

Aus:

MATHIAS STUHR

Mythos New Economy

Die Arbeit an der Geschichte der Informationsgesellschaft

Juli 2010, 330 Seiten, kart., 29,80 €, ISBN 978-3-8376-1430-5

Die New Economy ist nicht auf die steigenden Aktienkurse und die hysterische Medienöffentlichkeit der Jahre 1999 und 2000 zu reduzieren. Ihre herausragende Bedeutung besteht vielmehr darin, dass sie aktuell Diskurse »bearbeitet«. Als Mythos New Economy erfüllt sie die Funktion, die Attraktivität und Akzeptanz des modernen flexiblen kapitalistischen Systems, das wir »Informationsgesellschaft« nennen, zu erhöhen. Die New Economy war und ist ein explizites Versprechen, besser arbeiten und leben zu können. Mathias Stuhr zeigt, dass »besser« nicht unbedingt leichter oder besser bezahlt meint, aber doch: weniger entfremdet, kreativer, gemeinschaftlicher und flexibler.

Mathias Stuhr lebt seit 1998 in Berlin und arbeitet publizistisch wie wissenschaftlich an zwei großen Themenkomplexen: dem modernen Konsumismus sowie der Zukunft der Arbeitsgesellschaft.

Weitere Informationen und Bestellung unter:

www.transcript-verlag.de/ts1430/ts1430.php

INHALT

Vorwort	7
Einleitung	11
1. Fragestellung	11
2. Was ist die <i>New Economy</i> ?	23
A) Methodik	29
1. Mythologie	32
2. Die New Economy als <i>Alltagsmythos</i>	38
3. Die New Economy als <i>politischer Mythos</i>	41
4. Die New Economy als bildlose Narration	47
I) GESCHICHTE	
B) Vorgeschichte: von der industriellen zur informationellen Revolution	55
1. Von der Industrie- zur Informationsgesellschaft	59
2. Die <i>immaterielle</i> Arbeit des Symbolanalytikers	68
3. Die Entstehung der New Economy	73
4. Vorläufer der New Economy	90
C) Die Geschichte der New Economy in Deutschland	99
1. Das Start-up	104
1.1 Das erste deutsche Start-up: der Fall <i>Alando</i>	107
2. Unternehmenskultur	110
2.1 Der Aufstieg der deutschen New Economy: der Fall <i>Pixelpark</i>	112
3. Finanzierungen	116
4. Die Medien und die New Economy: der Hype 1999 und 2000	121
4.1 Multimediale Allianz: der Fall <i>AOL/Time Warner</i>	126

5.	Die Krise der New Economy: der Niedergang 2000-2003	130
5.1	Kriminelle Energien: der Fall <i>EM.TV</i>	137
6.	Es wird Geld verdient: die Konsolidierungsphase 2003-2005	141
7.	Web 2.0: der Wiederaufstieg einer <i>neuen</i> New Economy 2006-2007	144
7.1	Strategische Allianz: der Fall <i>Google/You Tube</i>	146

II) MYTHOS

D)	Die mythischen Erzählungen der New Economy	159
1.	Neue Orte? Fabriklofts und Gentrification	161
2.	Neue Unternehmer? Der Gründer	171
3.	Neue Gemeinschaft? Die Produktionsfamilie	184
4.	Neue Jugendkultur? Reformation und Revolution	192
5.	Neue Freiheit? Flache Hierarchien	202
6.	Neue Freizeit? Der Afterworkclub	211
7.	Neue Sprache? Late-Mover-Advantage	220

E)	Die Quellen der Bedeutungsmacht New Economy	231
1.	Autonomie	235
2.	Hightech	241
3.	Geschwindigkeit	252
4.	Wachstum	259
5.	Flexibilität	270
6.	Netzwerk	277

F)	Zusammenfassung: Wie ist die New Economy heute zu lesen?	285
1.	Neue Ökonomie – als <i>ver-rückte</i> Internet- und Börsenwirtschaft	291
2.	Neue Kultur – als Popkultur	297
3.	Neuer Markt – als Marktideologie	300
4.	Neues Subjekt – als Subjektivierungsregime	304

	Schlussbemerkung	309
--	-------------------------	-----

	Literatur- und Quellenangaben	315
--	--------------------------------------	-----

VORWORT

Wie kommt man dazu, am Ende der 2000er Jahre über die New Economy zu schreiben, über die schon so ferne *Internet-Wirtschaft*, die am Beginn dieser Dekade für solche Hysterie und rasante ökonomische wie mediale Auf- und Abstiege gesorgt hatte?

»Remember the New Economy? It was one of the wonders of the world. Computers had unleashed a productivity miracle, recessions were relics of a transcended past, ideas had replaced things as the motors of economic life[...].«¹

Die *neue* Wirtschaft mit ihren *Start-ups*, jungenhaften *Gründern* und dem verbrannten *Risikokapital* ruft auch in Deutschland Erinnerungen wach, die viel mit Arbeit, aber noch mehr mit *Partys* zu tun haben, ein Bild, das nie fehlen darf. Die technische und kommunikative *Revolution* des Internets hatte nicht nur für den Aufstieg kleinerer Hinterhoffirmen und ihrer Aktien gesorgt, sondern auch für Fantasien in Bezug auf Entgrenzungen, ökonomischen wie kulturellen.

Von Juni 2000 bis März 2001 habe ich in einem Berliner Start-up gearbeitet, genauer bei einem Online-Portal im Stadtteil Friedrichshain. Ich war dort wie viele Andere eher zufällig gelandet und ich konnte in dieser kurzen Zeit glücklicherweise alle Phasen miterleben, die die deutsche New Economy insgesamt durchlaufen sollte. Diese Erfahrungen brachte ich zusammen mit einem damaligen Arbeitskollegen, Alexander Meschnig, zu Papier. Wir waren uns schnell einig, dass diese kurze Ära zumindest in unserer Generation etwas völlig Einzigartiges darstellte,

1 In: Henwood, Doug, »The New Economy and after«, siehe unter: <http://www.leftbusinessobserver.com/NewEcon.html>.

eine Zäsur im Verhältnis von Wirtschaft und Kultur. Unser 2001 dazu erschienenes Sachbuch² war eher populär-kulturwissenschaftlich angelegt und versuchte den Diskursen um Flexibilität und Autonomie nachzugehen, ohne gleichzeitig zu unterschlagen, dass die New Economy tatsächlich eine ungewöhnlich starke Enthusiasmierung auslöste. Die Buchpräsentation fand am 19. September 2001 statt, acht Tage nach den Anschlägen islamistischer Terroristen auf das World Trade Center und das Pentagon. Die öffentliche Meinung, in der New Economy Hochzeit 1999 und 2000 noch von Optimismus und Fortschrittsglaube geprägt, war endgültig gekippt und wurde in den nächsten Jahren ganz entscheidend vom Kampf gegen den *Internationalen Terrorismus* geprägt. Mitte der 2000er Jahre veränderte sich das Bild wieder, die wichtigsten Börsen der westlichen Industrieländer, Russlands und Asiens legten wieder zu und mit dem so genannten *Web 2.0* schien so etwas wie eine *neue* New Economy zu entstehen. Auch hier gab es wieder kleine Start-ups wie *MySpace*, *YouTube* und *StudiVZ*, aber auch Online-Giganten wie die Suchmaschine *Google*, die die Wirtschaftsseiten füllten und für steigende Aktienkurse sorgten. Trotz durchaus vergleichbarer ökonomischer Daten – *Google* ist heute (vor *Microsoft* und weit vor *Amazon*, *AOL*, *Yahoo* und *Ebay*) die wertvollste Marke der Welt und eines der wertvollsten Unternehmen – ist das *Web 2.0* aber keine Neuauflage der *größten Party der Welt*³. Im *Web 2.0* wurde und wird vieles von dem beherzigt, was 1999 und 2000 nicht umgesetzt wurde. Die ständige Anrufung einer ökonomischen Vernunft im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien (ITK) ist auch ein Erbe der New Economy, ebenso wie die Skepsis gegenüber der Aktienkultur und Finanzwirtschaft, ein Misstrauen, das Ende 2008 und 2009 in offene Ablehnung umschlug.

