

Das Geschäftsmodell mancher Technologiekonzerne zielt nicht auf offene Märkte, sondern auf organisierte Abhängigkeit. Risiko-Kapital finanziert nicht Vielfalt, sondern Vorherrschaft. Netzwerkeffekte schaffen nicht mehr Wettbewerb, sondern versperren den Ausweg. Manche Plattformen vermitteln nicht neutral zwischen Angebot und Nachfrage, sondern verwandeln den Zugang zu Kunden, Öffentlichkeit, Arbeit und Wissen in private Befehlsgewalt. Das ist gefährlich für die Demokratie. Von **Detlef Koch**.

*Dieser Beitrag ist auch als Audio-Podcast verfügbar.*

[https://www.nachdenkseiten.de/upload/podcast/260412\\_Technofeudalismus\\_das\\_Geschaeftsmodell\\_der\\_Macht\\_Monopol\\_Risiko\\_Kapital\\_und\\_Plattformoekonomie\\_Serie\\_Teil\\_2\\_NDS.mp3](https://www.nachdenkseiten.de/upload/podcast/260412_Technofeudalismus_das_Geschaeftsmodell_der_Macht_Monopol_Risiko_Kapital_und_Plattformoekonomie_Serie_Teil_2_NDS.mp3)

Podcast: [Play in new window](#) | [Download](#)

Den ersten Teil der Serie finden Sie [unter diesem Link](#).

## I. Monopol ist kein Ausrutscher, sondern Programm

In der klassischen Wirtschaftstheorie gilt das Monopol als Ausnahme. Wettbewerb soll Konzentration verhindern, Innovation fördern. Im Silicon Valley hat sich das umgekehrt. Der Technologie-Unternehmer Peter Thiel formulierte:

*„Wettbewerb ist für Verlierer.“*

Erfolgreiche Technologieunternehmen streben, so Thiels These, nicht Wettbewerb, sondern Monopol an. Wer digitale Infrastruktur kontrolliert, definiert Märkte, setzt Regeln und steuert den Zugang.

Monopolkommission und WIK-Studie beschreiben digitale Plattformen als Gatekeeper („Torwächter“); die Monopolkommission nennt direkte und indirekte Netzwerkeffekte sowie Skalenvorteile als Treiber der Konzentration[1]. Der offene Markt bleibt Rhetorik, während Geschäftsmodelle auf dominante Plattformen zielen, die ganze Ökosysteme organisieren[2]. Der Unterausschuss des US-Repräsentantenhauses bezeichnete Amazon als größten Online-Marktplatz der USA, auf den rund 70 Prozent aller Online-Marktplatzverkäufe entfallen.[3]

Nancy Fraser weist darauf hin, dass solche Konzentration nicht nur ein ökonomisches, sondern ein Herrschaftsproblem ist. Wirtschaftliche Macht entscheidet, wer Zugang zu Ressourcen hat und wer ausgeschlossen wird. In digitalen Ökonomien betrifft das nicht nur Produktionsmittel, sondern Kommunikationsräume, Informationsflüsse und Infrastruktur. Plattformunternehmen organisieren Handel, Mobilität, Medien und Arbeitsvermittlung.

Fraser beschreibt diese Dynamik „als Teil eines umfassenderen Strukturproblems moderner Ökonomien, als eine Gesellschaftsform, die es einer offiziell definierten Wirtschaft erlaubt, monetären Wert für Investoren und Eigentümer anzuhäufen, während sie den nicht-ökonomisch erworbenen Reichtum aller anderen verschlingt. Indem diese Gesellschaft diesen Reichtum den Konzernen auf dem Silbertablett serviert, lädt sie diese ein, sich an unseren kreativen Fähigkeiten und der Erde, die uns ernährt, zu laben – ohne die Verpflichtung, das Verbrauchte zu ersetzen oder die Schäden zu beheben.“[\[4\]](#)

Eine entscheidende Rolle spielt das Finanzierungsmodell des Silicon Valley. Venture Capital („Risiko-Kapital“) wird als Motor von Innovation dargestellt, fungiert hier aber als Selektionsmaschine. In Plattformmärkten finanziert Risiko-Kapital meist nicht viele Konkurrenten, sondern rasche Skalierung und spätere Dominanz. Investoren akzeptieren oft jahrelange Verluste, solange die Aussicht auf eine monopolartige Position besteht. Uber und Amazon operierten lange mit Verlusten und bauten zugleich Marktanteile aus. Venture Capital fördert damit weniger Wettbewerb als einen ökonomischen Ausscheidungsprozess, an dessen Ende wenige Plattformen übrig bleiben.

