

Ökonomie und Information

1945 veröffentlichte der berühmte neoliberale Nationalökonom v. Hayek einen Aufsatz mit dem Titel "The use of knowledge in society". Dieser Aufsatz hatte zwei Stoßrichtungen, eine zeitgenössisch-politische und eine theoretische. Auf politischer Ebene wandte sich v. Hayek gegen planerische, nach seiner Meinung marktfremde Elemente in der Volkswirtschaft. Diese Kritik richtete sich antizipierend gegen starke Planungselemente in den Wiederaufbauplänen aller politischen Parteien nach 1945; rückwärts gerichtet war sie eine Kritik am New Deal in den USA zwischen den beiden Weltkriegen. Der New Deal war für neoliberale Ökonomen insofern ein Dorn im Auge ihrer Markttheorien, als hier unter staatlicher Führung eine vergleichsweise erfolgreiche Umstellung von Kriegs- auf Friedenswirtschaft vorgenommen worden war. Staatliche Führung heißt aber in einem solchen Kontext nichts anderes als der geplante und koordinierte Einsatz informeller Ressourcen. Auf theoretischer Ebene behauptete v. Hayek, daß es außerhalb des Marktmechanismus keinen ökonomisch rationalen Umgang mit wirtschaftlich relevantem Wissen geben könne. Informationen seien knappe Güter wie andere auch; deswegen sei die planwirtschaftliche Verwaltung von Informationen irrational.¹

Mit diesem Aufsatz stand v. Hayek einerseits in einer langen Tradition der ökonomischen Theoriebildung über die Ware Information, andererseits bildete sein Aufsatz den Anfang für eine Vielzahl von Arbeiten in den 50er, 60er und 70er Jahren zur Theorie der Informationsgesellschaft. Auf dem Weg in die sog. "post"- oder "nach-industrielle Gesellschaft", in die "Wissens"- oder "Informationsgesellschaft" hat sich besonders der US-amerikanische Soziologe Bell hervorgetan. Als einer der prominentesten Vertreter der Theorie von Informationsgesellschaft entwickelte er in seinem Buch "The Coming of Post-Industrial Society"² 1973 das Konzept eines gesellschaftlichen Wandels, in dem theoretisches Wissen einen zentralen Stellenwert einnimmt. Die besonderen Merkmale seiner post-industriellen Gesellschaft zeichnet er so vor: Auf ökonomischem Gebiet findet eine Verlagerung der Produktion statt, weg von der Güterproduktion, hin zur Dienstleistungsproduktion. Jegliche technologische Entwicklung wird von neuen, wissenschaftlich fundierten Industrien dominiert. Gleichzeitig sieht Bell auch soziologische Veränderungen. Er erkennt vor allem eine Änderung der sozialen Schichtungen in einer Gesellschaft und das Entstehen einer neuen, technischen Elite.

^
Mit seinem Buch popularisierte Bell statistische Vorschungsarbeiten des Ökonomen Fritz Machlup. Dieser hatte bereits 1962 ein Buch unter dem Titel "The Production and Distribution of Knowledge in the United States" publiziert.³ Mit diesem umfassenden Werk wurde zum ersten Mal der Versuch unternommen, ökonomisch präzise zu bestimmen, was eine "Wissensindustrie"⁴ sei. Machlup stellte u.a. fest, daß die Wissensindustrie für das Jahr 1958 rund 29% des BSP in den USA erwirtschaftet. Seine Studie war wegweisend für zahlreiche Folgeuntersuchungen, sowohl in anderen Industrieländern als auch in Ländern der Dritten Welt. Allein Machlups Gedanke an so etwas wie eine Wissensindustrie enthielt genügend Sprengstoff für etablierte ökonomische Theoriebildung.