Nach einer Phase stetig steigender Aktienkurse und eines weltweiten Wirtschaftsbooms, der auch in Deutschland die Erwerbslosigkeit von 2005 bis 2008 um zwei Millionen Arbeitslose senkte, befindet sich seit Herbst 2008 ein Großteil der Weltwirtschaft in einer größeren Krise, ausgelöst durch die US-amerikanische Immobilien- und Finanzkrise der Jahre 2007/2008. In solch einem ökonomischen und politischen Umfeld scheint kein Raum zu sein für Erinnerungen an ökonomische Verrücktheiten, wie es die New Economy war. Auch liegt der Gedanke nahe, dass zurzeit eine Kultur, nicht nur eine Finanzkultur, untergeht oder zumindest infrage gestellt wird, die mit der New Economy erst begonnen

2 Siehe: Meschnig, Alexander u. Stuhr, Mathias, 2001, *www.revolution.de – Die Kultur der New Economy*, Hamburg.

3 Siehe: Schmitz-Normann, Rüdiger, »Die größte Party der Welt«, in: *McK Wissen 04*, S. 34-39.

hatte, eine Kultur der Maßlosigkeit, der Spekulation, eine Zuspitzung des Neoliberalismus, die heute selbst die Mehrheit der Wirtschaftseliten bedauert. Heute brähe etwas zusammen, das mit der New Economy Ende der 1990er Jahre voller Optimismus begonnen hatte, bzw. erlebten wir einen ähnlichen zyklischen Zusammenbruch. Aber ist die aktuelle Wirtschaftskrise wirklich mit dem Niedergang der New Economy zu vergleichen, also wirklich *Same shit, different decade*?⁴ Ich teile diese Einschätzung nicht. Für mich war die New Economy eine Zäsur innerhalb eines längeren Zeitraumes, der uns einerseits eine stark globalisierte Finanz- und Aktienwirtschaft und andererseits die *Informationsgesellschaft* brachte, und wenn nur als neue Ideologie. Beide Entwicklungen sind untrennbar miteinander verbunden und die eine Voraussetzung für die andere. Die New Economy, die für beide Transformationen von zentraler Bedeutung ist, war nicht nur eine Zuspitzung des flexiblen Kapitalismus, sondern vor allem eine Entgrenzung, eine, die begeistern und befrieden sollte. 2009 und sicher auch 2010 ist dagegen wieder harte Arbeit an und in der Krise gefragt. Mit dem Zusammenbruch des US-amerikanischen Investmentbankensektors ist auch eine ganze Wirtschaftsphilosophie abgestürzt. Warum dann der Bezug zu einer Zeit, die heute unendlich lange her zu sein scheint?

Diese Arbeit ist mehr als eine wissenschaftliche Fortführung meiner damaligen journalistischen Arbeit. Es geht mir weniger darum, die *Kultur* der New Economy zu beschreiben, sondern warum dieses kurze ökonomische Phänomen der Jahrhundertwende für unsere aktuelle Situation und darüber hinaus eine Relevanz hat. Die New Economy, wie wir sie heute wahrnehmen, ist zu einem *Mythos* geworden, einer großen komplexen Erzählung, die die Aufgabe hat, einen gesellschaftlichen Konsens in Bezug auf die Transformation unserer Arbeitsgesellschaft zu erzeugen. Einen Konsens, der die zahlreichen Veränderungen der Arbeit, der Arbeitsorganisation, des Arbeitsumfeldes wie der arbeitenden Individuen, nicht nur akzeptiert, sondern gutheißt. Sollte es gelingen diesem Anliegen gerecht zu werden und die Leser dieser Arbeit zu wachen *Lesern* des Mythos New Economy zu machen, dann hätte diese Arbeit ihr Ziel, mein Ziel, erreicht.

Berlin, im Januar 2010

Mathias Stuhr

4 N.N., »Das Dollarmausoleum«, in: *Der Spiegel*, Nr. 41/2008.

EINLEITUNG

1. Fragestellung

Diese Arbeit handelt von der Geschichte der New Economy. Einerseits von der *geschichtlichen Grundlage*¹ im Sinne des französischen Philosophen und Semiotikers Roland Barthes, von der Historie eines herausragenden technologischen und wirtschaftlichen Phänomens der Jahrtausendwende und andererseits von der Erzählung der New Economy, die zum Mythos wurde. Es geht um die vielen kleinen Geschicht(ch)en rund um die Gründer, VCs, Start-ups und Börsengänge, aber vor allem um die eine große Narration der Informationsgesellschaft, den Gründungsmythos des Internetzeitalters namens New Economy.

Trotz oder gerade wegen des dramatischen Absturzes der New Economy ab Ende 2000 hat sie auch heute eine paradigmatische Relevanz, um die Transformation der Arbeitsgesellschaft beschreiben zu können. Ohne dass ihr Name fallen muss, tauchen Bestandteile, diskursive Muster, ob als Diskursformationen oder nur einzelne Diskursfragmente², als rhetorische Figuren, als wehmütige Erinnerung oder abschreckendes Beispiel in völlig unterschiedlichen ökonomischen, technologischen,

1 In: Barthes, Roland, 1964 (OA 1957), *Mythen des Alltags*, Frankfurt a.M., S. 86.

2 Ein Diskursfragment ist ein *Aussageereignis, in dem Diskurse mehr oder weniger umfassend aktualisiert werden [...]*, während die Diskursformation *einen abgrenzbaren Zusammenhang von Diskurs(en), Akteuren, Praktiken und Dispositiven [...]* bezeichnet. Ich werde mich im Folgenden, sollte es um Diskurse und ihre Bestandteile gehen, auf die Grundbegriffe der wissenssoziologischen Diskursanalyse von Reiner Keller beziehen. In: Ders., 2005, *Wissenssoziologische Diskursanalyse*, Wiesbaden, S. 228ff.

kulturellen und sozialen Zusammenhängen auf. Die große Erzählung der New Economy, die ich als Mythos New Economy benenne³, bezeichnet ein Amalgam teilweise völlig heterogener Diskurse, die alle zu einer einzigen Geschichte verschmolzen wurden und werden. Die Bestandteile dieses Amalgams können nicht mehr getrennt, aber sichtbar gemacht werden. Die herausragende Bedeutung des Phänomens der New Economy besteht nicht darin, dass sie in den Jahren 1999 und 2000 für steigende Aktienkurse und eine hysterische Medienöffentlichkeit sorgte, sondern darin, dass sie aktuell Diskurse *bearbeitet*. Sie transportiert als Mythos New Economy ganz bestimmte Bedeutungen und erfüllt damit ganz bestimmte Funktionen.

Als Ganzes hat die New Economy, die für mich bereits nach nicht einmal zehn Jahren die Form eines Mythos angenommen hat, die Funktion, die Attraktivität des modernen, flexiblen kapitalistischen Systems, das wir zurzeit (auch) *Informationsgesellschaft* nennen, zu erhöhen und damit die Akzeptanz desselben. Die New Economy war und ist ein Versprechen, besser arbeiten (und leben) zu können. Besser meint in diesem Zusammenhang nicht unbedingt leichter und sicher nicht besser bezahlt, aber angenehmer, weniger entfremdet, kreativer, gemeinschaftlicher und flexibler. Sie hat für einen, wenn nicht den zentralen, öffentlichen wie wissenschaftlichen Metadiskurs der 1990er und 2000er Jahre, den der Flexibilität, eine herausragende Bedeutung. Die Internetwirtschaft war nicht nur ein Beispiel dafür, dass man mit einem Höchstmaß an zeitlicher, räumlicher und mentaler Flexibilität arbeiten und leben konnte, man konnte es sogar mit Spaß. Die New Economy war und ist ein Abringen einer Zustimmung zu einer Veränderung der Arbeitswelt, wie auch die explizite Aufforderung flexibel zu werden, flexibel zu sein und flexibel zu bleiben.