## II. Plattformen sind keine normalen Unternehmen

Nick Srnicek beschreibt Plattformunternehmen als ökonomische und politische Infrastruktur, die durch Datensammlung und Kontrolle digitaler Märkte neue Machtstrukturen schafft. Er schreibt, sie präsentierten sich oft als leere Räume für Interaktionen, verkörperten aber „in Wirklichkeit eine eigene Politik“.[\[5\]](#)

Wer diese Infrastruktur kontrolliert, kontrolliert den Zugang zum Markt. Plattformbetreiber entscheiden, welche Anbieter sichtbar werden, welche Gebühren erhoben werden und wer teilnehmen darf. Im mobilen Ökosystem ist das greifbar: Der primäre Zugang zu Apps führt über Apple App Store und Google Play Store. Zugleich kontrollieren die Gatekeeper („Torwächter“) die Anwendungsprogrammierschnittstellen, sogenannte Application Programming

Interfaces (APIs). Sie führen Review- und Genehmigungsverfahren durch und verschaffen gelisteten Apps über Kategorien, Rankings und Suchfunktionen Vorteile bei der Auffindbarkeit. Märkte verwandeln sich so in digitale Privaträume – mit Plattformkonzernen als Torwächtern einer Infrastruktur, ohne die Teilhabe kaum noch möglich ist.

Ein Entwickler veröffentlicht eine Smartphone-App. Jede Installation läuft über den App Store. Nach der WIK-Studie ist dieser Store der Hauptzugangsweg zu Anwendungen; zugleich bleiben Entwickler auf Betriebssystem-Funktionen und APIs angewiesen. Jede Zahlung läuft über das Bezahlssystem des Gatekeepers; ein Teil des Umsatzes – oft bis zu 30 Prozent – geht automatisch an die Plattform. Die WIK-Studie[6] weist für große App-Stores Standardprovisionen von 30 Prozent aus; Ausnahmen liegen vor allem bei 15 Prozent für bestimmte Abonnementmodelle oder kleinere Entwickler.

Ohne diesen Marktplatz gäbe es keinen Zugang zu den Nutzern; zudem erhöhen Listung, Ranking, Suche und das Vertrauen in die primären Stores die Auffindbarkeit gegenüber „Sideloading“ oder alternativen Stores deutlich. Der Entwickler betreibt sein Geschäft also auf einer Infrastruktur, deren Regeln ein privates Unternehmen festlegt.

Diese Struktur wird durch Netzwerkeffekte verstärkt. In digitalen Plattformmärkten steigt der Wert eines Dienstes mit der Zahl seiner Nutzer. Je mehr Händler auf Amazon verkaufen, desto attraktiver wird die Plattform; je mehr Fahrer Uber nutzen, desto schneller finden Fahrgäste ein Fahrzeug. Die Monopolkommission nennt direkte und indirekte Netzwerkeffekte sowie Skalenvorteile als zentrale Treiber solcher Konzentration. Neue Wettbewerber haben es schwer, Nutzer zum Wechsel zu bewegen, solange sich die Mehrheit im dominierenden Netzwerk befindet. Märkte neigen dadurch zur Schließung; Wechselkosten und Lock-in-Effekte verstärken dies.

Das Silicon Valley ist dabei nicht nur ein geografischer Ort, sondern ein dichtes institutionelles Netzwerk. Venture-Capital-Fonds, Technologieunternehmen, Universitäten und politische Institutionen sind eng verbunden. Investoren sichern sich Einfluss auf Unternehmensstrategien, Gründer behalten durch spezielle Aktienstrukturen langfristige Kontrolle. Unternehmen wie Meta oder Google werden bis heute von ihren Gründern dominiert. Es entstehen Abhängigkeiten zwischen Plattformen, Cloud-Infrastruktur, Datenzentren und Software-Ökosystemen. Der Erfolg einzelner Unternehmen ist daher Teil eines Netzwerks aus Kapital, Technologie und politischer Rahmensetzung, das bestimmte Geschäftsmodelle begünstigt.

### III. Aus Innovation wird Abschöpfung

Mit dieser Entwicklung verändert sich die Logik wirtschaftlicher Wertschöpfung. Der französische Ökonom Cédric Durand argumentiert, dass Plattformunternehmen Einnahmen durch Kontrolle von Zugängen generieren. Unternehmen zahlen nicht nur für Dienstleistungen, sondern für Teilnahme an einem von der Plattform organisierten Markt. Händler auf Amazon zahlen Verkaufsprovisionen, Entwickler Gebühren im Apple-App-Store, Fahrer einen Teil ihrer Einnahmen an Uber.