Machlups Arbeiten dienten vor allem der OECD in Paris als Vorbild für viele Länder vergleichende Studien. Zum einen wurden in der OECD Studien über die langfristige Verschiebung des Anteils der vier klassischen Wirtschaftssektoren (Landwirtschaft, Industrie, Dienstleistungen, Information) an den Erwerbstätigkeiten erarbeitet, zum anderen stand der prozentuale Anteil der im Informationssektor Beschäftigten an den Erwerbstätigen im Mittelpunkt des Interesses. Aus solchen statistischen Berechnungen ergab sich beispielsweise für die Bundesrepublik für 1982 ein Anteil der Erwerbstätigen von rund 5% in der Landwirtschaft, rund 25% im Dienstleistungssektor und jeweils rund 35% in der Industrie und im Informationssektor. Im Ländervergleich lag die Bundesrepublik 1982 mit rund 35% der Beschäftigten im Informationssektor unterhalb der USA oder England mit rund 46% resp. rund 39% und oberhalb von Finnland und Norwegen mit rund 28% resp. rund 22%.

Die OECD teilte die Beschäftigten des Informationssektors in vier Kategorien ein:⁵

1. Informationsproduzenten (wissenschaftliches und technisches Personal, Spezialisten für Marktforschung und Planung, Informationsbeschaffer, Berater),
2. Informationsverarbeiter (Manager und Verwaltungsfachleute, Fachleute für Kontrolle und Überwachung, Angestellte),
3. Informationsverteiler (Erzieher, Kommunikationsfachleute),
4. Berufe in der Informationsinfrastruktur (EDV-Fachleute, Post- und Fernmeldeberufe).

Das kurz skizzierte Konzept einer Informationsgesellschaft kann einer ernsthaften sozialwissenschaftlichen Kritik nicht standhalten, und das aus einer Vielzahl von Gründen:

- Die Theorie einer Gesellschaft - und die Protagonisten einer Informationsgesellschaft gehen ja von einem theoretischen Anspruch aus - kann sicherlich nicht an der Veränderung von beruflichen Tätigkeiten hinreichend entwickelt werden.
- Die Einteilung in vier Kategorien des Informationssektors gründet aus sozialwissenschaftlicher Sicht auf einer Reihe von Ungereimtheiten. Da werden z.B. in der ersten Gruppe Ingenieure zu Ärzten, Elektroniker zu Chemikern und Sozialarbeiter zu Biologen geschlagen: alle werden sie zu Informationsproduzenten, ungeachtet der Verschiedenheit der Tätigkeitsinhalte und -formen, der Einbindung in Hierarchien und Herrschaftszusammenhänge.
- Zu welchen absurden Schlußfolgerungen solche statistische Berechnungen einer Informationsgesellschaft führen können, haben verschiedene Forschungsarbeiten⁶ inzwischen demonstriert: Wendete man die OECD-Statistiken und ihre Berechnungsformeln auf das gegenwärtige Mexiko oder das England um 1840 an, dann wären beide Gesellschaften als Dienstleistungsgesellschaft einzustufen.
- Auch die Langzeitperspektive solcher Studien ist mit einem schwerwiegenden Mangel behaftet, da sich historisch zum wiederholten Male Verschiebungen ergeben haben, wo Sphären unbezahlter Arbeit in die Marktsphäre und umgekehrt wechselten.
- Das, was einigen Ländern als Weg in die Informationsgesellschaft gilt, kann u.U. nichts anderes als einer Veränderung der internationalen Arbeitsteilung sein. Während die landwirtschaftliche Produktion z.B. in die Dritte Welt verlagert wird, kann es sich ein Industrieland leisten, seine nationale Wertschöpfung aus dem Dienstleistungssektor zu erwirtschaften.
- Der schwerwiegendste Einwand gegen das Konzept einer Informationsgesellschaft geht jedoch auf das grundsätzliche Argument zurück, daß das Ziel jeglichen ökonomischen

Handelns in der Produktion und Distribution von materiellen Gütern liegt, und eben nicht im Bereich des Immateriellen. "Kartoffel-Chips statt elektronischer Chips" bringt diese Kritik auf einen polemischen und einfachen, aber zutreffenden Punkt.

Eine umfangreiche Studie der Ökonomen Cohen und Zysman hat das gesamte Konzept der "post-industriellen" Gesellschaft schwer in Erschütterung gebracht. Nachdrücklich verweisen sie auf die funktionale Zuordnung von Informations- und Dienstleistungen zur Produktion von materiellen Gütern und kritisieren heftig die industriepolitische Vernachlässigung der produzierenden Industrie in den USA. "Prinzipieller Widerspruch gilt der verbreiteten Ansicht, daß eine auf Dienstleistungen aufbauende postindustrielle Wirtschaft natürlicher Nachfolger einer auf Industrie aufbauenden Wirtschaft sei."⁷ Folgerichtig verlangen die Autoren ökonomische Strategien, die die neuen Technologien den Wirtschaftssektoren Landwirtschaft und produzierende Industrie zuordnen, anstatt länger auf ökonomisch so dünne Luft wie Information oder Dienstleistung zu setzen.