Die ökonomischen Probleme, die der Mythos New Economy auch bedeutet, fallen daher nicht so entscheidend ins Gewicht, denn die Erzählung der New Economy ist in erster Linie keine des wirtschaftlichen Erfolges, sondern eine von Spaß und Gemeinschaft, von Unternehmertum und Autonomie.

3 In der Arbeit des französischen Sozioökonomen Jean Gadrey, *New Economy, New Myth*, der in der Neuen Ökonomie ebenfalls einen aus Diskursen zusammengefügen Mythos erkennt, heißt es: *The new economy is a discourse or, to be more precise, a set of discourses to which actors in the United States have been contributing since December 1996 and which spread a little later to Europe. [...] Who is contributing to these discourses, and who is diffusing them? What are the major themes? Are these ideas coherent?* In: Ders., 2003, *New Economy, New Myth*, New York, S. 5.

Das methodische Werkzeug, um dieses Amalgam aus öffentlichen, alltäglichen und wissenschaftlichen Diskursen, eigenen Metadiskursen, zentralen Ideologien, mythischen Erzählungen, wie auch den Realitäten der New Economy, analysieren zu können, wird für mich der Begriff des Mythos sein. Dieses Werkzeug wurde gewählt, um das Spannungsverhältnis zwischen der *Geschichte* der New Economy, ihren vor allem ökonomischen und technischen *Wirklichkeiten* und dem *Mythos*, den kulturellen, sozialen und psychischen *Bedeutungen*, offen zu legen. Die Erzählung vom Aufstieg und Niedergang der Internet-Wirtschaft New Economy, die den *narrativen Kern*⁴ des Mythos bildet, beschreibt keinesfalls eine natürliche Entwicklung, sondern war und ist eine Konstruktion verschiedener, teilweise disparater ökonomischer, technischer, sozialer und kultureller Diskurse. Zu der Amalgamisierung konnte es kommen, weil sich die Wirtschaftsform New Economy in den Jahren 1999 und 2000 zeitweise entgrenzte.

Der Mythenbegriff, den ich in einer Mythologie anschließend entwickeln werde, wird zwei zentrale Lesarten der (erfolgreichen) Arbeit des Mythos miteinander verbinden. Im Sinne von Roland Barthes, für den der Mythos erst einmal eine *Aussage* ist, eine *Weise des Bedeutens*⁵ steht hinter der Verwendung des Mythos immer eine Ideologie. Es gibt eine unterstellte Absicht des Mythopoeten, der gleichzeitig Geschichtenerzähler wie auch Dichter ist (dazu später mehr), nämlich die, die tatsächlichen Verhältnisse zu verformen, zu deformieren. Der Mythos ist eine Metasprache, [...] *die abgerichtet ist, die Dinge zu besingen, nicht aber sie zu bewegen*.⁶ So ist der Mythos in seiner ersten Lesart nach Barthes ein ideologischer Schleier, keine Lüge, aber eine entleerte und gereinigte Form.

Nach meinem Verständnis ist der Mythos der New Economy aber noch mehr. Er ist des Weiteren eine strahlende, positive und sinnstiftende Erzählung von den Verheißungen der postindustriellen Gesellschaft, die Daniel Bell schon Anfang der 1970er Jahre skizzierte⁷ und die Manuel Castells Ende der 1990er Jahre mit ganz eigenen Absichten

4 In: Blumenberg, Hans, 1979, *Arbeit am Mythos*, Frankfurt a.M., S. 40.

5 In: Barthes, Roland, a.a.O., S. 85.

6 Ebenda, S. 132.

7 Es ist beeindruckend zu sehen, wie richtig Bell mit seinen Prognosen lag, die er vor über 30 Jahren traf. An dieser Stelle wird es darum gehen, den gesellschaftlichen und kulturellen Veränderungen nachzuspüren, die Bell nur erahnen konnte, zu einer Zeit als es noch kein Internet in der heutigen Form, keinen Mobilfunk und erst die ersten Computer gab. Siehe: Bell, Daniel, 1975, *Die nachindustrielle Gesellschaft*, Frankfurt a.M./New York.

als *informationelle Gesellschaft*⁸ bezeichnete. Dieser Gemeinschaft schaffende und konstituierende Aspekt wird mithilfe des *politischen Mythos*, der zweiten Lesart, einer politikwissenschaftlichen Verwendung des Mythenbegriffes, herausgearbeitet.

Sollte es so etwas wie ein stilistisches Vorbild in dem Bereich der soziologischen Erzählung, besser wäre es wohl von Anregung zu sprechen, für meine Arbeit geben, so ist es ein Werk: *Die Angestellten* von Siegfried Kracauer⁹. Ohne dass sich die Untersuchung mit diesem Klassiker der dokumentarischen Literatur der Weimarer Zeit stilistisch vergleichen ließe, so gibt es aber mindestens zwei inhaltliche Gemeinsamkeiten. Erstens ist auch Kracauer mit einer Vielzahl von Ansätzen und Methoden auf seinen Untersuchungsgegenstand, die Kultur der Angestellten in den 1920er Jahren der Weimarer Republik, losgegangen. Der Autor und Journalist Kracauer analysierte die Presse seiner Zeit, sichtete Fachpublikationen und Bücher, führte Interviews und begab sich ins Feld, an die Orte der Angestelltenkultur, in Verbände, Betriebe, aber auch in Klubs, Kneipen und Theater. So wurden Szenen, Gespräche, Beobachtungen, Dokumente und kritische Kommentare montiert und das Essay zur Monografie der Angestelltenkultur. Mit dieser Arbeit ist zwar keine umfassende Beschreibung einer *Mitarbeiterkultur* der New Economy entstanden, durch die Verwendung persönlicher Erfahrungen, von Interviews, Gesprächen, Einträgen in Internetforen und Beobachtungen und der Analyse der wissenschaftlichen und publizistischen Diskurse entsteht aber hoffentlich ein komplexes Bild der New Economy.

Die zweite Parallele bezieht sich auf den Untersuchungsgegenstand selbst. Wie bei Kracauer wird auch hier ein besonderes sozioökonomisches Phänomen in Berlin untersucht, was es zwar heute wie damals auch in anderen Großstädten zu beobachten gab, welches in der deut-

8 Castells unterscheidet nicht ohne Grund zwischen den Begriffen der *Informationsgesellschaft* und der *informationellen Gesellschaft*. Während der erste Begriff analog zur *Industriegesellschaft* nur die zentrale ökonomische wie technologische Bedeutung der ITK-Unternehmen betont, so hat sich in der *informationellen Gesellschaft* alles verändert, bzw. verändert sich auch die Kultur. Es besteht [...] eine enge Beziehung zwischen den sozialen Prozessen, in denen Symbole geschaffen und manipuliert werden – der Kultur einer Gesellschaft – und der Fähigkeit, Güter und Dienstleistungen zu produzieren und zu verteilen – den Produktivkräften. Zum ersten Mal in der Geschichte ist der menschliche Verstand eine unmittelbare Produktivkraft und nicht nur ein entscheidendes Element im Produktionssystem. In: Castells, Manuel, 2001, *Der Aufstieg der Netzwerkgesellschaft*, Bd.1, Opladen, S. 34.

9 Siehe: Kracauer, Siegfried, 1971 (OA 1929), *Die Angestellten*, Frankfurt a.M.

schen Hauptstadt und Kulturmetropole Berlin aber besonders entwickelt war. Kracauer suchte diese Stadt bewusst aus;

»[...] weil Berlin zum Unterschied von allen anderen deutschen Städten und Landschaften der Ort ist, an dem sich die Lage der Angestelltenschaft am extremsten darstellt. Nur von ihren Extremen her kann die Wirklichkeit erschlossen werden.«¹⁰

Vergleichbares gilt für die New Economy. Sicher war sie ökonomisch in anderen deutschen Städten wie Hamburg, München oder Frankfurt ähnlich oder besser entwickelt, aber in Berlin war die Situation extremer. Nirgendwo gab es eine solch ausgeprägte Kultur der Internet-Wirtschaft, so viele kleinere und mittlere Start-ups und so viele Afterworkclubs, die *Party* der deutschen New Economy wurde in Berlin geschmissen.

