

Stephan Eissler

**Eine Kritik der Institution des so genannten
„geistigen Eigentums“ im digitalen Zeitalter
aus Perspektive liberaler Theorien**

Tübingen, Frühjahr 2004

Inhaltsverzeichnis

PROLOG	3
1. ZU DEN EIGENTUMSBEGRIFFEN IN DIESER ARBEIT	5
1.1 DAS SO GENANNTTE „GEISTIGE EIGENTUM“	5
1.2 DAS „KLASSISCHE“ EIGENTUM: KNAPPE GÜTER	6
2. „KLASSISCHE ARGUMENTATIONSLINIEN ZUR LEGITIMATION VON EIGENTUM	7
2.1 NORMATIVE RECHTFERTIGUNG: EIGENTUM ALS „ANTHROPOLOGISCHE GRUNDKONSTANTE“ BZW. „MENSCHENRECHT“	7
2.2 ÖKONOMISCHE RECHTFERTIGUNG: EIGENTUM ALS GRUNDLAGE FÜR WACHSTUM UND WOHLSTAND	9
3. KRITIK AN DER RECHTFERTIGUNG SO GENANNTEN „GEISTIGEN EIGENTUMS“	13
3.1 KRITIK AN DER NORMATIVEN RECHTFERTIGUNG SO GENANNTEN „GEISTIGEN EIGENTUMS“ DURCH LOCKES „EIGENTUMS“THEORIE	13
3.1.1 <i>Einwände aus der Symboltheorie und Innovationsforschung</i>	13
3.1.2 <i>Einwände aus Heinsohn/Steigers Theorie des Geldes</i>	16
3.1.3 <i>Fazit und Ausblick</i> 17	
3.2 KRITIK AN DER ÖKONOMISCHEN RECHTFERTIGUNG VON SO GENANNTEM „GEISTIGEM EIGENTUM“ DURCH DIE NEUE INSTITUTIONENÖKONOMIK AM BEISPIEL DES URHEBERRECHTS.....	19
3.2.1 <i>Die Rolle der Knappheit von Gütern für wirtschaftliche Effizienz und Effektivität</i>	19
3.2.2 <i>Güter und Ressourcen</i>	20
3.2.3 <i>Die Allokation von Wissen als Wohlstandslimitierendes Problem</i>	21
<i>Zum Problem einer optimalen Allokation von Wissen</i>	22
<i>[Urheberrecht]</i>	25
<i>[Perspektive (Ia)] „Allokation von Aufmerksamkeit“ und die moderne Unterhaltungs- industrie</i> 25	
<i>[Perspektive (Ib)] Der „Wettbewerb unterschiedlicher Informationen um Aufmerksamkeit“ und das Urheberrecht</i>	29
<i>[Perspektive (II)]: Ineffizienz und Ineffektivität des Marktes bei der Allokation von künstlich verknappten digitalen Informationsprodukten</i>	32
<i>[Patentrecht]</i>	37
<i>[Perspektive (III)]: „The Tragedy of the anticommons“ als Problem einer effektiven und effizienten Allokation von Wissen</i>	37
3.2.4 <i>Die Produktion von explizitem Wissen und das Problem der Motivation</i>	39
3.2.5 <i>Das Problem der Durchsetzung des Schutzes so genannten „geistigen Eigentums“</i>	42
3.2.6 <i>Fazit</i>	46
4. ANHANG	46
(I) <i>Wissen – das rekursive Verhältnis von knowing what ⇔ knowing how</i>	46
(II) <i>Symbol/symbolische Form ⇔ Information ⇔ Wissen</i>	47
LITERATUR	49

„Das Recht des geistigen Eigentums war über viele Jahrzehnte Domäne weniger spezialisierter Juristen oder Patentanwälte mit klar definierten Interessenpositionen auf Seiten von Politik und Industrie. Die je gewünschte Lösung konnte unter Ausschluss der Öffentlichkeit ausgehandelt werden. Man kannte sich. Inzwischen ist ein Bewusstsein dafür entstanden, dass dieses scheinbar esoterische Rechtsgebiet das Herzstück der künftigen Informationsgesellschaft verwaltet. Das Gebiet ist also so wichtig für das künftige Gedeihen unserer Gesellschaften, ist so wichtig für die sich gerade entwickelnde Wertordnung dieser Wissensgesellschaft, dass man auf breiter Basis und eben nicht nur unter den wenigen Experten um Konsens ringen muss.“
(Luterbeck 2001:41)

Prolog

Wissen und Informationen werden als „Produktionsfaktoren“ immer wichtiger für Prozesse wirtschaftlicher Wertschöpfung. Warum dies so ist soll nicht Gegenstand dieser Arbeit sein. Eine wichtige Folge dieser Entwicklung ist jedoch ein sich zuspitzender Interessenkonflikt um die rechtliche und technische Ermöglichung/Durchsetzung der Kontrolle des Zugangs zu Wissen sowie der Nutzung von Wissen und Informationen¹.

[Fragestellung] Im Kern geht es bei diesem Konflikt um die Frage, ob Marken, Erfindungen sowie geistige Schöpfungen (im weiteren abgekürzt als MEGSCH)² eigentumsfähig sind. Oder anders gefragt: Ist auf der Grundlage liberaler Argumentationen, die den Legitimationsanspruch³ der „Institution Eigentum“ begründen, die gegenwärtig bereits praktizierte Ausweitung der „Institution Eigentum“ über „materielle Güter“ hinaus auf MEGSCH zulässig?

Um dieser Frage nachgehen zu können soll im **ersten Kapitel** zunächst geklärt werden, was mit dem Begriff des „klassischen“ Eigentums (an knappen Gütern) im Unterschied zum so genannten „geistigen Eigentum“ gemeint ist.

Mit Berger/Luckmann (1980) wird in dieser Arbeit davon ausgegangen, dass Institutionen – so auch die „Institution Eigentum“ – immer Legitimationsbedürftig sind⁴. Im **zweiten Kapitel**

¹ „Intellektuelles Eigentum, geistiges Kapital und Ideen [sind] die neuen Objekte der Begierde. Die große Schlacht des 21. Jahrhunderts wird um das elektronische Spektrum und um den Gen-Pool geschlagen“ (Rifkin;2001:54). Der Grund hierfür lässt sich im wesentlichen in zwei Punkten zusammenfassen:
(1) *Neues Wissen* in Form von Entdeckungen und Erfindungen sowie das Wissen um deren wirtschaftliche Nutzungs- bzw. Anwendungsmöglichkeit, stellen ein immer bedeutenderer Faktor wirtschaftlicher Wertschöpfung dar (vgl. Eissler 2003: Kap. 1);
(2) in der Kultur- bzw. Unterhaltungsindustrie stehen einer wachsenden Nachfrage dramatisch sinkende Grenzkosten (ermöglicht durch die Digitalisierung der Unterhaltungsprodukte) gegenüber – die Realisierung der potentiell möglichen (!) Gewinnspannen setzt jedoch die Kontrolle des Zugangs zu- und der Nutzung von digitalisierten Informationsprodukte voraus.

² Im Weiteren sollen **Marken**, **Erfindungen**, sowie geistige **Schöpfungen** mit **MEGSCH** abgekürzt werden.

³ Legitimationsanspruch im Sinne Habermas (1973) verstanden als verallgemeinerungsfähiges Interesse

⁴ Dazu zusammenfassend Deutschmann (2003:292): „Das Handeln gemäß den institutionalisierten Normen muss immer neu erklärt und begründet werden, und dazu müssen die Institutionen in einem Horizont von symbolischen Sinnwelten und kosmologischen Weltdeutungen verortet werden.“ Wenn also im Weiteren von **Legitimation** die Rede ist, dann ist im Sinne des soziologischen Institutionalismus Berger/Luckmanns gemeint: „Legitimation `erklärt` die institutionelle Ordnung dadurch, dass sie ihrem objektivierten Sinn

werden die zwei klassischen liberalen Argumentationslinien (eine normative und eine ökonomische) nachgezeichnet, die zur Rechtfertigung der `Institution Eigentum´ als einer der zentralen Grundpfeiler der kapitalistischen Gesellschaftsordnung allgemein bemüht werden. Im **dritten Kapitel** soll dann der Frage nachgegangen werden, ob die Übertragung dieser heute weitgehend anerkannten liberalen Argumentationen zur Rechtfertigung von „klassischem“ Eigentum (an knappen Gütern) auf den Bereich der MEgSCH (als so genannten „geistigen Eigentum“) überhaupt sinnvoll und plausibel ist.⁵

[These]

Dabei soll gezeigt werden, dass sowohl aus der normativen wie auch aus der ökonomischen Argumentation zur Rechtfertigung `klassischen Eigentums´ (an knappen Gütern) eine Ausweitung der `Institution Eigentum´ auf MEgSCH nicht hergeleitet werden kann – vielmehr legen beide Argumentationen nahe, dass aufgrund der qualitativen Unterschiede zwischen knappen und nicht knappen Gütern so genanntes „geistiges Eigentum“ normativ nicht begründbar sowie ökonomisch ineffektiv und ineffizient ist.

Darüber hinaus wird bereits in Ansätzen deutlich werden, dass sich im digitalen Zeitalter nicht nur das symbiotische Verhältnis von (geistigem) Eigentum und liberaler bürgerlicher Theorie aufzulösen scheint, sondern sich beides vielmehr in unversöhnlichem Antagonismus gegenübersteht: Vieles deutet darauf hin, dass Grundwerte liberaler bürgerlicher Gesellschaften gerade durch eine erfolgreiche Durchsetzung von so genanntem „geistigen Eigentum“ gefährdeter wären denn je.

kognitive Gültigkeit zuschreibt. Sie rechtfertigt die institutionelle Ordnung dadurch, dass sie ihren pragmatischen Imperativen die Würde des Normativen verleiht“ (Berger/Luckmann 1980:100).