Daß Theorien wie die von einer Informationsgesellschaft überhaupt entwickelt werden konnten, hängt ganz wesentlich mit der Unfähigkeit zusammen, die spezifischen ökonomischen Momente des Gutes Information zu verstehen.

1. Information als öffentliches Gut

In der ökonomischen Theoriebildung⁸ meint "öffentliches Gut" nicht, daß dieses Gut kostenlos sei oder daß es keinen Wert habe. Öffentliche Güter wie Luft und Wasser (oder wie im Mittelalter der dorfeigene Weidegrund) haben sehr wohl einen Nutzungswert, aber einen Wert, der nicht am Markt für Investitions- und Konsumgüter realisiert werden kann. Das Charakteristikum des öffentlichen Gutes liegt in seiner Grenzenlosigkeit, seines nicht enden wollenden Reichtums, seiner Unerschöpflichkeit, seiner Nicht-Knappheit. Nur knappe Güter können einer privatwirtschaftlichen Wertschöpfung am Markt zugeführt werden.

Unterscheidet man bei der Information die Produktion dieses Gutes von der Verarbeitung und Verteilung, dann ist die Produktion von Information ein öffentliches Gut - sie ist eben nicht knapp. Das zu Anfang des 19. Jhs. während der Befreiungskriege entstandene deutsche Volkslied "Die Gedanken sind frei" trägt diesem Charakteristikum des Gutes Information gut Rechnung:

Die Gedanken sind frei!
Wer kann sie erraten?
Sie fliegen vorbei
wie nächtliche Schatten.
Kein Mensch kann sie wissen,
kein Jäger erschießen
mit Pulver und Blei:
die Gedanken sind frei!

Dieses Lied wendet sich nicht nur gegen die politische Pressezensur, sondern macht gleichzeitig in einfachen Worten klar, daß Gedanken (Informationen, Wissen) nicht verknappt werden können, nicht einmal "mit Pulver und Blei". Da also die

Informationsproduktion in der Form von Kreativität eines Individuums, eines Schul- oder Universitätssystems oder in der Form dessen, was die öffentliche Hand an Informationen produziert, keinen Zyklus von knappen Gütern einleiten kann, ist a) ein normaler privatwirtschaftlicher Verwertungskreislauf nicht denkbar und b) gibt es bislang kein historisches Beispiel dafür, daß privatwirtschaftliche Akteure ökonomisches Interesse an der Übernahme etwa eines Statistischen Bundesamtes oder eines gesamten Schulsystems gezeigt hätten.

Wie gewaltig im übrigen das ökonomische Potential der Informationsproduktion der öffentlichen Hand ist, mögen zwei Beispiele verdeutlichen. 1. Die öffentliche Buchproduktion durch Regierungsstellen, Verbände, Gemeinden usw. ist nach Titelzahl und Auflage beinahe genauso bedeutend wie der private Buchhandel in der Bundesrepublik.⁹ Mit rd. 9 Mrd. DM Wertschöpfung und 180.000 Erwerbstätigen ist der dem direkten Kunst- und Kulturbereich nachgelagerte Bereich (u.a. Buchhandel, Bibliotheken, Nachrichtenübertragung) zum großen Teil öffentlich bestimmt. Sowohl sein ökonomisches Potential als auch seine Relevanz am Arbeitsmarkt halten den Vergleich mit anderen industriellen Branchen gut aus.¹⁰

Da also der Produktionsaspekt von Information den ökonomischen Charakter eines öffentlichen Gutes hat, ist seine privatwirtschaftliche Vermarktung stets eine delikate und heikle Angelegenheit. Der Kommunikationswissenschaftler Berlo bestimmte deswegen den ökonomischen Charakter des Gutes Information folgendermaßen:

"Information (...) unterscheidet sich von fast allen anderen Waren dadurch, daß sie ein Potential ist. Wie die elektrische Elektrizität oder die menschliche Arbeitskraft kann sie ge- oder verkauft werden, aber eben nur als Potential."¹¹