Kracauer interessierte sich ganz bewusst für das gesamte großstädtische Leben der Angestellten, für ihre rationalisierte Arbeitswelt, das urbane Milieu wie für die massenmediale Öffentlichkeit. Ein besonderes Augenmerk legte er auf die inszenierte Zerstreuungskultur der Berliner Angestellten und das Zusammenwirken von sozialökonomischen und kulturellen Prozessen bei der Modellierung des Angestelltendaseins und -bewusstseins. Damit stellt die Untersuchung Kracaurs, die in ihrer Zeit auf große Resonanz nicht nur in wissenschaftlichen und journalistischen Kreisen stieß, eine interessante Anregung für diese Arbeit dar.

Außerdem scheint sich mit der New Economy ein Kreis zu schließen, der bei Kracauer erst geöffnet wurde. Während Kracauer eindrucksvoll die Entstehung einer neuen Schicht, die der Angestellten, beschreibt, die eingeklemmt zwischen Arbeiterschaft und Bürgertum eine eigene Kultur entwickelte, zu der erstmals eine klare Trennung zwischen Arbeit und Freizeit gehörte, so wird diese mit der New Economy wieder abgebaut. Während es bei der Entwicklung der Angestelltenkultur darum ging neue Grenzen zu errichten, um sich selbst zu verorten, so versuchte die New Economy die eigene Attraktivität durch eine große Durchlässigkeit zu erhöhen. War das Versprechen der Angestelltenkultur der 1920er – später der 1950er und 1960er Jahre – eines, das auf Sicherheit und Wohlstand fußte, so versprach die New Economy Spaß, Gemeinschaft und Selbstbestimmung. Es wird hier nicht darum gehen, ob dieses Versprechen eingelöst wurde oder wird, sondern darum, zu beschreiben, wie, von wem und warum die entsprechenden Diskurse bearbeitet wurden und werden. Die New Economy wird für die aktuelle Situation lesbar gemacht.

10 Ebenda, S. 7.

Der Analyseansatz des Mythos ist in dieser Publikation nicht gewählt worden, um der New Economy ein Denkmal zu setzen oder sie wissenschaftlich zu verklären. Mitnichten. Ihre Definition als Mythos soll, wie später detailliert ausgeführt wird, eine andere Sicht auf die Welt, in diesem Fall die ökonomische, ermöglichen. Der Ansatz wurde gewählt, um den zahlreichen sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Analyseebenen der Arbeitsgesellschaft und des arbeitenden Individuums eine weitere Methode an die Seite zu stellen, die einen Blick auf dieses Phänomen erlaubt, der bisher zu kurz kam. Der Zugang über den Mythos erlaubt es, verschiedene Ansätze der Sozial- und Kulturwissenschaften miteinander zu verbinden, um ein umfangreiches wie komplexes Bild der Internet-Wirtschaft zeichnen zu können. Im Zentrum der Analyse stehen die Funktionen und Strukturen des Bedeutungsträgers, der Bedeutungsmacht New Economy. Die *ökonomische* Seite der New Economy ist zwar beeindruckend und eingehend beschrieben, sie war aber wie später gezeigt wird, selbst in ihrer extremen Übertreibung letztendlich nichts Neues, davon abgesehen, dass die jüngste Entwicklung der Finanzkrise ab Herbst 2008 diesen Aspekt zusätzlich relativiert. Auch die klassische Arbeits- und Industrie-¹¹ wie auch die Wirtschafts- oder Organisationssoziologie¹², die sich meist auf die Makro-Ebene (Arbeits- und Produktionstechnologien, staatliche Rahmenbedingungen, Marktwirtschaft, Rolle von Unternehmen und Verbänden) und Meso-Ebene (Betriebe und Institutionen) und seltener auf die Mikro-Ebene, der sozialen Beziehungen der arbeitenden Menschen untereinander und zur Arbeit, beziehen, können nicht das herausstellen, was die New Economy etwa von anderen Branchen der ITK-Welt (etwa der der Computer- oder Mobilfunkunternehmen) unterscheidet. Auch Beschreibungen und Analysen der technologischen Innovationen und ihrer Bedeutung für gesellschaftliche Veränderungen, etwa des Internets, wie sie die Technik-¹³ und Mediensoziologie¹⁴, aber auch die Kommunikationswis-

11 Siehe etwa: Minssen, Heiner, 2006, *Arbeits- und Industriesoziologie*, Frankfurt a.M.

12 Siehe etwa: Rese, Alexandra, 2004, *Organisationsverständnis von Unternehmensgründern: Eine organisationssoziologische Untersuchung zur Herausbildung der Organisationsstruktur im Multimediabereich*, Wiesbaden. Oder allgemeiner: Preisendörfer, Peter, 2008, *Organisationssoziologie*, Wiesbaden.

13 Siehe etwa: Rammert, Werner, 2007, *Technik – Handeln – Wissen. Zu einer pragmatischen Technik- und Sozialtheorie*, Wiesbaden.

14 Siehe etwa: Imhof, Kurt, 2004, *Mediengesellschaft: Strukturen, Merkmale, Entwicklungsdynamiken*, Wiesbaden.

senschaft¹⁵ oder die Sozial- und Wirtschaftsgeschichte¹⁶ betreiben, können den sozialen und kulturellen *Bedeutungen* der New Economy nicht gerecht werden, bzw. nicht ausreichend die *Arbeit* des Mythos beschreiben.¹⁷ Der Mythos New Economy beschreibt die (Be-)Deutungsmacht der Internet-Wirtschaft, die keinesfalls mit den Aktienkursen verfallen ist. Die mehr oder weniger klassischen Ansätze der Sozial- oder Wirtschaftswissenschaften widmen sich in Bezug auf die New Economy letztendlich immer einem scheinbar zweckrationalen¹⁸ ökonomischen Phänomen und erfassen nicht den weitaus umfassenderen Deutungsanspruch eines Wirtschaftsbereiches, der im Sinne Foucaults als eine *Gouvernementalität*, als eine regierende, also (be-)herrschende Instanz zur Zurichtung der Psyche und der Mentalität, verstanden werden kann. Nur ein Blick, der umfassender ist und auch kulturelle, soziale und politische Bedeutungsfelder mit einschließt, die von der New Economy über ihre Verfasstheit als Mythos bearbeitet werden, kann ihr gerecht werden. Diese andere, mehr kulturwissenschaftliche Sicht schließt eine Auseinandersetzung mit der Struktur des Mythos ein. Für den französischen Ethnologen und Strukturalisten Claude Lévi-Strauss geht es bei der Analyse des Mythos nicht um die Narration selbst, den Inhalt, sondern um die Struktur der Denkprozesse, die im Mythos enthalten sind und die von ihm hervorgebracht werden:

»Die Wahrheit des Mythos liegt nicht in einem bevorzugten Inhalt. Sie besteht in inhaltslosen logischen Beziehungen oder genauer gesagt solchen Beziehungen, deren invariante Eigenschaften ihren operatorischen Wert erschöpfen, da

15 Siehe etwa: Schelske, Andreas, 2006, *Soziologie vernetzter Medien: Grundlagen computervermittelter Vergesellschaftung*, München.

16 Siehe etwa: Schulz, Günther (Hg.), 2004, *Sozial- und Wirtschaftsgeschichte: Arbeitsgebiete- Probleme- Perspektiven: 100 Jahre Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Stuttgart.

17 Der deutsche Philosoph Hans Blumenberg, der ein zentrales Werk zum Mythenbegriff (*Die Arbeit am Mythos*, 1979, Frankfurt a.M.) geschrieben hat, unterscheidet zwischen der Arbeit *am* und der Arbeit *des* Mythos. Erstere soll den Objektcharakter des Mythos betonen, an dessen Etablierung und Weitergabe unterschiedliche Mythenproduzenten mitwirken, Zweitere die Eigenarten der Wirkungsweise des Mythos als Subjekt. Beides gehört für Blumenberg untrennbar zusammen: *Die Arbeit des Mythos muss man schon im Rücken haben, um der Arbeit am Mythos nachzugehen [...]*. In: Ders., *Die Arbeit am Mythos*, S. 294.