Legitimation erfährt eine Institution demnach durch eine *weithin akzeptierte Argumentation* zur Rechtfertigung der Institution, durch die die Institution in einem Horizont symbolischer Sinnwelt verortet werden kann

⁵ Dass diese Übertragung möglich ist, wird von den Verteidigern des Schutzes so genannten „geistigen Eigentums“ heute allgemein stillschweigend vorausgesetzt und vom Großteil der Öffentlichkeit sowie wichtigen Entscheidungsträgern fraglos als gegeben hingenommen. Dies beschreibt z.B. Stadler (2002) wie folgt: „Eine vernünftige Annahme – Märkte und Privateigentum können wirksame Mittel zur Verteilung von Ressourcen sein und Wachstum fördern – wurde zu einem Dogma, das besagt, dass *alle* Ressourcen *immer* am besten verteilt werden, wenn sie unter Privateigentümern aufgeteilt sind. Diese Sichtweise wird verbreitet von einer äußerst wirkungsmächtigen Ansammlung organisierter Interessen, Lobbyisten hörigen Politikern und Richtern ohne Sachkenntnis.“

1. Zu den Eigentumsbegriffen in dieser Arbeit

1.1 Das so genannte „geistige Eigentum“

Hinter dem Begriff des so genannten „**geistigen Eigentums**“ verbergen sich mit MEgSCH eine äußerst heterogene Ansammlung von Entitäten; im einzelnen sind dies

- Symbole, die als so genannte „**Marken**“ geschützt sind⁶;
- **Erfindungen** (immer häufiger auch Entdeckungen);
- **geistige Schöpfungen**⁷

die sich auf Grundlage entsprechender Gesetze (Patentrecht im Falle von Erfindungen; Urheberrecht im Falle geistiger Schöpfungen; sowie Markenrecht) im ‚Eigentum‘ natürlicher- oder juristischer Personen befinden. Dies bedeutet, dass die Inhaber der entsprechenden Eigentumsrechte bestimmen können,

- wer unter welchen Bedingungen Zugang zu MEgSCH hat;
- wer MEgSCH auf welche Weise nutzen darf (einschließlich der Vervielfältigung und Weitergabe).

Bei MEgSCH handelt es sich um **nicht knappe Güter**, d.h. bei ihrer Nutzung handelt es sich *nicht* um ein Nullsummenspiel, da

- (1) MEgSCH genutzt bzw. „konsumiert“ werden können, ohne dass sie sich dadurch aufbrauchen;
- (2) MEgSCH von beliebig vielen gleichzeitig besessen und genutzt bzw. „konsumiert“ werden können, ohne dass dies die jeweils Anderen in ihrer Möglichkeit des Besitzes und „Konsums“ bzw. Nutzung beeinträchtigt.

Es muss jedoch bei Marken und geistigen Schöpfungen zwischen (a) einer den Individuen äußerlichen, gewissermaßen „materialisierten“ Seite (=> das sinnlich Präzente) und (b) der Bedeutung (=> als dem durch das sinnlich Präzente repräsentierte), die nur von Individuen mittels *Wissen* verstanden werden kann, unterschieden werden⁸. Auch bei Erfindungen lässt sich eine den Individuen äußerliche, gewissermaßen „materialisierte Erscheinungsform - die Erfindung selbst – vom Wissen (knowing how), das zur Generierung der Erfindung notwendig ist, unterscheiden.

⁶ Markenrechtlich geschützt werden können Namen, Begriffe, Logos, Farben, Töne usw.

⁷ Dabei kann es sich beispielsweise um wissenschaftliche oder künstlerische Inhalte handeln; um Texte, Ton- oder Filmaufnahmen usw.

⁸ Vgl. dazu die Ausführlicheren Begriffsklärungen im Anhang.

- (3) Wirtschaftlich genutzt, d.h. durch Tauschhandlungen transferiert werden kann bei MEgSCH jeweils nur deren äußere „materialisierte“ Form.
- (4) Als so genanntes „geistiges Eigentum“ gesetzlich geschützt wird bei MEgSCH daher ebenfalls nur deren äußere „materialisierte“ Form.

1.2 Das „klassische“ Eigentum: knappe Güter

Bei **klassischem Eigentum** handelt es sich ebenfalls um Entitäten, die sich auf der Grundlage entsprechender Gesetze im Eigentum natürlicher oder juristischer Personen befinden. Im Unterschied zu so genanntem „geistigen Eigentum“ handelt es sich hier jedoch um **knappe Güter**, d.h. bei deren Besitz, Nutzung bzw. Konsum handelt es sich um Nullsummenspiele: in dem Maße wie jemand „Eigentum an knappen Gütern“ besitzt, nutzt oder konsumiert, sind andere am Besitz, der Nutzung bzw. dem Konsum des Gutes gehindert.

2. „Klassische Argumentationslinien zur Legitimation von Eigentum

2.1. Normative Rechtfertigung: Eigentum als „anthropologische Grundkonstante“ bzw. „Menschenrecht“

Im Mittelpunkt der normativen Rechtfertigung steht die Annahme einer „*fundamentalen Legitimation*“: Die Institution Eigentum basiert demnach auf „natürlichen Rechtsansprüchen“, deren normative Gültigkeit sich sozialen Prozessen der Ausbildung- bzw. des Wandels von Institutionen entzieht⁹.

Diese Auffassung lässt sich im wesentlichen auf den englischen Philosophen John Locke zurückführen, der mit seiner im 17. Jahrhundert entworfenen Eigentumstheorie bis heute einen kaum zu unterschätzenden Einfluss auf Debatten um die Legitimität von Eigentum ausübt. Seine Eigentumstheorie, so Nuss (2002:18) „wurde mit ihrer Entstehung Ende des 17. Jahrhunderts zur „weltlichen Bibel“ des Bürgertums (Rifkin), sie ist als solche in den Kanon des bürgerlichen Rechtsdenkens [...] eingeflossen.“ Kerngedanke der Locke'schen Eigentumstheorie ist die individuelle *Aneignung der Natur durch Arbeit* und dem natürlichen Recht des Einzelnen auf Eigentum an den Ergebnissen dieser Arbeit bzw. dieses Aneignungsprozesses:

„Was immer er also dem Zustand entrückt, den die Natur vorgesehen und in dem sie es belassen hat, hat er mit seiner Arbeit gemischt und ihm etwas eigenes hinzugefügt. Er hat es somit zu seinem Eigentum gemacht“ (Locke §27). „Das Gras, das mein Pferd gefressen, der Torf, den mein Knecht gestochen, und das Erz, das ich an irgend einer Stelle gegraben, wo ich ein Recht darauf in Gemeinschaft mit anderen habe, wird auf diese Weise mein Eigentum ohne die Anweisung oder die Zustimmung irgend jemandes“ (Locke §28).

Den Einfluss, den Lockes Eigentumstheorie auf das heutige Denken und Rechtsempfinden hat, beschreibt Sabine Nuss wie folgt:

„Mit dieser naturrechtlichen Legitimation von Privateigentum löste Locke einen Paradigmenwechsel in der Theoriegeschichte des Eigentums aus. So herrschte noch bis in das 17. Jahrhundert hinein in allen eigentumsrelevanten Abhandlungen (über Differenzen hinweg) Übereinstimmung darüber, dass das Privateigentum durch Konvention, das heißt, von Menschen eigenmächtig eingeführt wurde, es war insofern zwar ein Recht, aber ein positiv gesetztes, kein „natürliches“. Das die Arbeit das Recht auf Eigentum begründet, wird seither in der bürgerlichen Eigentumsauffassung so angenommen, wie es von Locke gesetzt wurde: Als anthropologische Gewissheit“ (Nuss 2002:19).

⁹ Werden also beispielsweise in einer Gesellschaft institutionelle Regelungen etabliert, die Eigentumsansprüche (wie sie in der folgenden Argumentation s.u. hergeleitet werden) missachten oder gar für Unrecht erklären, so handelt es sich dabei aus dieser normativen Perspektive in jedem Fall um objektiv illegitime institutionelle Regelungen.

Nicht unwesentlich für diesen Einfluss Lockes auf unser heutiges Denken und Rechtsempfinden ist der Umstand, dass Locke wie kaum ein anderer europäischer Denker die politische Kultur der Vereinigten Staaten (und damit auch das amerikanische Eigentumsregime) zu prägen vermochte, wie anhand der folgenden Zitate verdeutlicht werden soll:

„His [Lockes: S.E.] ideas seem commonplace today, but only because of the success of the revolutionary philosophical and political movements for which he spoke and which he inspired. [...] His ordinary politics shaped the substance and even the political discourse of the American Revolution and the British evolution” (Doyle 1997:215).

Euchner (1987:25f) weist darauf hin, dass sich Lockes Ideen in den ersten Sätzen der amerikanischen Unabhängigkeitserklärung wieder finden. Nicht zuletzt deshalb geht Williams (1996:103) davon aus, dass Lockes Ideen „[are] embedded in the political thinking of the new state and subsequently informed United States practice, not only in internal but also in external policy“. US-amerikanische Außenpolitik wiederum ist in bilateralen Verhandlungen¹⁰ und im Rahmen der WTO (durch das TRIPs-Abkommen¹¹, dass alle WTO-Mitglieder unterzeichnen und umsetzen müssen) seit einigen Jahren verstärkt darum bemüht, das US-amerikanische Eigentumsregime – und hier insbesondere den Schutz so genannten “geistigen Eigentums” auf internationaler Ebene durchzusetzen.