2. Information und Organisation

Auf weitere Besonderheiten einer ökonomischen Bestimmung der Ware Information machte der Wirtschaftsnobelpreisträger Arrow in einem langen Aufsatz von 1982 aufmerksam:

"Eine der interessantesten Eigenschaften der Ware Information besteht darin, daß ihre Kosten unabhängig von der Größe ihrer Nutzung sind. Ein gegebenes Stück Information ist für den Käufer gleich teuer, egal ob seine damit zusammenhängende Nutzungsentscheidung groß oder klein ist. So kostet beispielsweise die Formel für eine Stahllegierung einen bestimmten Preis, unabhängig davon, ob sie zur Produktion von einer oder von hunderttausend Tonnen benutzt wird. Wenn sich daher verschiedene Individuen zu einer Organisation zusammenschließen, um unabhängig voneinander gekaufte Einzelinformationen gemeinsam zu nutzen, dann steigt der daraus zu erzielende Netto-Gewinn (Gewinn minus Informationskosten) überproportional zur Größe der Organisation an."

Unter bestimmten Bedingungen trifft diese Beobachtung von Arrow zu. In der Regel aber wohl nur dann, wenn es sich um Fälle mit öffentlich vorfinanzierten Infrastrukturmaßnahmen handelt, nicht z.B. bei der Entwicklung von Verfahrenstechniken für neue Werkstoffe. Weiter heißt es bei Arrow:

"Eine Spezialisierung in der Informationsbeschaffung ist ein Beispiel, aus meiner Sicht das wichtigste, für den Vorteil von Organisationen. Der wesentliche Vorteil bei diesen Fällen liegt darin, daß eine Gruppe von Individuen, die zusammenarbeitet, insgesamt produzieren kann, als wenn man ihre individuell erarbeiteten Produkte lediglich zusammenaddieren würde. Dieser Mehrwert kann nicht erreicht werden, wenn alle Individuen die gleiche Aufgabe übernehmen, denn dann könnten sie ja auch jeder für sich arbeiten. Der Mehrwert kann also nur über eine Spezialisierung von Funktionen erreicht werden, durch eine adäquate Aufteilung von Aufgaben. Genau dieses ist die Arbeitsteilung von Individuen untereinander, die von Adam Smith so sehr betont wurde."

Mit solchen Ideen gerät eine ökonomische Perspektive endlich auf die der sozialen Bindung und Natur wirtschaftlichen Handelns. Das Individuum und Kollektive tauchen in einer Theorie auf einmal auf, die ansonsten abstrakte Grenz-Nutzen-Kalkulationen durchführt. Unterschiedliche Grundausstattungen der Akteure - für die traditionelle Ökonomie die schlimmste Unwägbarkeit und Verunreinigung einer "reinen Lehre" - geraten in den Mittelpunkt des wissenschaftlichen Interesses. Arrow fährt fort:

"Von allen Formen der Arbeitsteilung ist die der Informationsbeschaffung wahrscheinlich die wichtigste. In der Tat: von anderen Formen der Spezialisierung unterscheidet sich diese vor allem dadurch, daß der Einzelne die Fertigkeiten zur Erledigung einer bestimmten Aufgabe effizienter erreichen kann, wenn der Umfang der Aufgaben begrenzt ist. Mit anderen Worten: der zusätzliche Gewinn resultiert aus den niedrigeren Informationskosten, die durch Spezialisierung möglich sind."¹²

Zusammenfassend läßt sich also festhalten, daß Arrow aus ökonomischer Sicht zu der Erkenntnis gelangt, daß eine quantitative Grenz-Nutzen-Kalkulation bei der Ware Information scheitern muß; ihr ökonomischer Wert läßt sich nur dann bestimmen, wenn er mit einer Effektivitätsbestimmung von Arbeitsorganisation verbunden wird. Das ist zum großen Teil jedoch nur qualitativ bestimmbar und überschreitet in aller Regel die analytischen Fähigkeiten und Fertigkeiten eines Ökonomen.