18 Der Arbeitssoziologe Norbert Huchler setzt sich in seiner Diplomarbeit mit den *Rationalitätsmythen* der New Economy auseinander. Siehe: Ders., 2002, *Rationalitätsmythen der New Economy – Eine neo-institutionalistische Rekonstruktion des Internet-Hypes am Typus des New Economy Unternehmens*, Ludwig-Maximilians-Universität zu München.

sich vergleichbare Beziehungen zwischen den Elementen einer großen Anzahl verschiedener Inhalte herstellen können.«¹⁹

Lévi-Strauss geht es um die den Mythen zugrunde liegenden Strukturen und Logiken, der Mythos verbindet die begriffliche mit der bildhaften Ebene und stellt den Inhalt dar, wie er ihn auch verbirgt, eine Sicht, die bei Barthes ebenso erkennbar sein wird. So interessiert sich Lévi-Strauss für das allgemeine Gesetz, das jedem einzelnen Mythos zugrunde liegt. Die italienische Philologin Serena Grazzini dazu:

»Der Mythen Erzähler (wie der Märchen Erzähler) ist nicht der Erfinder der Geschichte, sondern fungiert als Träger einer von ihm unabhängigen Tradition, die sich durch ihn wie selbständig fortsetzt. Der Mythos verweist also auf das Überindividuelle; die Ähnlichkeiten der mythologischen Geschichten verweisen auf Gesetzmäßigkeiten, die den Geschichten vorausgesetzt sein müssen.«²⁰

Die Gründer, Journalisten und Investoren, die damals auf unterschiedlichste Art und Weise dafür sorgten, die Geschichten der New Economy zu verbreiten, die Diskurse meist wissentlich bearbeiteten, waren und sind auch heute keine Mythenproduzenten. Die Medien- und Geschäftseliten waren und sind meist nicht Mythopoeten, sondern *nur* Erzähler einer Geschichte, die sie sich nicht ausgedacht haben, die ihnen aber sehr gefällt. Jeder Erzähler fügte der Geschichte aber seine ganz persönliche Note hinzu, mal wurde mehr der eine, mal mehr der andere Aspekt betont, letztendlich blieb aber jeder nur Mittler. Der Mythos *braucht* die Erzähler ebenso wie diese den Mythos, um ihre *Botschaft* loswerden zu können.

Und diese Botschaft war Ende der 1990er Jahre schon vorhanden. Was fehlte war die Form, eine geeignete Form, um diese Botschaft transportieren zu können. Der Mythos New Economy als große Erzählung der Informationsgesellschaft ist diese Form, es hätte aber theoretisch auch ein anderer Mythos sein können. Der Mythos New Economy beantwortet oder gibt es zumindest vor, viele der Fragen, die die Transformation der Arbeitsgesellschaft aufgeworfen hat. Es ist unerheblich, danach zu fragen, welchen Inhaltes der Mythos ist, sondern es ist wichtig zu analysieren, welche Bedeutungen, Botschaften und Antworten dieser Mythos transportieren soll und wie er diese ins öffentliche Be-

19 In: Levi-Strauss, Claude, 1971, *Mythologica I. Das Rohe und das Gekochte*, Frankfurt a.M., S. 310.

20 In: Grazzini, Seena, 1999, *Der strukturalistische Zirkel: Theorien über Mythos und Märchen bei Propp, Lévi-Strauss, Meletinskij*, Wiesbaden, S. 88.

wusstsein trägt. Der Mythos New Economy ist eine Antwort auf die Frage, wie die Zukunft der Arbeitsgesellschaft aussehen kann und warum es attraktiv ist, sich dieser Zukunft zu stellen.

Der Mythos der New Economy arbeitet an zwei Fronten und er wird an zwei Fronten bearbeitet. Einerseits bearbeitet er gesellschaftliche, ob private, öffentliche oder wissenschaftliche Diskurse, auch solche die weit über ökonomische oder technologische Fragen hinausgehen, und andererseits bearbeitet er die Subjektivität der arbeitenden Menschen. Dem ersten Aspekt, der Arbeit *am* Mythos, widmet sich Kapitel D, in dem die mythischen Erzählungen der New Economy dargestellt werden, die zentrale Diskurse innerhalb der deutschen (Arbeits-)Gesellschaft bearbeiteten und damit gleichzeitig den Mythos New Economy in Deutschland. Der zweite Aspekt wird in Kapitel E (und auch F) behandelt, in dem die ideologischen Quellen der Bedeutungsmacht New Economy, vermittelt über zentrale Begriffe, offen gelegt werden sollen. Die erste und zweite Front können nur in der Theorie getrennt gedacht werden, denn die Arbeit am Subjekt findet zu einem großen Teil über die gesellschaftlichen Diskurse statt, wie auch über Selbsttechnologien der Steuerung und Motivation.

Der Fokus auf die Arbeit an den Diskursen und den (arbeitenden) Subjekten führt uns zur subjektorientierten Arbeits- und Industriesoziologie wie sie in Deutschland etwa mit dem Chemnitzer Arbeitssoziologen G. Günter Voß verbunden wird, der nicht in erster Linie die Makro-, Meso- oder Mikro-Ebene im Blick hat, sondern das arbeitende Subjekt.

»Die [...] eingenommene arbeits- und industriesoziologische Perspektive setzt nun dezidiert einen [...] *subjektorientierten* [Herv. i. Org. M.S.] Schwerpunkt und richtet ihren Blick auf die Betroffenen, auf ihr konkretes Handeln und Denken (auch mit Blick auf die Betroffenen) auf ihr konkretes Handeln und Denken (auch mit Blick auf die Sphären ihres Lebens außerhalb des Erwerbsbereichs und auf ihre individuelle Subjektivität) anstatt allein, wie im Fach dominant, auf Arbeit, Betrieb und Ökonomie. [...]

Genauer gesagt geht es um eine *Verbindung* der Frage nach den Arbeitenden mit den verschiedenen Ebenen *objektiver Strukturen und Bedingungen des Arbeitens* (vom Arbeitsprozess bis zur Gesellschaft und ihrer Geschichte), um das Thema ihrer konstitutiven Wechselwirkung oder ihrer wechselseitigen Konstitution.«²¹

Voß nimmt eine Perspektive ein, bei der ihn u.a. interessiert, wie die Strukturen der Arbeit und des Betriebes das Handeln und Denken des

21 In: Huchler, Norbert, Voß, Günter G. u. Weihrich, Margit, 2007, *Soziale Mechanismen im Betrieb*, München/Mering, S. 21.

Arbeitenden in seinem Arbeiten beeinflussen. Diese höchst relevante und interessante Frage wird in diesem Buch nur eine untergeordnete Rolle spielen. Die realen Bedingungen der Arbeit etwa in einem Internet-Start-up werden zwar kurz skizziert (etwa im Kapitel C), aber diese haben nur einen geringen Anteil an der Entstehung eines Mythos, der bestimmte Aussagen darüber trifft, wie gearbeitet werden kann. Die tatsächliche Arbeitsrealität in den Start-ups, die auch empirisch erfasst wurde, hat nur sehr wenig mit den mythischen Aussagen etwa über die *Produktionsfamilie* (siehe Kapitel D) zu tun. Der Mythos der New Economy ist ein Produkt, keine Erfindung, der Mythopoeten, der Geschichtenerzähler aus den Redaktionen, der Gründer und auch der Mitarbeiter, aber keine empirisch, sondern nur durch Diskursanalyse indirekt belegbare *Entgrenzung*. Sicher lassen sich Entgrenzungen auf der Ebene der Arbeitsrealität (in Raum und Zeit) messen und belegen, diese bilden auch ein Fundament dieser Untersuchung. Der Idealtypus des *Arbeitskraftunternehmers* von Voß und Ponkratzen, da als Instrument zur Beschreibung der Wirklichkeit im Hier und Jetzt der Selbstorganisation verhaftet, kann aber nicht die subjektverändernden, diskursiven Faktoren beschreiben, die von der Narration über ein Phänomen der Wirtschafts- und Arbeitswelt ausgehen. In der Analyse der Gründe für die Inflation der innerbetrieblichen Flexibilisierungsbemühungen folge ich Voß et al.:

»Entgrenzung« von Arbeit und Betrieb ist, so wollen wir zeigen, eine Strategie, mit der erreicht werden soll, dass bisher nicht (oder nur latent, unsystematisch und/oder wenig tiefgehend) genutzte Mechanismen *der sozialen Steuerung von Arbeitsvorgängen* [Herv.i. Org. M.S.] intensiver betrieblich eingesetzt werden können – zumindest jedoch geht es darum, solche Mechanismen mehr als bisher auszuprobieren und Möglichkeiten und Grenzen einer erweiterten Arbeits- und Betriebssteuerung auszuloten.«²²

Die Etablierung eines besonderen *New Economy Geistes* hatte die Funktion durch die Veränderung der Steuerungsmechanismen (u.a. von der Fremd- zur Selbststeuerung) die vorhandene Arbeitskraft anders und intensiver zu nutzen, bzw. vor allem die *immateriellen* Fähigkeiten zu aktivieren (mehr dazu im Kapitel B).