¹⁰ Dies beschreibt etwa einer der weltweit führenden Handelstheoretiker an der New Yorker Columbia University, Prof. Jagdish Bhagwati (2003), wie folgt: „Die USA betreiben eine leninistische Politik nach dem Prinzip „teile und herrsche“. Bei bilateralen Verhandlungen sitzen sie immer am längeren Hebel – jedes Land will schließlich Zugang haben zum amerikanischen Zehn-Billionen-Dollar-Markt. Dies nutzen die USA dazu, einem Land nach dem anderen das Rückrad zu brechen. [...] Also zwingen sie in bilateralen Verhandlungen Länder wie Jordanien oder Mexiko zu Zugeständnissen in Bereichen wie dem Schutz geistigen Eigentums [...]. Mit solchen Zugeständnissen zerbricht die Einheitsfront der Entwicklungsländer. Den Amerikanern fällt es dann leichter, dieselben Themen auch innerhalb der WTO-Verhandlungen voranzutreiben.“

¹¹ Vgl. zum TRIPs-Abkommen u.a. Michael Frein (2002)

2.2 Ökonomische Rechtfertigung: Eigentum als Grundlage für Wachstum und Wohlstand

Im Mittelpunkt der ökonomischen Rechtfertigung steht das Argument der *Effizienz und Effektivität*, die die Institution des Eigentums ermöglicht: Demnach stellt die Institution Eigentum – gleichwohl ob es sich dabei nun um ein grundlegendes „Menschenrecht“ oder lediglich um ein pragmatisches rechtliches Artefakt handeln mag¹² – die zentrale Grundlage für Wachstum und Wohlstand dar. Auch diese Argumentation erhebt einen fundamentalen Gültigkeitsanspruch: Eine Gesellschaft, die die `Institution Eigentum` abschafft, stark beschneidet oder auch nur nicht ausreichend durchsetzt, wird dies mittelfristig mit entsprechenden Wohlstandseinbußen bezahlen; langfristig setzt sie damit ihre Existenz aufs Spiel, da sie im Wettbewerb mit Gesellschaften nicht bestehen kann, die die `Institution Eigentum` adäquat durchsetzen. Diese Variante der Rechtfertigung baut im wesentlichen auf den Thesen der Neuen Institutionenökonomik¹³ auf:

[Grundannahmen der NIÖ]

Die Neue Institutionenökonomik (im weiteren abgekürzt mit **NIÖ**) gründet auf dem methodologischen Individualismus; das „Menschenbild“ bzw. Akteursmodell, das der NIÖ dabei zugrunde liegt ist das des egoistisch-rationalen¹⁴ Nutzenmaximierers („homo oeconomicus“). Während aber etwa die klassische/neoklassische Mikroökonomik auf der Grundlage dieses Akteursmodells annimmt, dass durch die konsequente Gewährung individueller Handlungsfreiheit das egoistische und nutzenmaximierende Verhalten von Individuen zu gesamtgesellschaftlich optimalen Ergebnissen führen müsse, geht die NIÖ davon aus, dass egoistische nutzenmaximierende Individuen jede Gelegenheit zu opportunistischem Verhalten (lügen, betrügen, stehlen o.ä.) ergreifen, wenn sie sich davon eine Steigerung ihres persönlichen Nutzens versprechen. Damit nun aus rationalen Handlungen egoistischer und nutzenmaxi-

¹² Wiewohl in der Praxis der Rechtsprechung und -lehre allgemein beide Argumentationen in einem Atemzug genannt werden, so als gäbe es zwischen ihnen einen „natürlichen“ Zusammenhang. Der ehemalige Verfassungsrichter Kirchhof (2003) kann hier stellvertretend für die „herrschende Meinung“ zitiert werden: „Die Gewährleistung des Eigentums geht seit John Locke davon aus, dass jeder Mensch ursprüngliches Eigentum an seiner eigenen Person habe und dass dieses ursprüngliche Eigentum sich an allen Sachen fortsetzt, die der Mensch mit seiner eigenen Arbeit schafft. Auch heute ist das Recht auf das Eigene schützenswertes Ergebnis eigener Erwerbsanstrengung, damit individueller Antrieb für allgemeinen Wohlstand, letztlich Grundlage für die Funktionsfähigkeit einer sozialen Marktwirtschaft.“

¹³ Zur Abgrenzung der NIÖ gegenüber dem Ansatz eines „soziologischen Institutionalismus“ vgl. u.a. Schmid/Maurer (2003); zu den drei Ansätzen, nach denen sich die NIÖ im wesentlichen ausdifferenziert (Property Rights Theorie, Principal Agent Theorie und Transaktionskostentheorie) vgl. u.a. den Überblick bei Ebers/Gotsch (1993).

¹⁴ Wenngleich gerade in der *Neuen* Institutionenökonomik die Rationalitätsannahme deutlich abgeschwächt wurde; es wird daher nur noch von begrenzter Rationalität (bounded rationality) der Akteure ausgegangen (Braun redet in diesem Zusammenhang vom *homo Braun hat hier einen speziellen Namen*).

mierender Individuen auf der *Mikroebene* nicht irrationale (weil suboptimale) Ergebnisse auf der *Makroebene* resultieren, bedarf es der Steuerung/Koordination individueller Handlungen in Form von Institutionen.

Davon ausgehend lässt sich nun für diese Arbeit folgende Grundthese aus der NIÖ herleiten:

[GT-NIÖ] *Eine Gesellschaft ist in Bezug auf wirtschaftliches Wachstum und Wohlstand um so erfolgreicher und leistungsfähiger, je effektiver und effizienter die Ressourcen, die der Gesellschaft zur Verfügung stehen, genutzt werden. Der Grad an Effektivität und Effizienz erklärt sich im wesentlichen aus der Art und Weise, wie Akteure durch Institutionen gesteuert bzw. restringiert werden.* Diese Grundthese der NIÖ kann im Hinblick auf das Thema dieser Arbeit durch folgende drei Thesen präzisiert werden:

Der Grad an Effektivität und Effizienz wirtschaftlicher Prozesse bestimmt sich wesentlich darüber,

(A) in welchem Maße durch Institutionen Rahmenbedingungen gegeben sind, die erstens die Entfaltung des individuellen Potentials an Motivation und Leistungsbereitschaft fördern, und zweitens dieses Potential in produktive anstatt opportunistische Bahnen lenken können¹⁵ (individ. Nutzenmaximierung als Voraussetzung für Wachstum/ Schaffung von Mehrwert):

[NIÖ (I) 1] *Motivation und damit die Leistungsbereitschaft von Individuen sind um so größer und werden um so mehr in produktive Bahnen gelenkt, je besser durch gesellschaftliche Institutionen Eigentum(-sansprüche) geschützt (durchgesetzt) werden kann.*

Erklärung: Individuen sind egoistisch und an der Mehrung des eigenen Nutzens interessiert. Die Motivation von Individuen zur Erbringung produktiver Leistungen steigt daher in dem Maße, (a) in dem sie über die Früchte ihrer Arbeit frei verfügen können und (b) in dem diese „Früchte“ sicher vor der opportunistischen Aneignung durch Dritte sind. Daraus folgt: Motivation und Leistungsbereitschaft von Individuen ist um so größer, je besser durch institutionelle Regelungen Eigentum geschützt wird, und je flexibler Individuen über ihr Eigentum verfügen können.

(B) welche alloкатive Wirkung Institutionen auf wirtschaftlich relevante Tauschprozesse ausüben (optimale Allokation knapper Güter als Voraussetzung für Wachstum/ Schaffung von Mehrwert¹⁶):

¹⁵ Vgl. dazu North (1992:92ff)

¹⁶ Anders als bei nicht knappen Gütern schließt es bei knappen Gütern die Nutzung eines Gutes aus, dass das Gut noch auf andere (alternative) Weise genutzt werden kann: Wird das Gut daher (a) ineffizient eingesetzt oder (b) zur Produktion eines Gutes eingesetzt, für das es keinen (oder nur einen untergeordneten) Bedarf

[NIÖ (I) 2a] *Die Allokation knapper Güter ist um so effizienter und effektiver, je besser durch Institutionen der (einseitige) Einsatz von Macht durch eine Tauschpartei zur Erzwingung bzw. Beeinflussung einer Tauschhandlung unterbunden werden kann.*

Erklärung: Der Einsatz von Macht durch eine Tauschpartei ermöglicht die Realisierung eines höheren Tauschgewinns, als dies für diese Tauschpartei ohne den Einsatz von Macht möglich wäre. Bestehen keine institutionellen Regelungen, die dies unterbinden, so folgt daraus, dass rationale Akteure ihre Machtressourcen zur Maximierung ihres Nutzens einsetzen und so den Tausch zu Konditionen realisieren, die (a) den Nutzen der anderen Tauschpartei entsprechend schmälern (ohne dass ihr dies bewusst sein muss!) und (b) gesamtgesellschaftlich eine suboptimale Allokation knapper Ressourcen bewirken.)¹⁷

[NIÖ (I) 2b] *Die Allokation knapper Güter ist um so effizienter und effektiver, je mehr sich – aufgrund der institutionellen Rahmenbedingungen - die Bedingungen unter denen Tauschhandlungen stattfinden dem Idealtypus eines“ Marktes unter der Bedingung vollständiger Konkurrenz“¹⁸ annähern.*

(C) ob und zu welchen Kosten eine Institution in der Lage ist, das Handeln von Akteuren zu steuern (denn damit Institutionen Wachstum erzeugen bzw. gesellschaftlichen Mehrwert schaffen können, ist es nicht nur entscheidend, dass Institutionen effektives und effizientes Handeln *bewirken*, sondern auch, dass sie dies auf effektiv und auf effiziente Weise tun):

[NIÖ (I) 3] *(a) Je schwieriger die Einhaltung einer institutioneller Regelung zu kontrollieren ist, desto höher sind die Kosten, die bei der Durchsetzung dieser Institution entstehen (= > Effizienz der Institution);*

gibt, so kann damit entsprechend (a) weniger produziert werden bzw. (b) kein (maximaler) Nutzen erzielt werden. Mit der Neoklassik nimmt die NIÖ an, dass mittels der **Preise**, die sich aus Angebot und Nachfrage auf **Märkten** ergeben (*und daher nur für knappe Güter zustande kommen können*) die effektivste und effizienteste Allokation knapper Güter erzielt werden kann.

¹⁷ Ein Extrembeispiel für diese These wären Raub (Einsatz von Macht in Form physischer Gewaltandrohung); als subtileres Beispiel aus der ökonomischen Theorie sei die „Marktmacht“ und deren extremste Erscheinungsform, das *Monopol*, genannt

¹⁸ Als „**vollständige Konkurrenz**“ bezeichnet man in den ökonomischen Theorien eine Kombination aus (a) Polypol (quantitatives Merkmal) und (b) vollkommenem Markt (qualitatives Merkmal):

(a) *Polypol* bezeichnet einen Markt, auf dem viele Nachfrager auf viele Anbieter treffen;
(b) Ein „*vollkommener Markt*“ als idealtypisches Konstrukt zeichnet sich vor allem durch folgende fünf Eigenschaften aus: (1) Homogenität der Güter; d.h. die Güter sind vollkommen gleichartig; (2) Präferenzlosigkeit der Marktteilnehmer, d.h. es existieren keine persönlichen Vorlieben oder Abneigungen zwischen den Marktteilnehmern; (3) Markttransparenz, d.h. alle Marktteilnehmer sind jederzeit und vollständig über alle relevanten Daten informiert; (4) Rationalitätsannahmen d.h. alle Marktteilnehmer verhalten sich rational; (5) Punktförmigkeit des Marktes, d.h. der Markt ist räumlich und zeitlich konzentriert; Anpassungsprozesse vollziehen sich sofort und verursachen keine Kosten.