Von der Soziologie kommend, ist die Bedeutung von Organisation für den Wert der Informationsbeschaffung nichts Neues. Schon in den frühen 50er Jahren testeten mehrere Sozialpsychologen und Soziologen, welches Kommunikationsnetz (= Organisation) für welche Art von Informationstransport am leistungsfähigsten war. Bei den drei wichtigen Grundmodellen für solche Kommunikationsnetze, All-Kanal, Rad und Kreis, stellte sich bald heraus, daß das Modell "Rad" leistungsfähiger war als die übrigen Modelle. Das scheint damit zusammenzuhängen, daß in diesem Modell eine Art zweistufiger Kommunikationsprozeß möglich ist. Eine Art Schlüsselfigur übernimmt in diesem Modell die Funktion, die eingehenden Informationen zu sammeln, sie zu verarbeiten und an die anderen zurückzugeben. Im Gegensatz dazu sind die Kommunikationsprozesse in den beiden Modellen "All-Kanal" und "Kreis" deswegen ineffektiv, weil sie mit erheblichen Reibungsverlusten bei vielen Teilnehmern verbunden sind.¹³

3. Exklusivität von Informationsverarbeitung

Da die Produktion von Information immer ein öffentliches Gut ist, ist ihr Übergang in den der Verarbeitung eine kritische Schwachstelle, die eines Schutzes bedarf, soll die Informationsverarbeitung einem normalen ökonomischen Verwertungszyklus zugeführt werden. Eine Ökonomisierung des Gutes Information ist nur dann möglich, wenn sein Besitzer exklusive, d.h. andere Besitzer ausschließende, Verwertungsrechte über dieses Gut nachweisen kann. Urheberrechte und Patentgesetze, Lizenz- und Warenschutzgesetze, juristisch verbindliche und/oder faktische Normierungen und Standardisierungen sind die wichtigsten rechtlichen Instrumente, um die ökonomische Funktion einer exklusiven Verfügungsgewalt über die Informationsverwertung zu gewährleisten.¹⁴

In diesem Prozeß ist die Festlegung des Zeitpunktes für den Übergang vom öffentlichen Gut zur ökonomischen Ware eine besonders heikle Angelegenheit. Wird ein exklusiver Anspruch auf Information zu früh öffentlich gemacht, könnte ein wirtschaftlicher Konkurrent von diesen Informationen für die Entwicklung der eigenen Produkte profitieren; wird der Anspruch zu spät veröffentlicht, hat der Konkurrent entsprechende Marktsegmente mit seiner eigenen Produktion möglicherweise bereits besetzt. Für die Festlegung dieses Zeitpunktes gibt es keine rationalen Kriterien in irgendeiner ökonomischen Theoriebildung. Um diesen zeitlichen Unsicherheitsfaktor und das damit zusammenhängende Risiko zu minimieren, sind kartellierte Absprachen im Vorfeld von Öffentlichmachung üblich. Nirgendwo deutlicher als hier bestätigt sich die theoretische Konsequenz, die vor allem Marx gezogen hat: "Ökonomie der Zeit, darin löst sich schließlich alle Ökonomie auf."¹⁵

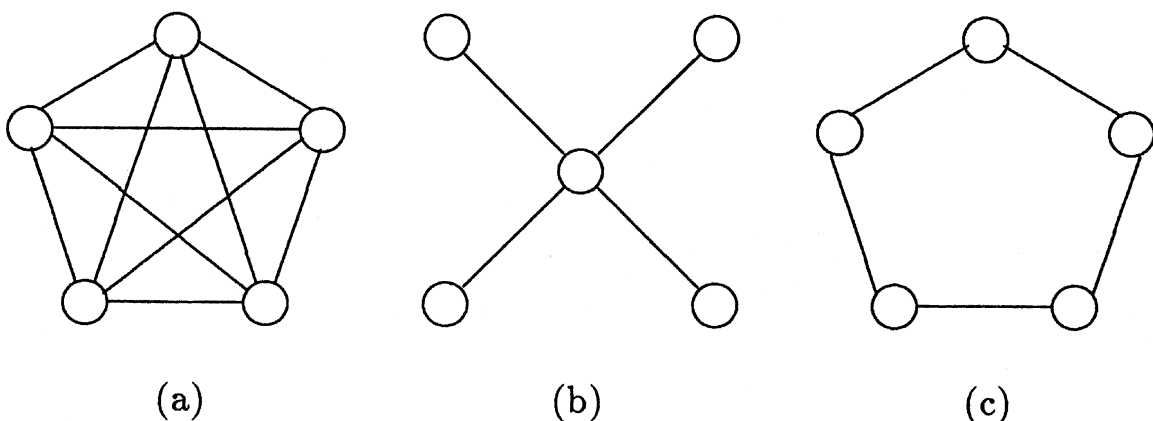
Im folgenden sollen drei völlig unterschiedliche Beispiele die ökonomische Funktion von Standardisierung illustrieren.