In diesem Buch steht aber nicht der Mitarbeiter, hier der New Economy, als autonomes, handelndes Subjekt im Vordergrund, sondern die große Erzählung, die dazu dient, ein Versprechen über die Zukunft des Informationszeitalters abzugeben und die Subjektivität des arbeitenden Menschen zu verändern. Eine makrosoziologische Sicht wird diesem

²² Ebenda, S. 15.

Phänomen ebenfalls nicht hinreichend gerecht, sondern kann nur Entwicklungslinien des modernen, flexiblen Kapitalismus nachzeichnen.

Der Blick auf das (arbeitende) Subjekt bleibt aber entscheidend und es ist nicht ausschließlich die Sicht auf die New Economy, sondern auch auf die Menschen, die in der heutigen ITK-Welt arbeiten und noch darüber hinaus auf alle, die *immaterielle* Arbeit leisten (siehe Kapitel B). Der Soziologe Ulrich Bröckling skizziert das *unternehmerische Selbst*, das keine empirisch beobachtbare Entität beschreibt,

»[...] sondern die Weise, in der Individuen als Personen adressiert werden, und zugleich die Richtung, in der sie verändert werden und sich verändern sollen. Es handelt sich um eine Realfiktion im Sinne von Hutter und Teubner: ein höchst wirkmächtiges Als-ob, das einen Prozess kontinuierlicher Modifikation in Gang setzt und in Gang hält, bewegt von dem Wunsch, kommunikativ anschlussfähig zu bleiben, und getrieben von der Angst, ohne diese Anpassungsleistung aus der sich über Marktmechanismen assoziierenden gesellschaftlichen Ordnung herauszufallen. Ein Subjekt im Gerundivum – nicht vorfindbar, sondern hervorzubringend.«²³

Das *Als-ob* des *unternehmerischen Selbst* beschreibt das arbeitende Individuum, das in und mit der New Economy angerufen wurde und wieder angerufen wird. Dieser Aspekt ist für diese Arbeit ganz zentral. Der Mythos der New Economy stellt ein Subjektivierungsregime, ein Bündel aus Selbst- und Fremdführungstechnologien, dar, welches darauf abzielt ein *unternehmerisches Selbst* anzurufen, indem zentrale Bedeutungen über das Arbeiten und die Arbeit durch öffentliche Diskurse verbreitet werden. Diese Anrufung des selbstverantwortlich Handelnden geschieht von Außen wie Innen, es ist eine bestimmte Art und Weise der Adressierung:

»In der Figur des unternehmerischen Selbst verdichten sich sowohl normatives Menschenbild wie eine Vielzahl gegenwärtiger Selbst- und Sozialtechnologien, deren gemeinsamen Fluchtpunkt die Ausrichtung der gesamten Lebensführung am Verhaltensmodell der Entrepreneurship bildet. [...]»

Ein unternehmerisches Selbst ist man nicht, man soll es werden. Und man kann es nur werden, weil man immer schon als solches angesprochen ist.«²⁴

Der Mitarbeiter der New Economy und noch weitaus stärker der Mitarbeiter eines heute tätigen ITK-Unternehmens ist sicher auch ein *Arbeitskraftunternehmer*, aber beide Modelle, das Gedankengebilde wie die

23 In: Bröckling (2007), S. 46f.

24 Ebenda.

empirische Realität, verraten mir zu wenig über die soziale und kulturelle Funktion der gesamten Wirtschaftseinheit, nicht nur der darin arbeitenden Menschen. Die New Economy wird an dieser Stelle nicht als ökonomisch-technologisches Phänomen analysiert, sondern als eine soziokulturelle Bedeutungsmacht, die als Ganzes, ausgestattet mit einem Namen, einer Bezeichnung, dazu in der Lage ist, unterschiedliche Diskurse zu bündeln, wie diese auch zu verändern.

So entsteht mithilfe eines umfassenden Mythenbegriffes eine kultursoziologische Arbeit und keine wirtschafts- oder arbeitssoziologische. Die für mich entscheidenden kulturellen und sozialen Veränderungen, die durch die New Economy verursacht wurden, etwa in der Subjektivität der Arbeitenden und in der Kultur des Arbeitens, lassen sich nicht in den Milliarden verbrannten US-Dollars und DM, nicht in fallenden Aktienkursen und auch nicht in geleisteten Arbeitsstunden messen. Die New Economy war sicher eine *neue Wirtschaft*, aber auch eine Neue (Pop-)Kultur, eine neue Ideologie des Marktes wie auch der Versuch ein neues (Arbeits-)Subjekt zu schaffen.

Diese Arbeit möchte den Beweis führen, dass die New Economy heute als Mythos gelesen werden kann, der einerseits als Bedeutungsträger und ideologischer Schein wirkt, hinter dem die tatsächliche (sofern dieses überhaupt gesagt werden kann) ökonomische Realität zurücktritt und langsam verblasst, sowie andererseits eine Gemeinschaft bildende und aktivierende Erzählung beschreibt, die der Transformation der Arbeitsgesellschaft wie auch der Veränderung des modernen, flexiblen Kapitalismus ein Versprechen liefert. Der Mythos der New Economy ermöglicht es, zentrale Begriffe des (Arbeits-)Lebens neu zu definieren und in öffentlichen Diskursen zu etablieren. So bedeutet die New Economy nicht nur eine ökonomische Übertreibung als Börsen- und Internet-Wirtschaft, die für kurze Zeit zu einer *ver-rückten* Ökonomie wurde, einer, die die Grenzen der Wirtschaft(lichkeit) zumindest scheinbar übertrat. Sie ist des Weiteren eine bestimmte Form von Kulturökonomie, eine, die das Spannungsverhältnis von Kultur und Wirtschaft in Bezug auf ökonomische Kriterien wie Effizienz und Gewinn transzendiert und als selbst ausgerufenen Revolution der Gründer auch eine Popkultur der Ökonomie ist. Die New Economy bedeutet auch eine neue Ideologie des Marktes, die mit dem Anspruch antritt, demokratischer als die Gesellschaft zu sein. Darüber hinaus dient sie als Subjektivierungsregime des flexiblen Mitarbeiters, der Arbeit immer auch mit Spaß und Gemeinschaft in Verbindung bringt, eine nicht erst durch die New Economy formulierte Anforderung und Anrufung, die längst auch in Wirtschaftsbereichen außerhalb der ITK-Welt zu finden ist. Alle diese Bedeutungen, diese Aussagen trifft der Mythos mit Absicht, mit einer ganz be-

stimmten Intention. Es gibt zahlreiche ökonomische, kulturelle und politische Interessen der unterschiedlichen Mythopoeten und Mythen erzähler, heute an einem Mythos New Economy zu *arbeiten*. Er trifft diese Aussagen nicht isoliert oder exklusiv, sondern bündelt unterschiedliche Diskurse zu einer einzigen Erzählung. Einer Erzählung, die auch die Funktion hat, komplexe Sachverhalte der Technologie, der Ökonomie und des Sozialen für die Alltagswelt erfahrbar und verstehbar zu machen. Die New Economy ist ein Transformationsriemen der Informationsgesellschaft, sie übersetzt, indem sie verkürzt, vereinfacht und verzerrt. Diese Transformationsdeformationen, die jede Übersetzung kennzeichnen, möchte ich sichtbar machen.