(b) je größer der Nutzen einer Abweichung von der institutionellen Regel im Vergleich zu den antizipierten Kosten dieser Abweichung¹⁹, desto weniger sind Akteure bereit, die institutionelle Regelung einzuhalten (= > Effektivität der Institution).

Fazit: Entlang der hier aufgeführten Thesen (v.a. Thesen 1 und 2) lässt sich die ökonomistische Rechtfertigung der „Institution Eigentum“ durch die NIÖ herleiten: Eigentum als elementarer Grundpfeiler einer kapitalistischen Gesellschaftsordnung ermöglicht in einem Ausmaß wirtschaftliche Effizienz und Effektivität (und damit Wachstum und Wohlstand), das ohne diese Institution nicht zu erreichen wäre. Einer der prominentesten Vertreter dieser Argumentation ist Douglass C. North, wie Sabine Nuss (2002:15) zusammenfassend beschreibt²⁰:

„Die Beschleunigung des wirtschaftlichen Wachstums seit der steinzeitlichen Revolution, seit dem Übergang zur Agrarwirtschaft und seit der modernen industriellen Revolution erklärte er [Douglass C. North;S.E.] mit einer Theorie der Verfügungs- und Eigentumsrechte, wobei die Kernthese seiner historischen Untersuchung lautet, dass Länder, deren Staaten gesicherte Eigentumsrechte durchsetzen konnten und können, eine effizientere Wirtschaftsleistung generieren als Länder, die über wenig oder keine gesicherten Eigentumsrechte verfügen.“

Auf der Grundlage empirischer Untersuchungen stellt auch Obinger (2003:141ff) fest:

„Empirische Studien untermauern eindrucksvoll die Bedeutung effizienter Institutionen für wirtschaftlichen Erfolg. [...] Je höher die Rechtsstaatlichkeit entwickelt ist, [...] kurz: je besser *property rights* garantiert und durchgesetzt werden können, desto höher ist das Wirtschaftswachstum.“

¹⁹ Die antizipierten Kosten der Abweichung: Funktion aus (i) Wahrscheinlichkeit der Entdeckung der Abweichung und (ii) der Sanktion, die die Abweichung dann nach sich zieht)

²⁰ Vgl. dazu auch zusammenfassend Weede (1990:40ff)

3. Kritik an der Rechtfertigung so genannten „geistigen Eigentums“

„Just as the importance of land in production changed dramatically as the economy moved from agriculture to industry, so too does the movement to a knowledge economy necessitates a rethinking of economic fundamentals. Knowledge is different from other goods: it has many of the central properties of a public good, indeed of a global public good“
(Stiglitz 1999)

Die im zweiten Kapitel vorgestellten Argumentationslinien zur Rechtfertigung von ‚klassischem Eigentum‘ (an knappen Gütern) wird häufig auch auf den Bereich von MEgSCH übertragen, um so mit Hilfe dieser, von großen Teilen der Gesellschaft akzeptierten und verinnerlichteten Argumentationen, die Aufrechterhaltung oder gar Ausweitung des Schutzes so genannten „geistigen Eigentums“ zu rechtfertigen.

[These]

In diesem Kapitel soll nun aber gezeigt werden, dass

(a) sich MEgSCH, die per Urheber-, Patent- oder Markenrecht den rechtlichen Status eines so genannten „geistigen Eigentums“ verliehen bekommen, qualitativ von ‚klassischem Eigentum‘ (an knappen Gütern) unterscheiden; und daher

(b) eine Übertragung der Argumentation zur Rechtfertigung ‚klassischen Eigentums‘ (an knappen Gütern) auf MEgSCH mit dem Ziel der Legitimierung einer Ausdehnung der

‚Institution Eigentum‘ auf den Bereich der MEgSCH normativ nicht begründbar sowie

ökonomisch ineffizient und uneffektiv ist. Selbst wenn man also anerkennen möchte, dass die

in Kapitel 2 vorgestellten Argumente den Schutz von ‚klassischem Eigentum‘ (an knappen Gütern) tatsächlich rechtfertigen – eine Rechtfertigung für den Schutz so genannten „geistigen Eigentums“ ergibt sich daraus nicht!

3.1 Kritik an der normativen Rechtfertigung so genannten „geistigen Eigentums“ durch Lockes „Eigentums“theorie

3.1.1 Einwände aus der Symboltheorie und Innovationsforschung

John Lockes Argumentation, auf die sich viele zur Rechtfertigung von Eigentum berufen, basiert auf der Überzeugung, dass es jedermanns Recht sei, über die Früchte seiner Arbeit als sein Eigentum zu verfügen²¹. Hier soll nun im Folgenden darauf hingewiesen werden, dass

²¹ Euchner (1987:16 – vgl. dazu auch Doyle 1997:217)) beschreibt diesen Kerngedanken in Lockes Eigentumstheorie wie folgt: „Unzweifelbar hat jedermann Eigentum an seiner eigenen Person, folglich auch an der Arbeit seiner Hände. Die Arbeit ist einer vom Körper des einzelnen abtrennbaren Substanz vergleichbar, die mit dem bearbeiteten Naturzustand „vermischt“ werden kann. Durch diese Vermischung der

diese Argumentation für den Bereich der MEgSCH in höchstem Maße fragwürdig ist – und dies selbst dann, wenn man dieselbe Argumentation für den Bereich knapper Güter für akzeptabel halten wollte. Dabei baut die folgende Kritik auf der Annahme bestimmter Interessen auf, die sich mit so genanntem „geistigen Eigentum“ wesentlich verbinden: Denn ginge es nur um die Sicherung der uneingeschränkten persönlichen *Nutzungsmöglichkeit* von MEgSCH durch den so genannten „Urheber“ bzw. „Erfinder“, so wären Marken-, Urheber- und Patentrecht in der heutigen Form nicht notwendig, da die persönliche Nutzung geistiger Schöpfungen und Erfindungen durch die Nutzung Dritter keinesfalls beeinträchtigt wird. Marken-, Urheber- und Patentrecht sind erst dann notwendig, wenn eine geistige Schöpfung oder Erfindung nicht nur persönlich genutzt werden soll, sondern darüber hinaus die *exklusive Kontrolle* einer wirtschaftlichen Verwertung gesichert werden soll. *Daher wird im Folgenden davon ausgegangen, dass sich mit so genanntem „geistigen Eigentum“ unmittelbar das Interesse an seiner wirtschaftlichen Verwertung bei exklusiver Kontrolle der geistigen Schöpfung oder Erfindung verbindet.*

Lässt sich nun tatsächlich ähnlich leicht und zielsicher wie bei materiellen Gütern bestimmen, (a) wer welche geistige Schöpfung oder Erfindung „geschaffen“ hat, und vor allem (b) wem die Möglichkeit einer wirtschaftlichen Verwertung dieser geistigen Schöpfung oder Erfindung zu verdanken ist (wer daher nach der lockeschen Argumentation Eigentumsansprüche anmelden darf)? Im folgenden soll kurz angedeutet werden, dass dem *nicht* so ist: Ausgangspunkt der Kritik ist die einfache Feststellung, dass man Wissen braucht, um Informationsprodukte/Erfindungen zu schaffen. Wissen wiederum, so die landläufige Vorstellung (so aber auch die Annahme klassischer erkenntnistheoretischer Ansätze) ist eine Kategorie, die eindeutig Individuen zugeordnet werden kann. Dieser Annahme zufolge wäre es kein Problem, die Leistungen zur Schaffung wirtschaftlich verwertbarer Informationsprodukte/Erfindungen eindeutig identifizierbaren Schöpfern zuzuordnen.

Demgegenüber geht die Symboltheorie jedoch davon aus, dass es sich bei Wissen vor allem um eine *soziale* Größe handelt. So kritisiert beispielsweise Norbert Elias (2001) in seiner Symboltheorie die Zurechnung des Wissenserwerbs und der *Generierung* neuen Wissens als eine rein individuelle Leistung²². Vielmehr, so Elias, sei es gerade der *soziale* Aspekt der

Substanz „Arbeit“, die Eigentum des Arbeitenden ist, wird auch das Produkt der Arbeit zum Eigentum des Eigentümers der Arbeit.“

²² In welchem Maße Elias dieses tief verwurzelte Denkmodell für unreflektiert und zu kurz gegriffen hält, wird deutlich wenn er weiter ausführt: „Die Hartnäckigkeit, mit der sich die Subjekt-Objekt-Theorie des Wissens jahrhundertlang als führende Theorie halten konnte, gemahnt an die Beständigkeit, mit der die geozentrische Theorie des Universums ihre Herrschaft behauptete. Es war angenehm zu wissen, dass der eigene Lebensraum der Mittelpunkt des Universums ist. Für die irrige Hypothese waren unwiderlegbare Beweise

Wissensvermittlung und Wissensgenerierung, der in das Zentrum einer Theorie des Wissens gestellt werden müsse:

„Es [ist] kaum möglich, den Beitrag eines Einzelnen Individuums zum Wissenszuwachs zu würdigen, ohne den Ansatzpunkt dieses Individuums im Rahmen des Gesamtwachstums des Wissens mit in Betracht zu ziehen. [...] Die Herangehensweise der Historiker an den menschlichen Wissenszuwachs neigt zur Betonung der individuellen Hervorbringung neuen Wissens und zum Herunterspielen der gesellschaftlichen Rezeption. Ohne letztere fehlt der individuellen Neuerung jedoch ein wesentlicher Aspekt einer jeden Entdeckung. [...] Man kann sagen, eine Entdeckung nimmt nur dann den Charakter des Wissens an, wenn sie sich durch Symbole repräsentieren lässt, die hinreichend standardisiert sind, um von anderen verstanden und überprüft werden zu können“ (Elias 2001:188ff).

Demnach spricht also nach der Symboltheorie vieles dafür, geistige Schöpfungen/Erfindungen in erster Line als *gesellschaftliche* Aneignungsprozesse zu betrachten. Diese Vermutung, die sich aus der Symboltheorie herleitet, lässt sich durch Erkenntnisse der Innovationsforschung erhärten und veranschaulichen (vgl. dazu Eissler 2003 Kap. 2 und 3):

Für die Möglichkeit der wirtschaftlichen Nutzung einer geistigen Schöpfung/einer Erfindung stellt deren schöpferischer/erfinderische Akt lediglich eine *notwendige* Bedingung dar (und selbst hierbei handelt es sich um einen Prozess, der im wesentlichen sozialer Natur ist und weniger die Leistung eines einzelnen Schöpfers/Erfinders widerspiegelt); *hinreichende* Bedingung für die Möglichkeit der wirtschaftlichen Nutzung einer geistigen Schöpfung/Entdeckung ist aber vielmehr deren *gesellschaftliche* Aneignung und Akzeptanz.