1. *Ökonomische Monopol*. Nach Ende des amerikanischen Bürgerkriegs 1865 stellet der Rüstungskonzern Remington seine Produktion auf zivile Güter um. Eines der erfolgreichsten Produkte von Remington war dessen Schreibmaschine, die ab 1874 verkauft wurde. Nach schleppendem Anfang wurde das technisch verbesserte Modell 2 der Remington-Standard-Schreibmaschine zum nahezu konkurrenzlosen Modell weltweit. Hatte der Konzern von diesem Modell 1879 nur 146 Stück verkauft, so waren es 1891 bereits 730.000. Bis 1914 wurde die Schreibmaschine perfektioniert; über zwei Jahrzehnte hinweg diente sie anderen Konstrukteuren, soweit es die Patentgesetze gerade noch zuließen, als Vorbild.¹⁶ Die Tastatur dieser Maschine war in den 60er Jahren erprobt worden; zum einen von Männerhänden, die nur langsam die Funktionstüchtigkeit der einzelnen Typen überprüft hatten, und zum anderen an Modellen, mit denen in noch keiner Form schnell geschrieben werden konnte. Als Vorbild für die Anordnung der einzelnen Buchstaben hatten das Klavier, der Hughes-Typendruck-Telegraph und das ABC dienen müssen. In der zweiten Reihe von unten blieb das Alphabet bis auf den heutigen Tag erkennbar: D, (E), F, G, H, (I), J, K, L.

Obwohl sich beim schnellen Schreiben auf der Remington-Schreibmaschine recht bald herausstellte, daß die Anordnung der Buchstaben ungünstig war, da die Häufigbuchstaben nicht von den kräftigen Fingern und nicht in der Grundstellung erreichbar waren, wurde diese Tastatur deswegen beibehalten, weil Remington seine Universalastatur von 1878 nicht aufgeben wollte. Bereits der Stenographenkongreß von 1888 in Toronto gab alle

Anstrengungen zu einer weltweiten Standardisierung auf, die den ergonomischen Ansprüchen einer schnell schreibenden Sekretärin entsprochen hätten. Als Deutsche Normtastatur DIN 2112 von 1928 wurde Remingtons Universalastatur auch in Deutschland übernommen. Bis zu den Tastaturen auf gegenwärtigen Computern ist Remingtons Universalastatur Ausdruck einer Standardisierung, die ein marktbeherrschender Monopolist seiner Umwelt deswegen aufzwingt, um seinen Vorsprung am Markt nicht zu verlieren.¹⁷

2. Politischer Druck. Ende der 70er Jahre unseres Jhs. mußten sich die lateinamerikanischen Anden-Saaten bei der Einführung von Farbfernsehen entscheiden, welchen technischen Standard sie wählen wollten. Es standen drei technische Standards zur Auswahl: NTSC aus den USA, PAL aus der Bundesrepublik und SECAM aus Frankreich. Obwohl die mit einer Qualitätsprüfung dieser Standards beauftragten Ingenieure in den meisten Anden-Ländern dem PAL-Standard aus technischen Gründen eindeutig den Vorzug gaben, kann eine sehr detaillierte Forschungsarbeit über diesen Entscheidungsprozeß in den Anden-Ländern deutlich nachweisen, daß es fast ausschließlich der politische Druck der US-Botschaften in diesen Ländern war, der schließlich dem NTSC-System zum Durchbruch verhalf.¹⁸ Standardisierung ist in diesem Beispiel also lediglich als Resultat von politischem Druck und dem dahinterstehenden ökonomischen Interesse der entsprechenden Industrieunternehmen zu begreifen.