2. Was ist die *New Economy*?

Bevor wir uns ausführlich mit dem Phänomen der New Economy befassen werden, welches die Ökonomie und Kultur gleichermaßen berührte und veränderte, werde ich diesen für viele unklaren Begriff definieren. Es ist kein Zufall, dass dieser Begriff oft missverständlich und nicht einheitlich verwendet wird²⁵, haben wir es doch mit verschiedenen Abstraktionsebenen zu tun, die durch unterschiedliche ökonomische, mediale und kulturelle Kontexte entstanden sind. Es gibt mindestens drei Ebenen, auf denen uns der Begriff New Economy auch heute noch begegnet, auch wenn grundsätzlich konstatiert werden muss, dass er im Vergleich zu damals nur noch selten in öffentlichen Diskursen erscheint, und dann meist als Rückgriff auf den Hype der Jahrhundertwende oder im Zusammenhang mit einer postulierten *neuen* Entwicklungsstufe des Internets rund um das Web 2.0.²⁶ Die nachfolgende Lesart der New Economy als Mythos, als ideologische Deformation wie auch sinnstif-

25 *Obwohl die New Economy zurzeit in einer Vielfalt wissenschaftlicher und populärwissenschaftlicher Literatur analysiert wird, herrschen gegenwärtig offenbar noch keine gesicherten Erkenntnisse über den spezifischen Inhalt, der den Begriff der New Economy füllen soll.* In: Pauschert, Dirk, 2005, *New Economy? Die New Economy als neue Form der Industriewirtschaft!*, Hamburg, S. 11.

26 So bezeichnete Bernd M. Michael, Chef der Grey Global Group, einer der größten Werbekonzerne der Welt, das Web 2.0 [...] *als das zweit teuerste Missverständnis nach der New Economy, mit dem sich die Branche jemals beschäftigt habe – Second Life etwa sei eine absolute Minderheitenveranstaltung und für etliche Markenartikler ein Verlustgeschäft.* In: Heise online, 20.06.2007, siehe unter: <http://www.heise.de/newsticker/Grey-Global-Web-2-0-teuerstes-Missverstaendnis-seit-New-Economy-/meldung/91430>.

tende Erzählung, stellt keine weitere Ebene dar, sondern ist als eigener Analysezugang zu verstehen.

Die erste und weiteste Ebene, die *informationelle* Ebene der Wertschöpfung, beschreibt den Begriff der New Economy, wie er in den USA Mitte der 1990er Jahre aufkam und anfangs nicht nur, wie später in Europa, eine neue Generation von Internetfirmen beschrieb, sondern die Hoffnung auf eine grundsätzliche, epochale Veränderung der (US-amerikanischen) Wirtschaft, sogar der Wertschöpfung an sich. Ob diese Einschätzung richtig war und ob das Jobwunder und der Aufstieg der US-Wirtschaft in den 1990er Jahren allein durch die New Economy verursacht wurden, werde ich später noch erörtern. Die Begeisterung über das Internet und dessen vermeintlichen technischen, ökonomischen und kulturellen Möglichkeiten löste eine Euphorie aus, die es in der weltweiten Ökonomie seit den Goldenen 1920er Jahren der *Grand Prosperity*²⁷ und der industriellen Revolution nicht mehr gegeben hatte; selbst diese erschien einigen nicht mehr als die richtige Messlatte:

»I can say ›New Economy‹ with capital letters and without hesitation: Today's economy is in the throes of another epochal transformation, this time catalyzed by a 10-million-fold decrease in the cost of copying or storing or manipulating or transmitting or sharing or publishing coded information. The reality is that a change in the nature of how we develop the fundamental essence of economic ›know how‹ – code – that is already 1000 times greater than that which took mankind from Agrarian to Industrial simply has to lead to deep change.«²⁸

So sah es Steve Gibson, Executive Director des *Bionomics Institute*, Ende 1997. Er nahm Bezug auf eine Diskussion um immerwährenden wirtschaftlichen Fortschritt, die das Magazin *Wired* im Juli 1997 ausgelöst hatte. Unter dem Titel *the long boom – A History of the Future, 1980 – 2020*²⁹ hatten die Redakteure Peter Schwartz und Peter Leyden das Szenario eines langfristigen Aufwärtstrends entworfen, der mindestens 25 Jahre andauern sollte. Heute wissen wir, dass aus 25 nur fünf, sechs Jahre wurden, aber für die Hintergründe des Phänomens, das kurze Zeit später nach Europa kam, ist es wichtig, sich vor Augen zu führen, dass es zu dieser Zeit in den USA eine sehr große Begeisterung in Bezug auf die ökonomische und technologische Zukunft gab. Die

27 In der es ebenfalls die Fantasie eines immerwährenden Wirtschaftswachstums gab, einer *Eternal Prosperity*.

28 In: »Long Boom or Slow Bust«, The Feed Dialogue on the New Economy. *FEED Magazin*, Dezember 1997.

29 Siehe: Leyden, Peter u. Schwartz, Peter »the long boom – A History of the Future, 1980 – 2020«, in: *Wired*, Juli 1997.

Fantasie bezog sich nicht nur auf die Möglichkeit eines andauernden ökonomischen Wachstums, sondern auf ein neues Versprechen des Kapitalismus, der in den 1970ern (Ölkrise) und 1980ern (Massenarbeitslosigkeit) in eine Krise geraten war, eine Krise der Ökonomie wie der Legitimation. Nun sollte durch eine neue, nicht materielle Form der Wertschöpfung eine »neue« Wirtschaft entstehen. Eine, die der US-amerikanische Soziologe Manuel Castells *Informationsgesellschaft* nennt, da Informationen physische Güter als Ursprung der Wertschöpfung immer mehr ablösen und sich daraus ein neues, ökonomisches Paradigma ergebe:

»The first characteristic of the new paradigm is that information is its raw material. [...] It is informational because the productivity and competitiveness of units or agents in the economy fundamentally depend [...] on information.«³⁰

Dieses neue Paradigma, häufig als *New Growth* bezeichnet (mehr zum Wachstumsbegriff im Kapitel E), beschreibt sowohl eine wirtschaftliche Revolution als auch ein neues wirtschaftswissenschaftliches Paradigma. Während sich ersteres darauf bezieht, dass die US-amerikanische Wirtschaft in den 1990er Jahren herausragend gewachsen sein soll, so bezieht sich der zweite Anspruch auf eine neue Qualität des Wachstums, die sich von der bisherigen des Industriegesellschaft fundamental unterscheiden soll. Der Wirtschaftsnobelpreisträger Paul Krugman behauptete 1997:

»The New Economy doctrine, sometimes called the New Economy Paradigm, may be summarized as the view that [...] information technology have led to a surge in the productivity of U-S workers. This, in turn, has produced a sharp increase in the rate of growth the U.S. economy can achieve without running up against capacity limits. [...] This increase in the potential growth rate in turn is supposed why the United States has managed to drive unemployment to a 25 year-low without inflation.«³¹

Wie wir noch ausführlich sehen werden, lassen sich beide Ansprüche des New Economy Paradigmas, das geradezu einer *perpetual motion machine*³² gleichen sollte, nicht halten. Eine wirtschaftliche Revolution fand nicht statt und ein neues wirtschaftswissenschaftliches Paradigma

30 In: Castells, Manuel, 2001, *The Rise of the Network Society*, Malden, S. 61.

31 Zitiert in: Pauschert, a.a.O., S. 14.

32 In: Kindleberger, Charles P. u. Aliber, Robert Z., 2005, *Manias, Panics and Crashes A History of Financial Crises*, Hampshire/New York, S. 139.

war und ist nicht in Sicht. Der Volkswirt Dirk Pauschert äußert sich dazu eindeutig:

»Aus Sicht der beiden, in dieser Arbeit verwendeten Paradigmen ist das Postulat eines neuen wirtschaftswissenschaftlichen Paradigmas abzulehnen. [...] Auf wirtschaftswissenschaftlicher Ebene ist alles das alte.«³³

Der Begriff der New Economy wird in diesem ersteren Sinne mit der gesamten Informationsgesellschaft gleichgesetzt, auch wenn die Unternehmen der Informations- und Kommunikationstechnologien (ITK) hier eine Schlüsselstellung vor anderen *informationellen* Branchen wie etwa der Finanz- oder Medienwelt einnehmen.