(=> **Akzeptanz**) Sinn bzw. Nutzen und Bedeutung bzw. Konsequenzen geistiger Schöpfungen und Erfindungen müssen von einer kritischen Masse gesellschaftlicher Akteure verstanden und im Kontext gesellschaftlich etablierter Sinnbezüge für sinnvoll/nützlich erachtet werden, damit überhaupt die Chance ihrer wirtschaftlichen Nutzung besteht. Die kaum zu unterschätzende Bedeutung dieser Tatsache wird nirgendwo auf so eindrückliche Weise deutlich, wie im Falle genialer Denker und Erfinder, die posthum mit der Einsicht geehrt wurden, dass sie ihrer Zeit weit voraus gewesen seien: Nicht ihre Gedanken waren falsch oder sinnlos, nicht ihre Erfindungen waren nutzlos – allein deren Sinn, Bedeutung oder ihr Nutzen konnte nicht in gesellschaftlich geteilte Sinnzusammenhänge bzw. alltägliche Anwendungskontexte integriert werden, weshalb sie sich zumindest zu Lebzeiten ihrer Urheber bzw. Erfinder nicht durchsetzen konnten.

zur Hand. Tag für Tag wanderte schließlich die Sonne über den Himmel, ganz offensichtlich um die Erde herum“ (Norbert Elias 2001:15ff). „In diesem Fall stammen die Probleme aus [...] der prototypischen Art und Weise, in welcher Menschen sich in den entwickelten Gesellschaften unserer Zeit selber erfahren, und von der Art, auf welche dieses Selbstbild in den Theorien der Gesellschaftswissenschaften zum Ausdruck kommt“ (ebd:35).

(=> **Aneignung**) Soziale Akzeptanz ist also Voraussetzung dafür, dass geistige Schöpfungen/ Erfindungen wirtschaftlich ver“wert“bar werden. Die Möglichkeit der Akzeptanz setzt wiederum einen Prozess der wissensmäßigen *Aneignung* der geistigen Schöpfung bzw. Erfindung durch eine kritische Masse gesellschaftlicher Akteure voraus. Eine solche Aneignung impliziert nun jedoch Prozesse, die nach Priddat (2000:79ff) wesentliche Aspekte moderner *Arbeit* in der Informations- bzw. Wissensgesellschaft beinhalten²³ bzw. die nach Stehr (2003) Investitionen erforderlich machen, die mit denen vergleichbar sind, die für Schaffung der geistigen Schöpfung/ Erfindung notwendig waren²⁴. Die Möglichkeit der wirtschaftlichen Nutzung geistiger Schöpfungen/ Erfindungen setzt also immer Arbeit und Investitionen auf Seiten Dritter (u.a. potentieller Kunden/Konsumenten) voraus. Nach obiger Auslegung der lockeschen Argumentation ließe sich daraus für Dritte Eigentumsansprüche ableiten...

3.1.2 Einwände aus Heinsohn/Steigers Theorie des Geldes

Heinsohn/Steiger (2002) weisen darauf hin, dass die Begriffe „Besitz“ und „Eigentum“ nicht nur im alltäglichen Sprachgebrauch, sondern häufig auch in den Wirtschaftswissenschaften synonym verwendet werden. Der Annahme klassischer- und neoklassischer Ökonomen, dass Eigentum als eine quasi-historische Entität schon mit Anbeginn ökonomischer Tauschhandlungen in der frühen Menschheitsgeschichte in die Welt kam (woraus sich wichtige Aspekte neoklassischer Theorie ableiten), treten Heinsohn/Steiger mit einer kritischen Untersuchung dieser „Historisierung“ des Eigentumsbegriffs entgegen. Ihr Ergebnis: Historisch gesehen ist die Institution Eigentum eine Ausnahme, die sich nur in den

²³ „Die Redeweise, dass `Informationen` nicht nur `produziert`, sondern von dem, der sie aufnimmt auch `verarbeitet` werden müssen, enthält zwei Gegenbilder zu unserer bisher gewohnten Arbeitsbegrifflichkeit: (1) ein Gegenbild zum reinen Konsum, der traditionell als Nicht-Arbeit aufgefasst wird. Wenn der `Konsum` von Information selber `Arbeit` ist, haben wir es mit einer Verschiebung der Arbeit in einen Bereich zu tun, der traditionell als Bereich der Belieferung durch Arbeit aufgefasst wurde. Der Status des passiven Kunden oder `Leistungsempfängers` wie uns die Sprache des Rechts belehrt, wandelt sich in einen status activus: der Konsument wird zum Co-Produzent. Die hier gemeinte Co-Produktion ist nicht trivial, fordert sie doch vom Kunden eine Leistung, die wir eigentlich im Angebot des Produzenten vollständig bereits realisiert sehen wollen. (2) ein Gegenbild zur Vorstellung der arbeitsteiligen Produktion [...] weil es gewohnte Interaktionen auflöst und in neue Formen der Arbeit führt, die nicht mehr mit Herstellung/Lieferung und Abnahme/Konsum beschrieben werden können. *Die Arbeit endet nicht mehr im Produkt, sondern im Produkt erschließt sich neue Arbeit* [hervorh. im Original]. Der `Kunde` [...] ist mit Notwendigkeit in die Arbeit hineingegenommen, als `Mitarbeiter`, um einen vertrauten Begriff neu ins Einsatz zu bringen“ (Priddat;2000:88ff).

²⁴ „Wirtschaftswissenschaftler gehen in der Regel von der Annahme aus, dass die Herstellung des Wissens kostspielig, seine Dissimination dagegen praktisch kostenfrei ist. *Der Erwerb der kognitiven Fähigkeiten, die nötig sind, um Wissen zu begreifen, kann aber ziemlich kostspielig sein.* [hervorh.:S.E.] Infolgedessen halten einige Wirtschaftswissenschaftler die Verbreitung von Wissen, zumindest einiger Formen des Wissens für teurer als seine Produktion (siehe zum Beispiel Stigler, 1980) Dieser Schluss wiederum wirft die Frage auf, ob man Produktion und Dissimination des Wissens überhaupt sinnvollerweise trennen kann“ (Stehr 2003:39).

griechischen Stadtstaaten und im ‚imperium romanum‘ findet, um sich dann nach dem Niedergang des Feudalismus und mit dem Aufstieg des modernen Kapitalismus global zu etablieren. Heinsohn/Steiger weisen darauf hin, dass - nach strenger Definition der Begriffe „Besitz“²⁵ und „Eigentum“²⁶ - Locke keineswegs eine naturrechtliche Legitimation von *Eigentum* entwickelt habe, vielmehr stelle seine vermeintliche Eigentumstheorie lediglich eine Rechtfertigung von *Besitz* dar:

„John Locke hat die vorrömische Unterscheidungsschwäche des Aristoteles am triumphierendsten in das ökonomische Denken der Neuzeit eingebracht. Bei seiner Suche nach dem Ursprung des Eigentums präsentiert er nämlich eine ganz passable Erklärung des Besitzes, die jedoch er und sehr viele seiner Nachfolger für eine Erklärung des Eigentums halten“ (Heinsohn/Steiger;2002:101).

3.1.3 Fazit und Ausblick

Schließt man sich der „herrschenden Meinung“ an (wiewohl diese auf einem „großzügigen“ Umgang mit den zentralen Begrifflichkeiten Besitz und Eigentum gründet), dann kann man nach dem obigen Kapitel zumindest konstatieren, dass sich mit Lockes naturrechtlicher Eigentumstheorie Eigentums-ansprüche auf geistige Schöpfungen und Erfindungen *nicht* begründen lassen: Sowohl die Entstehung einer geistigen Schöpfung oder Erfindung an sich, als auch das Schaffen der Voraussetzungen dafür, dass aus ihr ein wirtschaftlicher Wert geschöpft werden kann, verdankt sich vor allem *sozialen* Prozessen und kann daher nur in sehr begrenztem Umfang dem so genannten „Schöpfer“ oder „Erfinder“ zugerechnet werden.

Folgt man hingegen der Argumentation von Heinsohn/Steiger, so muss man (ausgehend von Kap. 2.1.2) noch ein Schritt weiter gehen: Auf der Grundlage

²⁵ „**Besitz** bedeutet immer Rechte zur Verfügung über und damit die *physische Nutzung* [hervorh.:S.E.] von bestimmten Gütern oder Ressourcen und ist unabhängig davon, ob Eigentum existiert oder nicht“ (Heinsohn/Steiger;2002:91).

²⁶ „Die wirtschaftsgebärende Bedeutung von **Eigentum** bleibt deshalb unerkannt, weil die klassisch und neoklassisch geprägte ökonomische Forschung auf Ressourcen und ihre Gütergestalt fixiert ist. Die Schaffung von Eigentum ist jedoch kein Schritt, der an den Gütern etwas verändert. [...] Da auch Eigentum selbstredend gütermäßig genutzt werden kann, also eine Besitzseite aufweist, darf die Verwirrung einer güternutzungsorientierten Wirtschaftstheorie nicht überraschen. Den Durchbruch zum Wirtschaften schafft das Eigentum aber nicht aufgrund seiner Güterseite, also einer durch das *Sachenrecht* geregelten physischen Sphäre. Das Wirtschaften entsteht vielmehr aus der absoluten Dispositionsfreiheit des Eigentümers, die zwar kein Recht auf Missbrauch einschließt, ihn aber nicht auf Besitz und die damit verbundenen materiellen Nutzungsrechte beschränkt. Diese Freiheit hat ihre wichtigsten ökonomischen Bestandteile in den Rechten auf Belasten, Verpfänden und Verkaufen von Eigentum. Alle diese Operationen sind dadurch definiert, dass aufgrund der Immaterialität der Eigentumsrechte bei der Operation mit ihnen keinerlei gütermäßige bzw. physische Aktivitäten erfolgen“ (Heinsohn/Steiger 2002:136ff).