Im Hearing des US-Repräsentantenhauses wurde angegeben, dass Amazons Verkäufergebühren 2019 fast 60 Milliarden US-Dollar einbrachten, nachdem der durchschnittliche Gebührenanteil binnen fünf Jahren von 19 Prozent auf die eingangs erwähnte Standardprovision von 30 Prozent gestiegen war. Durand beschreibt das als Verschiebung hin zu grundherrenartigen Einnahmen, als „die Entfaltung räuberischer Beziehungen durch eine wachsende Diskrepanz zwischen Wertschöpfung und Aneignung [...]“[\[7\]](#) Der Vorteil liegt nicht allein in Innovation, sondern in der Kontrolle über die Schnittstellen wirtschaftlicher Aktivität.

Ein Händler verkauft Küchenprodukte über den Amazon Marketplace. Mit der Zeit steigen Gebühren für Versand, Lagerung und Werbung. Gleichzeitig erscheint ein ähnliches Produkt unter einer Eigenmarke der Plattform im Suchranking.

Die Monopolkommission benennt diese Konstellation als typisches Risiko vertikaler Integration: Plattformbetreiber können Transaktionen Dritter beobachten, nachgefragte Produkte identifizieren, in den eigenen Handelsbestand übernehmen und eigene Angebote in der Produktsuche prominenter darstellen. Der Händler bleibt trotzdem auf Amazon.

Im selben Hearing berichtete der Unterausschuss von 2,2 Millionen aktiven Amazon-Verkäufern; rund 37 Prozent von ihnen seien auf Amazon als alleinige Einkommensquelle angewiesen, und Händler beschrieben die Plattform als „the only show in town“. Die Plattform ist damit zugleich Marktplatz, Regulierer und Wettbewerber; in der Anhörung wurde zudem festgehalten, dass Amazon dieselben Drittanbieter intern als „internal competitors“ bezeichnete.[\[8\]](#)

Yanis Varoufakis hat diese Entwicklung mit einer historischen Analogie beschrieben. Plattformen funktionieren zunehmend wie zentralisierte Zugangsordnungen. Unternehmen und Nutzer bewegen sich innerhalb digitaler Räume, die von Plattformbetreibern als Lehnsherren kontrolliert werden. Sie bestimmen Gebühren,

Sichtbarkeit und Regeln. Dass Gatekeeper bei App-Stores APIs, Review-Verfahren, Vertriebswege und Auffindbarkeit kontrollieren und Handelsplattformen die eigene Angebote bevorzugen oder zusätzliche Leistungen bündeln können, ist in der WIK-Studie ausdrücklich beschrieben. Varoufakis spricht von „cloud rent“ – einer digitalen Grundpacht aus der Kontrolle über Cloud-Infrastruktur und Plattformmärkte. Die Analogie zum Feudalismus ist bewusst gewählt und verweist auf eine reale Verschiebung wirtschaftlicher Macht gleichsam vom „Leibeigenen“ zum Lehnsherren.

Evgeny Morozov betont, dass diese Entwicklung kein naturwüchsiger Prozess ist. Die Dominanz großer Technologieplattformen ist auch Ergebnis politischer Entscheidungen. Staatliche Forschungsgelder, militärische Innovationsprogramme und eine lange Zeit schwacher Wettbewerbspolitik haben das Wachstum der digitalen Ökonomie ermöglicht; zugleich wurden Plattformmärkte über Jahre hinweg nur begrenzt reguliert. Morozov formuliert deshalb:

*„Ich behaupte nicht, dass Technofeudalismus unvermeidlich ist. [...] Dies ist [...] keine Notwendigkeit, sondern das Ergebnis politischer Entscheidungen, die heute getroffen wurden.“*

Die heutige Struktur der Plattformökonomie ist somit nicht nur technologisch entstanden, sondern auch politisch gewollt.

#### IV. **Warum das bereits eine Demokratiefrage ist**

Aus demokratietheoretischer Perspektive stellt sich die Frage, welche Folgen es hat, wenn zentrale Infrastrukturen von Kommunikation, Arbeit und Information in wenigen privaten Händen liegen. Nancy Fraser argumentiert, dass demokratische Gesellschaften auf eine gewisse Streuung wirtschaftlicher Macht angewiesen sind. Wenn Kommunikations-, Informations- oder Handelsinfrastrukturen von wenigen Plattformen kontrolliert werden, verschiebt sich das Gleichgewicht zwischen öffentlicher Kontrolle und privater Entscheidungsmacht.

Diese Macht materialisiert sich zunehmend in neuen technologischen Ressourcen, jetzt in Form von KI-Anwendungen. Kate Crawford weist darauf hin, dass künstliche Intelligenz nicht nur aus Algorithmen besteht, sondern auch Infrastruktur, Industrie und Form der Machtausübung ist. Tatsächlich ist die Entwicklung großer KI-Systeme von wenigen Konzernen dominiert, die über Daten, Rechenkapazitäten und Cloud-

Infrastrukturen verfügen.