Die zweite und mittlere Ebene der New Economy, die ITK-Ebene, beschreibt die neuen (und alten) Branchen, die als zentral und führend in der vernetzten Informationsökonomie gelten. In erster Linie also die Unternehmen der Informationstechnologie, im weitesten Sinne alle Computer-, Internet-, Software- und alle mit ihnen verbundenen Dienstleistungsunternehmen. Die IT-Welt wird von der ebenfalls dynamisch wachsenden und ökonomisch sogar bedeutsameren der Telekommunikation³⁴ oft nicht mehr getrennt. In der englischsprachigen Welt ist das

³³ Ebenda, S. 289.

³⁴ Bezogen auf die ökonomischen Grunddaten wie Umsatz oder Gewinn spielen die großen, etablierten Unternehmen der Telekommunikation eine weitaus größere Rolle als die neuen (und alten) der Informationstechnologien, wobei eine Trennung zwischen beiden Bereichen historisch noch nachzuvollziehen ist, technologisch aber nicht (siehe die Einleitung des Kapitels B), vergegenwärtigt man sich etwa die Entwicklung von *Apple*, dem Computerunternehmen, das seine Zukunft im Bereich der mobilen Kommunikation (iPhone, iPod) sieht und 2007 folgerichtig den Zusatz *Computers* aus seinem Namen strich. Das umsatzstärkste Unternehmen der ITK-Welt war 2007 der US-amerikanische Telekommunikationskonzern *AT&T* mit knapp 119 Mrd. US-US-Dollar auf Platz 29 (laut Liste der 500 größten Unternehmen der Welt des Fortune Magazine (Fortune 500), siehe unter: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2008/>) und das britische Mobilfunkunternehmen *Vodafone* auf Platz 16, bezogen auf den Gewinn. Beim Börsenwert ergibt sich (ganz im Sinne der New Economy) ein anderes Bild, hier ist der Software-Konzern *Microsoft* mit fast 244 Mrd. US-Dollar Marktkapitalisierung, das viert-wertvollste Unternehmen der Welt, das wertvollste der Telekommunikation, *China Mobile*, folgt auf Platz 9. *Google* als größtes *echtes* New Economy-Unternehmen mit 77 Mrd. US-US-Dollar, folgt auf Platz 64, sein Umsatz (16,5 Mrd. US-US-Dollar) ist zehnmal kleiner als der von *AT&T* und 23-mal kleiner als der vom umsatzstärksten Unternehmen der Welt, dem Einzelhändler *Wal-Mart* mit fast 379 Mrd. US-US-Dollar (Liste der Marktkapitalisierung der 500 größten Unternehmen der Welt (FT 500) 2007 der Financial Times, siehe unter: <http://www.ft.com.>).

Kürzel *ICT* (*Information and Communications Technology*) noch weit-
 aus geläufiger als das in Deutschland immer noch selten verwendete *ITK*
 oder *IT+K*. Außerdem nicht zu vergessen ist die Biotechnologie, als
 Biotech zu Zeiten der New Economy in aller Munde. Auf dieser middle-
 ren Ebene schließt der Begriff der New Economy nicht nur die Start-ups
 und großen Internet-Aufsteiger der 1990er Jahre wie *Google*, *Amazon*,
AOL, *Ebay* oder *Yahoo* mit ein, sondern auch die IT-Größen der 1970er
 und 1980er Jahre wie *Apple*, *Microsoft*, *Oracle*, *Compaq*, *Dell*, *Cisco*
 oder auch *SAP*, die die technologischen Grundlagen für spätere Ent-
 wicklungen lieferten. Die Biotechnologie bildet eine Ausnahme, denn
 hier kann nur eingeschränkt von informationeller Produktion gesprochen
 werden. Die jungen Biotech-Unternehmen verkörpern aber ebenso wie
 Firmen der Nanotechnologie eine besonders moderne Industrie, der im
 21. Jahrhundert eine strategische Bedeutung zugeschrieben wird. In die-
 ser mittleren Definition von New Economy fehlen die informationellen
 Branchen der klassischen Medienproduktion (TV, Radio, Print) und der
 Finanzwelt, auch wenn am Beispiel von Medienunternehmen wie etwa
 dem Spiegel-Verlag, der über ein traditionsreiches Print-Magazin (*Der*
Spiegel) sowie über ein erfolgreiches Online-Portal (*Spiegel online*) ver-
 fügt, leicht zu erkennen ist, dass diese Trennung äußerst willkürlich ist.

Die dritte und engere Ebene, die Start-up-Ebene, ist die, die am stärksten
 Assoziationen hervorruft, wenn der Begriff New Economy fällt. Sie
 umfasst die kleineren und mittleren Internet-Start-ups, die so genannten
Dotcoms. Diese Unternehmen bildeten 1999 und 2000 den Kern des
 Medienhypes um das Internet und die explodierenden Aktienkurse. Un-
 ternehmen wie *Pixelpark*, *Intershop*, *EM.TV*, *Freenet*, *GMX* und *Web.de*
 waren hierzulande die bekanntesten, international waren es, wie schon
 erwähnt, *Amazon*, *Ebay*, *AOL* und *Yahoo*. Auch diese Grenzziehung ist
 willkürlich, *Intershop* war und ist ein Softwareunternehmen und *EM.TV*,
 im Jahre 2000 im Blickpunkt des Interesses, ist ein schon 1989 ge-
 gründeter Filmrechtehändler, der mit dem Internet nicht viel zu tun
 hatte, ebenso wie deren Chef Thomas Haffa nichts mit den jungen Grün-
 dern kleinerer Start-ups. Außerdem waren auch materiell produzierende
 Biotech-Unternehmen wie *Quiagen* mit dabei; die Zugehörigkeit zur
 New Economy wurde eher über die Medienaufmerksamkeit und die Fi-
 nanzierung definiert und nicht über das Businessmodell. Manuel
 Castells gebraucht den Begriff New Economy nur sehr selten und sieht
 sie neben der Finanzwelt als Teil einer *Neuen Wirtschaftsform*³⁵. Er teilt
 die Internet-Branche, die sowohl die zweite als auch vor allem die dritte

35 Siehe: Castells, a.a.O., S. 160ff.

hier skizzierte Ebene betrifft, in vier Schichten ein, die in Kapitel B beschrieben werden.

Trotz sicher immer noch bestehender Unschärfen ist es wichtig, sich diese grobe Definition vor Augen zu halten, wenn anschließend von der New Economy gesprochen wird. An dieser Stelle geht es darum, zu verdeutlichen, dass die Prinzipien des Arbeitens (und Lebens), die vor allem in der engeren Ebene der Start-ups 1999 und 2000 erprobt wurden, schrittweise zu Anforderungen an alle ITK-Unternehmen und »informationellen« Branchen geworden sind und immer noch werden sowie darüber hinaus für alle Formen von Arbeit, bei der überwiegend oder anteilig *immaterielle* Arbeit geleistet wird. Dass viele kleine Start-ups, die die Krise 2000 und 2001 überstanden und sich weiter entwickelt haben, wie etwa *Freenet* oder *Jamba*, heute ein Teil der ITK-Welt sind, ist selbstverständlich. Am Ende des Kapitels C wird es noch kurz um die neuen Internet-Firmen rund um das Schlagwort Web 2.0 gehen. Ohne vorzugreifen kann konstatiert werden, dass es sehr wohl große Parallelen, aber auch Unterschiede, zur alten New Economy gibt, sodass nicht von einer simplen Wiederauflage gesprochen werden kann, sehr wohl aber von einer Art *neuen* New Economy.