„Die **Eigentumsgesellschaft** bedient sich nicht mehr der überkommenen Instrumente der Herrschaft für die Regelung der Ressourcennutzung. Sie schützt vor allem das Eigentum als *Rechtstitel* und den Eigentümer als Träger dieses Titels, dem der Besitz – das Verfügungsrecht über die Nutzung also – nun unterworfen ist. [...] Erst in der Beziehung zu Eigentümern entstehen [...] Besitzoperationen wie Pacht, Miete oder Leasing, denen eigentümlich ist, dass die Rechte zu ihrer Nutzung erst durch besondere Leistungen (Pacht- oder Mietzahlungen) an die Eigentümer erlangt werden können“ (Heinsohn/Steiger 2002:18ff)

(a) der locke'schen Rechtfertigung von (nun muss man sagen:) *Besitz* und
(b) eines erweiterten Konzepts der „Arbeit“, das die neuen Anforderungen angesichts sich ändernder Rahmenbedingungen der Wissensgesellschaft berücksichtigt, lassen sich aus der locke'schen Argumentation Besitzansprüche für einen nur schwer eingrenzbareren Akteurskreis herleiten, da etwa das 'Modell des Innovationsprozesses' bei Eissler (2003; Kap. 2.2) nahe legt, bei Innovationsprozessen sinnvoller Weise von gesellschaftlichen Aneignungsprozessen zu sprechen. Und da es sich im Falle geistiger Schöpfungen und Erfindungen um nicht knappe Güter handelt, lassen sich die *Besitzansprüche*, die ein nicht eingrenzbarer Personenkreis auf Grundlage der locke'schen Argumentation nun erheben kann, auch durchaus befriedigen.

Akzeptiert man also Lockes Argumentation mit der Einschränkung, dass er eigentlich nicht Eigentum, sondern Besitz rechtfertigt, dann kommt man unweigerlich zu dem Ergebnis, dass die Beibehaltung oder gar Ausweitung der aktuellen Gesetzeslage zum Schutze so genannten „geistigen Eigentums“ einen großen Personenkreis seiner natürlichen Besitzansprüche an geistigen Schöpfungen bzw. Erfindungen beraubt. „*Eigentum*, als Bedingung für Freiheit und Folge von Freiheit“ wie es der ehemalige Verfassungsrichter Kirchhof (2003) in eine wohlklingende liberale Formel fasst, wäre aus dieser Perspektive die Freiheit Weniger auf Kosten der Freiheit einer großen Mehrheit, deren berechnete Ansprüche und Verdienste unberücksichtigt bleiben.

3.2 Kritik an der ökonomischen Rechtfertigung von so genanntem „geistigem Eigentum“ durch die Neue Institutionenökonomik am Beispiel des Urheberrechts

In diesem Kapitel soll nun versucht werden, in einer ersten Annäherung zu klären, ob sich die Aufrechterhaltung oder gar Ausweitung des gesetzlichen Schutzes so genannten „geistigen Eigentums“ rechtfertigen lässt, indem die ökonomische Argumentation zur Rechtfertigung von „klassischem“ Eigentum an knappen Gütern (durch die neue Institutionenökonomik) auf den Bereich der MEgSCH übertragen wird - ganz nach dem Motto „der Zweck heiligt die Mittel“:

3.2.1 Die Rolle der Knappheit von Gütern für wirtschaftliche Effizienz und Effektivität

Anders als bei der normativen Argumentation geht es bei der ökonomischen Argumentation nicht um eine Rechtfertigung von Eigentum um des Eigentümers und seiner „natürlichen“ Ansprüche Willen. Die ökonomische Argumentation auf Basis der NIÖ rechtfertigt die „Institution Eigentum“ über den Hinweis, dass Eigentum wichtiges Mittel zum Zweck ist. Der Zweck ist in diese Fall 'Kapitalwachstum' als dem Imperativ kapitalistischer Gesellschaften par excellence (Deutschmann 2003). Die NIÖ interessiert sich in diesem Zusammenhang vor allem für die Steigerung wirtschaftlicher Effektivität und Effizienz als wichtiger „Quelle“ des Kapitalwachstums. Diesen Zweck erfüllt die 'Institution Eigentum' jedoch nur bei knappen Gütern, so die These dieses Kapitels:

[NIÖ (II) 1] *Effizienz und Effektivität stellen nur im Falle der natürlichen Knappheit eines Gutes ein Erfolgslimitierendes Kriterium für wirtschaftliche Leistungsfähigkeit dar. Denn:*

(1) Nur bei knappen Gütern besteht überhaupt die Möglichkeit bzw. die Gefahr der Fehlallokation und damit die Notwendigkeit, Güter (oder einzelne Verfügungsrechte an Güter) über Märkte zu handeln - bei nicht knappen Gütern besteht die Möglichkeit der Fehlallokation nicht. [\Leftrightarrow NIÖ(I)2]

(2) Und nur ein Gut das knapp ist muss vor opportunistischem Verhalten Dritter geschützt werden, um die Möglichkeit der Nutzung zu gewährleisten [\Leftrightarrow NIÖ(I)1].

Darüber hinaus soll in diesem Kapitel gezeigt werden, dass umgekehrt auch gilt:

[NIÖ (II) 2] *In dem Maße, in dem MEgSCH als nicht knappe Güter künstlich verknappt werden, wird das Potential wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft verringert und nur ein suboptimales Wohlstandsniveau erreicht.*

Die Thesen [NIÖ (II) 1+2] legen nahe, die Grundthese der NIÖ zu präzisieren, was hier nun geschehen soll:

- [GT-NIÖ] (i) Eine Gesellschaft ist in Bezug auf wirtschaftliches Wachstum und Wohlstand um so erfolgreicher und leistungsfähiger, je effektiver und effizienter diejenigen Ressourcen genutzt werden können, die der Gesellschaft natürlicher Weise nur in Form *knapper* Güter zur Verfügung stehen.
- (ii) Der Grad an Effektivität und Effizienz erklärt sich dabei im wesentlichen aus der Art und Weise, wie Akteure durch Institutionen gesteuert bzw. restringiert werden.

Im Folgenden sollen diese Thesen [NIÖ (II) 1+2] anhand weiterer Thesen präzisiert, erläutert und begründet werden. Um das Verhältnis zwischen knappen- und nicht knappen Güter und deren jeweilige Bedeutung für die Effizienz und Effektivität von Volkswirtschaften näher beleuchten zu können, muss zunächst jedoch eine weitere begriffliche Präzisierung vorgenommen werden:

3.2.2 Güter und Ressourcen

Nur vereinzelt und ganz allmählich scheint sich in sozial- bzw. wirtschaftswissenschaften Arbeiten die Erkenntnis niederzuschlagen, dass es sich bei MEgSCH um Entitäten handelt, die sich in ihren Eigenschaften ganz wesentlich von knappen Gütern unterscheiden. Und dort wo dieser Unterschied erkannt wird kann das Potential dieser Erkenntnis und seiner Konsequenzen oft nicht ausgeschöpft werden, da versäumt wird, eine weitere analytische Unterscheidung einzuführen: Die Unterscheidung zwischen einer Güter- und einer Ressourcenperspektive. Im Rahmen dieser Arbeit kann diese Unterscheidung sowie ihre sozialwissenschaftlichen Implikationen allerdings auch nicht annähernd in einem befriedigenden Umfang aufgearbeitet werden. Hier zusammenfassend nur so viel: Bei der **Güterperspektive** handelt es sich gewissermaßen um die „Objektperspektive“, durch die objektive bzw. objektivierbare Merkmale einer Entität beschrieben werden. Aus juristischer Perspektive wäre das etwa die rechtliche Spezifizierung einer Entität als Eigentum, aus betriebswirtschaftlicher Perspektive etwa die Behandlung einer Entität als „Ware“. In Bezug auf MEgSCH deckt sich das, was hier als „Güterperspektive“ gemeint ist weitgehend mit dem, was in Kap. 1.1 unter den Punkten (3) und (4) als die „materialisierte“ Seite der MEgSCH bezeichnet wurde.

Demgegenüber stellt die **Ressourcenperspektive** gewissermaßen die „Subjektperspektive“ dar, die beschreibt, welches Potential eine Entität zur Ermöglichung/Realisierung einer (wirt-

schaftlichen) Handlung aus der subjektiven Perspektive eines Akteurs birgt²⁷. Dazu hier ein Zitat Stehrs:

„Wissen [...] dient nicht nur als Mittel, vorhandene Ressourcen zu nutzen, es `redefines and enlarges that base`, wie Rosenberg (1982:307) hervorhebt. Das, was als wirtschaftliche Ressource erkannt und genutzt wird, ändert sich ständig²⁸. Wissen kreiert und gestaltet die besondere Form, in der eine Ressource auftritt; vorher „existiert“ sie nicht“ (Stehr 2001:139).

Für den Fortgang dieser Arbeit soll der Zusammenhang zwischen Wissen und Ressourcen wie folgt zusammengefasst werden:

(1) Wissen selbst stellt eine wichtige Ressource dar²⁹ – (eine *generative Ressource* s. Fußn. Unten), von der abhängt, ob und inwiefern Ressourcen knapper Güter *wahrgenommen* werden können – „wahrnehmen“ hier im doppelten Sinne verstanden: (a) Wissen als Voraussetzung für das „erkennen“ von Ressourcen (knowing that); (b) Wissen aber auch als Bedingung der Möglichkeit, diese Ressourcen dann auch praktisch zu „nutzen“ (knowing how). Daraus folgt dann zweitens:

(2) Das Potential bzw. der Nutzen eines Guts als Ressource ist subjektiv, also davon abhängig, über welches Wissen das Subjekt verfügt.

3.2.3 Die Allokation von Wissen als Wohlstandslimitierendes Problem

Davon ausgehend können nun folgende Thesen formuliert werden:

[NIÖ (II) 3] *Das ökonomische Potential bzw. der Nutzen, eines Gutes als Ressource ist nicht objektiv gegeben, sondern hängt ab vom Wissen, über das der Betrachter verfügt. Wissen ist daher wichtigste Voraussetzung für die effiziente und effektive Erschließung und wirtschaftliche Nutzung von Ressourcen knapper Güter.*

[NIÖ (II) 4] [GT-NIÖ: *Die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft ist um so größer, je effizienter und effektiver die Ressourcen knapper Güter genutzt werden.*] (i) *Die Ressourcen knapper Gütern können von einer Gesellschaft um so effizienter und effektiver genutzt werden, je effizienter und effektiver die Allokation von Wissen.* (ii) *Die Allokation von Wissen ist um so effektiver und effizienter, je besser durch Institutionen sichergestellt werden kann,*

²⁷ Dabei ist es meist eine Kombination aus verschiedenen Ressourcen, die zur Durchführung einer (wirtschaftlichen) Handlungen, wie etwa der Produktion eines Gutes, notwendig sind.

