des Bruno Kreisky Preises für das politische Buch und Mitglied des Europäischen Parlaments,

Alfred Gusenbauer, Vorsitzender der SPÖ,

Franz Vranitzky, ehemaliger österreichischer Bundeskanzler, Präsident des Bruno Kreisky Forums.

(gemeinsam veranstaltet mit dem Netzwerk Innovation, dem Dr. Karl Renner Institut und der Bundesbildungsorganisation der Sozialdemokratischen Partei Österreichs)

19. März 2001

Hannes Swoboda stellte Jeremy Rifkins Buch vor und erläuterte dabei insbesondere den Grundgedanken des Autors, dass die „neue Gesellschaft ahistorisch und apolitisch“ sei. Swoboda wies auf die Gefahren hin, die mit dem Paradigma einer ahistorischen und apolitischen Gesellschaft verbunden sind, in der Entfremdung und Isolation ebenso an der Tagesordnung seien wie der Mangel an Sensibilität gegenüber den Bedürfnissen und Problemen anderer, insbesondere der Minderheiten. In seinem Buch warnt Rifkin vor der fälschlichen Annahme, dass elektronische Netze traditionelle Beziehungen ersetzen könnten. Dem müsse, so Swoboda, die politische Linke durch eine konsequent verfolgte wertorientierte Kulturpolitik, die auf Vielfalt und einer Synthese von Altem und Neuem aufbaut, entgegenwirken.

Rifkin eröffnete seinen Vortrag mit der Erklärung, dass er die Einladung, in Wien über sein Buch zu sprechen, als besondere Ehre empfinde und die Zuerkennung des Buchpreises sehr zu schätzen wisse.

Dann wandte sich Rifkin dem e-commerce, dem neuen Wirtschaftssystem, das sich aus dem elektronischen Handel ergibt, zu. Diese Revolution, so Rifkin, gehe mit der Entwicklung von Software, Telekommunikationstechnologie, dem Internet und seiner globalen Nutzung einher, und er warf die Frage auf, ob es sich dabei um eine „new economy“ handle oder nicht. Rifkin berichtete über seine Erfahrungen an der Wharton School of Finance and Commerce an der Universität Pennsylvania, wo von vielen anerkannten Vertretern der Wirtschaft aus Europa und anderen Teilen der Welt, die an seinem Institut Kurse belegten, genau diese Frage gestellt werde. Und Rifkin beantwortete die Frage mit einem klaren „Nein,

es handelt sich nicht um eine neue Art von Wirtschaft/eine „new economy“. Vielmehr fände etwas viel Tiefgreifenderes statt.

Nach Meinung des Vortragenden erlebten wir derzeit die Entstehung eines neuen, auf Hochtechnologie basierenden Wirtschaftssystems, das sich vom Kapitalismus mit seiner Marktwirtschaft ebenso unterscheidet wie das kapitalistische System sich vom Merkantilismus unterschieden hätte. Das Problem bestehe darin, dass wir noch kein geeignetes Wirtschaftsmodell für diese neuen Technologien gefunden hätten und nach wie vor versuchten, diese neuen Technologien dem alten marktwirtschaftlich-kapitalistischen System aufzupropfen. Dieser Prozess, so Rifkin, lief zu langsam ab. Zu diesem Zeitpunkt „mitten in der Revolution, die von der Entdeckung der Elektrizität ausgelöst wurde“, 150 Jahre nach der Erfindung des Telegraphen, ermöglichten uns neue Technologien, unser Leben mit Lichtgeschwindigkeit zu gestalten. Rifkin wies darauf hin, dass sich in der Wirtschaft und in der Gesellschaft, sobald wir beginnen, das Leben mit Hilfe der Technologie neu zu organisieren, alles veränderte. Seiner Auffassung nach finde ein Wandel historischen Ausmaßes statt, der darin bestünde, dass der Austausch von Eigentumswerten auf Märkten zunehmend an Bedeutung verliere, während der Zugang zu Netzwerken ständig wichtiger werde. Rifkin prognostizierte, dass bis zur Mitte des 21. Jahrhunderts der marktwirtschaftliche Kapitalismus nur mehr eine Randerscheinung sein werde und von einem System ersetzt werden würde, in dem der Zugang zu riesigen regionalen und globalen Netzwerken das Leben bestimmen würde.