## V. Ein Schlusskommentar

Spätestens hier endet die harmlose Erzählung von Innovation, Komfort und digitalem Fortschritt, denn das Geschäftsmodell der Macht-„Eliten“ zielt nicht auf offene Märkte, sondern auf organisierte Abhängigkeit. Venture Capital finanziert nicht Vielfalt, sondern Vorherrschaft. Netzwerkeffekte schaffen nicht mehr Wettbewerb, sondern versperren den Ausweg.

Die Monopolkommission beschreibt, wie direkte und indirekte Netzwerkeffekte, Skalenvorteile, Wechselkosten und Lock-in-Effekte Markteintritt und Anbieterwechsel erschweren können. Plattformen vermitteln nicht neutral zwischen Angebot und Nachfrage, sondern verwandeln den Zugang zu Kunden, Öffentlichkeit, Arbeit und Wissen in private Befehlsgewalt. Wer die Infrastruktur besitzt, setzt die Regeln – und kassiert dafür fortlaufend Tribut.

Das ist nicht nur ökonomisch problematisch, es ist demokratisch höchst gefährlich. Denn eine Gesellschaft verliert ihre Selbstregierung nicht erst dann, wenn Parlamente entmachtet oder Wahlen abgeschafft werden. Die Anhörung des US-Repräsentantenhauses spricht von „critical arteries of commerce and communications“ und von einer Infrastruktur, von der unabhängige Händler, Entwickler und Produzenten beim Zugang zu Märkten und Nutzern abhängig werden. Die Gesellschaft verliert ihre Souveränität schon dann, wenn zentrale Bedingungen sozialer Teilhabe – Sichtbarkeit, Reichweite, Auffindbarkeit, Zahlungswege, Arbeitszugänge, Datenströme und technische Standards – von einer kleinen, kaum kontrollierten Eigentümer- und Investorenschicht bestimmt werden.

Dann verschiebt sich Macht aus dem öffentlichen Raum in private Systeme, deren Regeln niemand gewählt hat und deren Logik niemand öffentlich rechtfertigen muss.

Gerade darin liegt der feudalisierende Zug dieser Entwicklung. Nicht, weil die Gegenwart einfach ins Mittelalter zurückfiel, sondern weil sich erneut Herrschaftsverhältnisse aus Abhängigkeit, Zugangskontrolle und rentenartiger Abschöpfung verdichten. Der Nutzer bleibt scheinbar frei, der Händler formal selbstständig, der Entwickler nominell unternehmerisch, der Fahrer juristisch autonom – und doch hängen sie alle an Infrastrukturen, die sie nicht besitzen, nicht verstehen und nicht demokratisch kontrollieren. Die Bequemlichkeit der Plattformoberfläche verdeckt eine politische Realität: Aus Vermittlung wird

Herrschaft, aus Marktposition wird soziale Disziplinierung, aus technischer Überlegenheit wird oligarchische Macht.

Eines lässt sich schon jetzt sagen: Wo wenige Konzerne die digitalen Lebensadern von Wirtschaft, Kommunikation und Wissen kontrollieren, entsteht keine modernisierte Freiheit, sondern eine neue Form privatisierter Lehensherrschaft.

Die Logik der Plattformökonomie endet jedoch nicht im Markt. Was als Geschäftsmodell der Macht durch Kontrolle über Zugänge, Daten und Infrastrukturen beginnt, setzt sich im nächsten Schritt im Staat fort. Die gleichen Mechanismen, die Märkte organisieren, beginnen nun, Verwaltung, Sicherheit und gesellschaftliche Ordnung selbst zu strukturieren. Davon aber mehr im dritten Teil der Serie.

Titelbild: Shutterstock AI Generator

### **Mehr zum Thema:**

[„Technofeudalismus“ – das Weltbild: Freiheit, Mensch und Macht \(Serie, Teil 1\)](#)

---

[«1] [Monopolkommission](#), Sondergutachten 68, S. 31-40; WIK

[«2] [Zugangsentgelte](#) in softwarebasierten Terminierungsmonopolen, S. IV-V

[«3] [US House Judiciary Committee](#), Online Platforms and Market Power, Part 6, S. 2

[«4] [Cannibal Capitalism](#) – How Our System Is Devouring Democracy, Care, and the Planet

[«5] [Srnicek, N. \(2017\)](#): Platform Capitalism. Cambridge: Polity Press.

[«6] [WIK](#), Zugangsentgelte in softwarebasierten Terminierungsmonopolen

[«7] [Durand, Cédric](#) – How\_Silicon\_Valley\_Unleashed\_Techno-feudalism: The unfolding of predatory relations through a growing disjunction

[«8] [US House Judiciary Committee](#), Online Platforms and Market Power, Part 6, S. 115-116