²⁸ Stehr 2001:139 veranschaulicht dies in der Fußnote wie folgt: „Bis in die dreißiger Jahre galt Erdgas als ein unvermeidbares, aber gefährliches Ärgernis, das es als Abfallprodukt zu entsorgen galt, während Uranerz damals in jedem einschlägigen Verzeichnis als Rohstoffvorkommen geführt wurde.“

²⁹ In diesem Sinne ist es zu verstehen, wenn Stehr (2001) im Zusammenhang mit Wissen von einer *Handlungsressource* spricht.

dass 'explizites Wissen' repräsentierende symbolische Formen³⁰ als nicht knappe Güter zur Verfügung stehen.

Diese Thesen sollen nun, soweit sie sich nicht aus dem bisherigen herleiten, im Folgenden erläutert werden:

Zum Problem einer optimalen Allokation von Wissen

Zunächst: Wissen als ökonomische Handlungsressource existiert nur „gekoppelt“ an die kognitiven Kapazitäten von Individuen. Explizierbares Wissen (knowing what) lässt sich zwar durch Informationen repräsentieren und stellt dann (zumal wenn die Informationen in digitalisierter Form vorliegen) ein *nicht* knappes Gut dar; doch als ökonomische Handlungsressource genutzt werden können Informationen nur in dem Maße, in dem ihre Bedeutung von Individuen verstanden werden – also in dem Maße in dem das durch Informationen repräsentierte explizite Wissen mit Hilfe des Wissens des Individuums in sein Wissen integriert werden kann³¹.

Eine optimale Allokation von Wissen, durch die gewährleistet wird, dass die Ressourcen knapper Güter mit einem Höchstmaß an Effizienz und Effektivität genutzt werden können, wäre theoretisch dann gegeben, wenn *jedes* Individuum auf das gesamte verfügbare (explizite und implizite) Wissen zugreifen und dieses dann anwenden könnte. Dem ist aber bekanntlich nicht so. Schlimmer noch: Während die Aufnahme- und Speicherfähigkeit menschlicher kognitiver Kapazitäten nahezu konstant bleibt, sehen sich Individuen gleichzeitig einer exponentiell anwachsenden Menge an Informationen (also durch symbolische Formen repräsentiertes explizites Wissen) gegenüber. *Daraus resultiert ein fundamentaler Wandel des*

³⁰ Zu dem was hier unter einer „Symbolischen Form“ verstanden werden soll vgl. die Ausführungen im Anhang. Im Weiteren wird hier der Begriff der „Information“ i.S. eines Spezialfalls der symbolischen Repräsentation von explizierbarem Wissen verwendet (zum Verhältnis symbolische Form \Leftrightarrow Information siehe ebenfalls im Anhang).

³¹ Die These [NIÖ II 3] findet also auch auf Wissen selbst Anwendung, denn auch explizites Wissen, das durch Informationen repräsentiert wird erschließt sich einem Subjekt nur in dem Maße als Ressource, in dem es über Wissen verfügt. Dies stellt die Besonderheit im Wechselverhältnis zwischen (a) der symbolischen Form, (b) der durch die symbolische Form repräsentierten Bedeutungen (Ressourcen) und (c) dem rezipierenden Subjekt dar: Explizites Wissen, das durch Informationen repräsentiert wird, erschließt sich dem Subjekt nur vermittels seines Wissens als eine Ressource. In dem Maße aber, in dem sich das Subjekt mit Hilfe seines Wissens die Bedeutung der Information erschließt, verändert sich sein Wissen, das im zur verstehenden Erschließung der Information zur Verfügung steht – dies ermöglicht es ihm wiederum, die Bedeutung/ Ressourcen der Information besser zu erschließen usw.

*Dieses einfache Modell eines hermeneutischen Zirkels veranschaulicht, warum im Zusammenhang mit Wissen von einer **generativen Ressource** im Sinne Moldaschl/Diefenbachs (2003:153) gesprochen werden kann, wonach generativen Ressourcen „gewissermaßen eine Logik der Verschwendung inne[wohnt]: sie vermehren sich im Gebrauch“.*

*Problems der Allokation von Wissen*³²: Denn während früher Informationen knapp waren, und die Möglichkeit des Zugangs zu- bzw. der Aneignung von explizitem Wissen daher vor allem von der Angebotsseite her limitiert war, ist heute der Zugang zu explizitem Wissen vor allem von der Nachfrageseite her limitiert. In einem Meer – vielleicht sollte man besser sagen: in einer exponentiell anwachsenden Springflut – von Informationen ist also vor allem eines *knapp*: **Aufmerksamkeit**.

[Exkurs:

Aufmerksamkeit]

Was hier unter dem Begriff Aufmerksamkeit verstanden werden soll, kann nur in einer ersten Annäherung skizziert werden: Aufmerksamkeit ist eine direktionale Größe in dem Sinne, dass sie sich umgangssprachlich und im subjektiven Empfinden „auf etwas richtet“. Genauer gesagt ist Aufmerksamkeit derjenige Teil der (nur in der Gegenwart möglichen!) „Verarbeitung“ von Informationen³³, der auf der Ebene des ‚Bewusstseins‘ stattfindet.³⁴ *Worauf* sich die Aufmerksamkeit einer kognitiven Kapazität richtet, hängt davon ab,

(a) welche der, den menschlichen Sinnen *präsen*te Informationen, grundsätzlich für aktuelle Sinn-Operationen anschlussfähig sind (ob also eine kognitive Kapazität einen „sinn-vollen“ Bezug zwischen einer Information und dem eigenen Wissenskontext herstellen kann) und darüber hinaus

(b) ob dieser durch aktuelle kognitive Operation grundsätzlich herstellbare Sinnzusammenhang durch bestehende „Sinn- bzw. Erwartungsstrukturen“ präferiert wird; dies hängt wiederum davon ab, ob erstens ein entsprechender Sinnzusammenhang schon früher hergestellt wurde (mit der Häufigkeit, mit der dies geschah entwickeln sich sog. „Sinnstrukturen“) und

³² Dies gilt jedoch nur für reiche westliche Industrienationen uneingeschränkt. Für Entwicklungs- und z.T. auch für Schwellenländer ist eine gesonderte Analyse der Problematik notwendig. Allerdings ist in ihrem Fall die Rolle so genannten „geistigen Eigentums“ als Barriere und wohstandsverhindernde Institution wesentlich offensichtlicher.

³³ „**Verarbeiten von Informationen**“ verstanden als der Prozess, durch den sich ein Individuum mittels seiner kognitiven Fähigkeiten die Bedeutung als (Handlungs-) Ressource erschließt, die durch eine symbolische Form repräsentiert wird.

³⁴ Dazu der Neurowissenschaftler Wolf Singer (2004): „Von den potentiell bewusstseinsfähigen Vorgängen können jeweils immer nur wenige gleichzeitig ins Bewusstsein gelangen und im Kurzzeitspeicher gehalten werden. Generell gilt, dass nur die Sinnessignale bewusst werden, die mit Aufmerksamkeit belegt werden, und dass vorwiegend nur die Speicherinhalte ins Bewusstsein gehoben werden können, die während des Speichervorgangs bewusst erfahren wurden. Die Zuteilung von Aufmerksamkeit unterliegt dabei wiederum einem distributiv organisierten Wettbewerb.“

zweitens hängt dies von der Aufwand-Nutzen Relation³⁵ ab, die das Individuum bei der Ausrichtung seiner Aufmerksamkeit auf eine Information erwartet (basierend auf bestehenden Präferenzen und Erwartungsstrukturen).

Warum ist nun die Knappheit von Aufmerksamkeit im Zusammenhang mit der Allokation und Diffusion von explizitem Wissen von Bedeutung?

Erstens weil die Verbreitung von explizitem Wissen ganz wesentlich von Aufmerksamkeit abhängt: Denn für die Verbreitung von *explizitem Wissen* stellt die Verfügbarkeit bzw. Zugänglichkeit der das explizite Wissen repräsentierenden Informationen zwar eine wichtige Voraussetzung dar; entscheidend ist aber letztlich vor allem

(i) die Zahl der Individuen, die ihre Aufmerksamkeit auf diese Informationen richten (=> *notwendige Variable*) und

(ii) die Frage, wie viele der Individuen, die ihre Aufmerksamkeit auf diese Informationen richten, über das notwendige Wissen verfügen, um sich die Bedeutung(en) der Informationen zu erschließen und als Wissen zu verinnerlichen (=> *hinreichende Variable*).

Zweitens spielt Aufmerksamkeit auch deshalb eine zentrale Rolle für die Diffusion und optimale Allokation von explizitem Wissen, weil es sich bei Aufmerksamkeit um ein Nullsummenspiel handelt: Richtet sich die Aufmerksamkeit eines Individuums auf eine Information, so bedeutet dies für die entsprechende Zeitspanne, dass alle anderen Informationen von der Aufmerksamkeit des Individuums ausgeschlossen sind und sich daher die Voraussetzungen für deren Diffusion verschlechtern. Dies kann mit der Metapher des „Wettbewerbs“ von Informationen um Aufmerksamkeit“ plastisch veranschaulicht werden.

Um eine Antwort auf die Frage nach den Voraussetzungen für eine optimale Allokation von Wissen zu finden, scheint also zunächst eine Auseinandersetzung mit dem Problem der knappen Ressource Aufmerksamkeit notwendig:

³⁵ Dabei wird angenommen, dass rationale Akteure den Nutzen nicht zuletzt auch danach bemessen, wie weit dieser Nutzen in der Zukunft liegt: Je weiter die zu erwartende „Auszahlung“ des Nutzens einer Informationsverarbeitung in der Zukunft liegt: je schwieriger eine solche „Auszahlung“ zu antizipieren ist, und je größer der Aufwand, der für die Verarbeitung der Information(en) zu erwarten ist, desto weiter unten rangiert diese Information in einer Präferenzordnung (und desto geringer die Wahrscheinlichkeit, dass Aufmerksamkeit darauf verwandt wird, diese Information(en) zu verarbeiten).