Anschließend gab Rifkin einen kurzen historischen Überblick über die Entwicklung der neuen Technologien sowie ihren Einfluss auf die Gesellschaft und die Wirtschaft. Die letzte große Veränderung der Wirtschaft hätte zwischen dem 14. und 19. Jahrhundert stattgefunden. Während dieser langen Zeitspanne sei eine Vielzahl neuer Technologien in Europa aufgekommen: so ermöglichte zum Beispiel die Einführung neuer Technologien in der Landwirtschaft die Produktion von Nahrungsmittelüberschüssen; mit der Erfindung des Kompasses hatte der Mensch ein neues Instrument, um den Erdball zu erkunden und damit neue Ressourcen und Marktpotentiale zu erschließen. Benediktiner erfanden das mechanische Uhrwerk, wodurch kommerzielle Aktivitäten geregelt werden konnten. Gutenberg verbesserte die von den Chinesen erfundene Druckerpresse, wodurch eine neue Form der Kommunikation entstand, die Menschen enger miteinander verband und ungeheure Auswirkungen auf das Wirtschaftsleben hatte. Und schließlich konnte durch die Erfindung der Dampfmaschine das Tempo des Handels beachtlich gesteigert werden. Infolge all dieser technischen Fortschritte hätte sich die Geschwindigkeit aller Transaktionen erhöht und das Beziehungsgeflecht im Handel und in der Wirtschaft verdichtet. Laut Rifkin

bedeutete dies: „Das alte Wirtschaftssystem war zu schwerfällig und zu langsam. Es konnte diese neuen Technologien nicht verkraften.“ Somit wurde die feudalistische Wirtschaft von einem neuen System abgelöst, das auf dem Austausch von Eigentum und auf Märkten beruhte, somit auf einer völlig anderen Organisation des Wirtschaftslebens, so Rifkin. Heute stelle sich die Situation ähnlich dar, denn für Technologien, die mit Lichtgeschwindigkeit arbeiten, ist das kapitalistische System zu langsam und zu altmodisch.

Die Regeln und Abläufe für Geschäftstätigkeiten im Cyberspace, so Rifkin weiter, änderten sich ebenfalls, . Die erste und wichtigste Änderung bestehe darin, dass „wir von Märkten auf Netzwerke übergehen“. An dieser Stelle erläuterte Rifkin eingehend den Unterschied zwischen Märkten und Netzwerken: „Auf einem Markt gibt es Käufer und Verkäufer, die an einem bestimmten Ort zu einer bestimmten Zeit zusammentreffen. In den Netzwerken gibt es weder Käufer noch Verkäufer, sondern lediglich Anbieter und Nutzer.“ Geistiges oder materielles Eigentum bestehe in Netzwerken weiterhin, so Rifkin (obwohl in der deutschen Übersetzung der Untertitel seines Buches irreführend sei); dieses Eigentum verschwinde nicht, sondern verbliebe in den Händen des Herstellers, der den Kunden Zugang zu ihm gewährte. Deshalb ließe sich der wesentliche Unterschied zwischen einem Netzwerk und einem Markt am besten folgendermaßen darstellen: „Auf einem Markt verdienen wir Geld durch die Handelsspannen und die Anzahl der verkauften Einheiten. Das ist marktwirtschaftlicher Kapitalismus. In einem Netzwerk verdienen wir Geld durch das genaue Gegenteil: indem wir die Produktion auf ein Minimum herunterfahren, uns mit Partnern zusammenschließen und die Ersparnisse mit ihnen teilen.“

Abschließend stellte Rifkin am Beispiel der pharmazeutischen Industrie, in der hohe Handelsspannen herrschten (während die Transaktionskosten laufend sanken), die derzeitige Entwicklung dar. Sogar in dieser Sparte würden Netzwerkprototypen eingeführt. So hätte der Medikamentenhersteller GlaxoSmithKline in Großbritannien ein sogenanntes „Krankheitsmanagement“ aufgebaut. Dieses Modell eines neuartigen Netzwerks beruhe auf fünf Krankheitsbildern - Störungen des zentralen Nervensystems, Herzinfarkten , Schlaganfällen, Krebserkrankungen und Zuckerkrankheit -, die GlaxoSmithKline laut eigener Aussage vorrangig bekämpfen wolle, „um das Wohlbefinden der Patienten rund um die Uhr (24 Stunden täglich, sieben Tage die Woche) für den Rest ihres Lebens und ohne Medikamente sicherzustellen“. Rifkin stellte die rhetorische Frage, welche Ziele eine pharmazeutische Firma wie GlaxoSmithKline verfolgen könne, wenn nicht den Verkauf ihrer Medikamente? „Sind sie wahnsinnig geworden? Welche Gedanken wälzen diese Leute bei ihren Vorstandssitzungen?“ Ganz einfach, so Rifkin, sie dächten an Netzwerke, so verdienten sie ihr Geld: „Sie bauen eine B-to-B (business-to-business) Beziehung zu einer

Versicherung auf. Bleiben die Versicherten gesund, sinken die Kosten der Versicherung für die medizinische Versorgung. Die Gewinne, die sich für die Versicherung aus den Einsparungen ergeben, werden mit der pharmazeutischen Firma geteilt.“ Dieses neue Netzwerkmodell wird, da es erfolgreich ist, viele Nachahmer finden, schloss Rifkin.