3. Nicht-Standardisierung. Eine Mischung von Standardisierung und Nicht-Standardisierung bietet aus jüngerer Zeit das Beispiel Btx. Bereits in den frühen 70er Jahren in Frankreich und England technisch erprobt, wurde Btx dann wesentlich durch die Deutsche Bundespost verbessert, nachdem diese die Rechte am englischen Bildschirmtext erworben hatte. Bereits im Frühjahr 1978 legten die französische und die englische Postverwaltung dem CCITT einen weltweiten Standardisierungsvorschlag für ihr System vor, trafen dort aber auf den heftigen Widerstand Kanadas, das mit seinem System "Telidon" völlig andere technische Parameter entwickelt hatte. Das CCITT war nicht mehr handlungsfähig; da keiner dieser drei industriepolitisch so mächtigen Akteure verprellt werden konnte, wurden mit Prestel für Frankreich, Antiope für England und Telidon für Kanada drei inkompatible Standards lediglich beschrieben, keinem von ihnen jedoch ein Vorzug in der Form einer weltweiten Standardisierungsempfehlung gegeben. Von dieser CCITT-Entscheidung unter Druck gesetzt,

verlagerte sich der Standardisierungskampf bei Btx zwischen 1978 und 1982 auf die Ebene zwischen den USA und der EG. Während die USA und Kanada beim CCITT 1982 mit einem eigenen Standard (Presentation Level Protocol Syntyx) vorstellig wurden, hatte die CEPT inzwischen einen europäischen Btx-Standard präsentiert, der die verschiedenen europäischen Standards weitgehend miteinander kompatibel machte.¹⁹ Dieses Beispiel einer Mischung von Nicht-Standardisierung und Standardisierung zeigt, wie sich im Laufe von Zeit das Verhältnis von zwei ökonomischen Bezugsgrößen zueinander ändert. Steht zu Anfang eines industriellen Verwertungsprozesses die Exklusivität in der Verarbeitung von Informationsprozessen im Vordergrund, so ist später die Marktgröße zum entscheidenden ökonomischen Kriterium geworden.

Selbst wenn bei einem Hersteller das Stadium von F&E, Patentanmeldung und Lizenzsicherung bereits überwunden ist, und selbst wenn aus technischen Gründen der Vermarktung eines Produktes nichts mehr im Wege stünde, gibt es manchmal ökonomische Gründe, Anwendungswissen zurückzuhalten, also bewußt bereits serienreife Produkte nicht auf den Markt zu bringen. Ein gegenwärtiges Beispiel für diese Strategie ist das von den großen Greäteherstellern und den Musikanbietern konzertierte Zurückhalten der digitalen Tonbandkassette (DAT): Sie wird deswegen zurückgehalten, damit die in der Compact Disc (CD) eingeflossenen Investitionssummen genügend Zeitraum haben, sich zu amortisieren.²⁰ Daß alles das, was technisch machbar sei, noch lange nicht wünschbar sei, dieser Satz gehört inzwischen zum Standardrepertoire von Technikkritik. Gleichzeitig ist diese Devise aber auch ein durchaus gängiges Verhaltensmuster der Hersteller in einem ökonomischen Kampf auf der Zeitachse, wie das Beispiel des industriellen DAT-Boykotts drastisch demonstriert.

1. Schlußbetrachtung

Wer aus ökonomischer Perspektive über das Gut Information nachdenkt, wird erkennen müssen, daß dessen Wert grundsätzlich anderer Natur ist als der der normalen materiellen Güter. Das Spezifische des ökonomischen Gutes Information liegt darin, daß ich es beim Tausch mit einem anderen dennoch behalte. Indem es nicht verknappt werden kann, ist es prinzipiell ein öffentliches Gut. Einem normalen marktwirtschaftlichen Verwertungszyklus kann das Gut Information nur bei der Bearbeitung und Weiterleitung zugeführt werden, nicht jedoch in der Produktion, denn die findet - letzten Endes - in den Köpfen der Menschen statt.

Doch auch die Produktion des Gutes Information kann nicht nur ökonomisch begriffen werden, wie gerade Arrow zeigt. Informationsbeschaffung muß also immer im Kontext von Arbeitsorganisation analysiert werden.

All dieses zusammengenommen macht nachdrücklich deutlich, daß es trotz aller Privatisierung der Informationslandschaft stets einen wichtigen Platz für Information und Kommunikation in öffentlicher Trägerschaft geben wird und geben muß.

[Oktober 1999]

- ¹ Friedrich August von Hayek: The use of knowledge in society, in: American Economic Review, 1945, S. 519-530.
- ² Daniel Bell: Die nachindustrielle Gesellschaft, Frankfurt 1975.
- ³ Fritz Machlup: The Production and Distribution of Knowledge in the United States, Princeton 1962.
- ⁴ Dem Begriff der Wissensindustrie gehen folgende ähnliche Begriffe historisch voraus: Literaturindustrie (Alexis de Tocqueville, 1835), Kulturindustrie (Theodor W. Adorno und Max Horkheimer, 1944), der Film als Traumfabrik (Horence Powdermaker, 1950).
- ⁵ OECD: Information Activities, Electronics and Telecommunications Technologies. Impacts on Employment, Growth and Trade. Bd. 1, Paris 1981, S. 24.
- ⁶ Vgl. z.B. Patricia Arriaga: Towards a critique of the information economy, in: Media, Culture & Society, 3/1985, S. 271-296; P. Deane und W.A. Cole: British Economic Growth 1688-1959, Cambridge 1967.
- ⁷ Stephen S. Cohen und John Zysman: Der Mythos von der postindustriellen Gesellschaft, in: Siemens Zeitschrift, 3/1988, S.5.
- ⁸ Vgl. Wilhelm Weber: Gut, in Handwörterbuch der Sozialwissenschaften. Bd. 4, S. 735-741; vgl. auch Dieter Kramer: Grenzgänge. Die "Tragödie der Gemeindewiesen" und die europäische Kulturgeschichte, in: ders.: Von der Notwendigkeit der Kulturwissenschaft. Aufsätze zu Volkskunde und Kulturtheorie, Marburg 1997, S. 35-42.
- ⁹ Börsenverein des Deutschen Buchhandels: Verlegerische Betätigung der öffentlichen Hand, Frankfurt 1984.
- ¹⁰ Marlies Hummel und Manfred Berger: Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Kunst und Kultur, in: ifo-schnelldienst, 24/1988, S. 5-14.
- ¹¹ David K. Berlo: Human Communication: The Basic Proposition, in: T.N. Steinfatt (Hrsg.): Human Communication: An Interpersonal Introduction, Indianapolis 1977, S. 17.
- ¹² Kenneth J. Arrow: The economics of information, in: M.L. Dertouzos und J. Moses (Hrsg.): The Computer Age. A Twenty-Year View, Cambridge 1979, S. 306-317.
- ¹³ Ausführlich dazu Anatol Report: Allgemeine Systemtheorie. Wesentliche Begriffe und Anwendungen, Darmstadt 1988, S. 155ff.
- ¹⁴ Aus ökonomischer Sicht sind Gesetze zum Schutz geistigen Eigentums nichts anderes als die bewußte Aushebelung des freien Marktes und die juristische Basis für Monopolbildung. Vgl. dazu Horst Albach und Stephanie Rosenkranz (Hrsg.): Intellectual Property Rights and Global Competition. Towards a New Synthesis, Berlin 1995.
- ¹⁵ Karl Marx: Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie, Berlin 1974, S. 89.
- ¹⁶ Vgl. Theo Pirker: Büro und Maschine. Zur Geschichte und Soziologie der Mechanisierung der Büroarbeit, der Maschinerisierung des Büros und der Büroautomation, Basel 1962, S. 34.
- ¹⁷ Hans Falkenberg: Gruß aus der Bürowelt. Ein Beitrag zur Kulturgeschichte des Büros auf Ansichtskarten und Werbegraphiken, Nürnberg 1988, S. 58ff.
- ¹⁸ Raquel Salinas Bascur: Technology choice and the Andean Countries, in: Alan Hancock (Hrsg.): Technology transfer and communication, Paris 1984, S. 123-167.
- ¹⁹ Joachim Schwerer: Telekommunikationsrecht und Telekommunikationspolitik, Baden-Baden 1985, S. 360ff.
- ²⁰ Karl-Heinz Büschemann: DAT gibt's schon, in: DIE ZEIT, 11.9.1987, S. 29.