[Urheberrecht]

[Perspektive (la)] „Allokation von Aufmerksamkeit“ und die moderne Unterhaltungsindustrie

Wenn Aufmerksamkeit natürlicherweise knapp ist, dann folgt daraus nach [NIÖ (II) 1], dass Effizienz und Effektivität der Allokation von Aufmerksamkeit ein wohlstandslimitierendes Problem darstellt. Was aber soll unter der „Allokation von Aufmerksamkeit“ verstanden werden? Und: wie kann eine solche Allokation effizient und effektiv gewährleistet werden?

(a) Ausgehend von These [NIÖ (II) 3] ließe sich zunächst sagen, dass die Effektivität und Effizienz, mit der ein Individuum seine Aufmerksamkeit als Ressource steuern und nutzen kann, vom Wissen (oder umgangssprachlich: von der „Bildung“) abhängt, über das das Individuum bereits verfügt.

(b) Ob ein Individuum gerade solches explizites Wissen aufnehmen kann, das ihm eine Steigerung von Effizienz und Effektivität bei der Nutzung der Ressourcen knapper Güter ermöglicht, hängt davon ab, ob sich seine Aufmerksamkeit in einem Meer von Informationen genau auf jene Informationen richtet, die dieses explizite Wissen repräsentieren. Die „Allokation von Aufmerksamkeit“ beschreibt also, auf welche Information(en) sich die Aufmerksamkeit eines Individuums in einem Meer sich anbietender Informationen richtet, um diese zu „verarbeiten“. *Diese Allokation von Aufmerksamkeit ist dann um so effizienter und effektiver, (i) je mehr neues Wissen durch die Verarbeitung der Information dem Wissen des Individuums hinzugefügt werden kann, und (ii) je mehr das Individuum durch dieses neue Wissen zu einer effektiveren und effizienteren Ausschöpfung von Ressourcen knapper Güter befähigt wird.*³⁶

Wichtig ist hier nun aber, dass, aufgrund subjektiver Präferenzen, eine erhebliche Diskrepanz bestehen kann bei der Ausrichtung von Aufmerksamkeit: zwischen der subjektiven Maximierung des (kurzfristigen) Nutzens eines Individuums einerseits, und einer optimalen effektiven Allokation (die mit Maximierung des langfristigen Nutzens eines Individuums korrespondiert), wie sie oben definiert wurde, andererseits. Diese Diskrepanz ist um so größer, je rigider der Schutz so genannten „geistigen Eigentums“. Dies soll im folgenden kurz am Beispiel der Unterhaltungsindustrie exemplarisch veranschaulicht werden:

³⁶ **Anmerkung:** Nimmt man die Punkte (a) und (b) zusammen, so wird die besondere Problematik deutlich, die sich als **rekursiver Wirkungszusammenhang** aus dem Wissen eines Subjekts und seinem Vermögen der Steuerung seiner Aufmerksamkeit ergibt: Denn das Wissen eines Subjekts (seine Präferenzen und Erwartungsstrukturen) bestimmen wesentlich, worauf sich die Aufmerksamkeit des Subjekts richtet; davon, worauf sich die Aufmerksamkeit des Subjekts richtet, hängt es wiederum wesentlich ab, welches neue Wissen sich das Subjekt aneignen kann; von dem neuen Wissen hängt es ab, ob das Subjekt die Effizienz und Effektivität der Allokation seiner Aufmerksamkeit steigern kann...

[Beispiel

Beim Konsum von Produkten der Unterhaltungsindustrie besteht der Nutzen für den Konsumenten v.a. darin, unterhalten zu werden. Der Charme von Unterhaltung liegt für den Konsumenten nicht zuletzt darin, dass für die Investition von Aufmerksamkeit der Genuss des Nutzens in „Echtzeit“ zu erwarten ist, und nur geringe persönliche Mühe erfordert.

Für Unternehmer ist Unterhaltung ein besonders lukratives Betätigungsfeld seit es technisch möglich ist, die Inszenierung von Unterhaltung durch mediale Vermittlung zeitlich und räumlich vom Konsum der Unterhaltung zu entkoppeln und dadurch einem größeren Konsumentenkreis zugänglich zu machen (dabei ist die Investition in die Inszenierung einer Unterhaltung natürlich um so lukrativer, je größer der Kreis potentieller Konsumenten). Damit ist aus Unternehmerischer Sicht die Steigerung der wirtschaftlichen Lukrativität von Unterhaltung

- ⇒ *erstens* eine technische Frage (eine Frage des Mediums und seiner Verbreitung);
- ⇒ *zweitens* aber auch eine Frage der Anforderungen, die die Inszenierung an potentielle „Kunden“ stellt: Denn je weniger Wissen erforderlich ist, um durch die Verarbeitung der Informationen eines Unterhaltungsprodukts „unterhalten“ werden zu können - je eher also Unterhaltung anspruchs- und anforderungsfrei konsumierbar ist - desto größer ist der potentielle Kundenkreis, der für die Inszenierung erschlossen werden kann³⁷;
- ⇒ *drittens* aber kann Unterhaltung, die Dank technischer Medien, und Dank einer weitgehend anspruchs- und anforderungsfreien Inszenierung zeitlich und räumlich einem maximalem Kundenkreis offen steht, nur dann maximale Rendite erwirtschaften, wenn eingetumsrechtliche Ansprüche auf das Unterhaltungsprodukt geltend gemacht werden können, und diese dann auch staatlich durchgesetzt werden.

Im „Dreiklang dieser betriebswirtschaftlichen Rationalität“ wurzelt die moderne Unterhaltungsindustrie und produziert das, was gerne auch „Massenkultur“ genannt wird. Dabei wurde dieser beschriebene „Dreiklang“ immer weiter optimiert:

(1) *Technisch* durch die Möglichkeit der Digitalisierung, durch die die Produktions- bzw. Verfielfältigungskosten deutlich gesenkt werden konnten und daher die Grenzkosten gen Null tendieren; dank Internet und Satelliten können Kunden überall auf der Welt mit den Unterhaltungsprodukten beliefert werden.

(2) Dank dem Schutz so genannten „geistigen Eigentums“ konnten Verwertungsstrategien dahingehend optimiert werden, dass (i) durch die Ausdifferenzierung des so genannten „geistigen Eigentums“ in einzelne Verfügungsrechte eine immer effizientere Ausschöpfung

³⁷ Dieses „race to the bottom“ kommt nirgends besser zum Ausdruck, als bei den sog. „Sit-Coms“: Obwohl deren „Pointen“ schon an Platttheit kaum zu unterbieten sind, wird dem Zuschauer auch noch die Mühe abgenommen, diese selbst „entdecken“ zu müssen, indem rechtzeitig Gelächter aus dem off eingespielt wird.

des wirtschaftlichen Potentials von MEgSCH ermöglicht wurde; (ii) durch die (nur durch die Institution des „geistigen Eigentums“ in diesem Ausmaß mögliche!) zunehmende Marktkonzentration die Nutzung von Netzeffekten sowie der „economies of scale“ verbessert.³⁸

(3) Das Ergebnis ist, dass die Erschließung des Kunden durch die Unterhaltungs- (und damit zusammenhängend auch durch die Werbeindustrie³⁹) eine enorme Effizienz und Effektivität erreicht hat. Dieser Erfolg lässt sich in Besucherzahlen (im Kino, auf Konzerten), Käufern (von Schallplatten/CDs, Videos/DVDs, Computerspielen) und nicht zuletzt Einschaltquoten (Fernsehen und Radio) bemessen.

Dieser Erfolg drückt sich andererseits aber auch in einer gigantischen Absorption der knappen Ressource Aufmerksamkeit durch die Unterhaltungsindustrie aus. Um welche Ausmaße es sich dabei *alleine* bei der Fernsehunterhaltung handelt, veranschaulicht Pfeiffer (2003) am Beispiel deutscher Kinder mit eigenem Fernseher⁴⁰: Diese verbringen pro Jahr durchschnittlich mehr Zeit vor dem Fernseher, als in der Schule. Die Folge für die Aneignung von implizitem- und explizitem Wissen schildert Pfeiffer wie folgt:

³⁸ Gerade aufgrund der Möglichkeiten digitaler I&KT (siehe Punkt (1) oben) rückten Netzeffekte und economies of scale immer stärker in den Mittelpunkt unternehmerischer Verwertungsstrategien und beschleunigten so die Marktkonzentration in dieser Branche.

³⁹ Die symbiotische, sich gegenseitig verstärkende Wechselwirkung zwischen Unterhaltungs- und Werbewirtschaft muss in diesem Zusammenhang hervorgehoben werden. Besonders die wachsende Zahl privater Radio- und Fernsehsender verkauft die „Ware Aufmerksamkeit“ (gemessen in Einschaltquoten) in Form der Gewährung von Werbemöglichkeit. Der Erfolg der privaten Medienindustrie hängt also davon ab, in welchem Ausmaß es gelingt, Aufmerksamkeit zu binden[*] und diese gewissermaßen an die Werbeindustrie zu vermitteln. Damit Werbung in dem Ausmaß, wie sie heute betrieben wird zur wichtigen Einnahmequelle der Unterhaltungsindustrie werden konnte, bedurfte es wiederum der **Institution des Markenrechts**.

[*] Dies brachte der frühere Sendechef des Fernsehsenders RTL wie folgt auf den Punkt: „Gebühren werden wir nie verlangen, nur ein wenig Aufmerksamkeit“ (Langer 2003).

⁴⁰ „Nach den Feststellungen des Medienpädagogischen Forschungsverbundes Südwest [verfügen] inzwischen etwa die Hälfte der 13- bis 15-Jährigen über einen Fernseher im eigenen Zimmer. Unter den 16-/17-Jährigen sind es knapp 70 Prozent. Und selbst von den 6-Jährigen unseres Landes ist schon fast jeder vierte dabei“ (Pfeiffer 2003)

Eine amerikanische Studie („Zero to Six: Electronic Media in the Lives of Infants, Toddlers and Preschoolers“ im Auftrag der Kaiser-Stiftung (<http://www.kff.org>) kommt zu dem Ergebnis, dass in den USA bereits 36 Prozent aller Kinder unter zwei Jahren einen Fernsehapparat im Zimmer stehen haben, 27 Prozent einen Video- oder DVD-Player, 10 Prozent eine Spielekonsole (Rideout/Vandewater/Wartella 2003 vgl. auch Rötzer 2003).

Gerade die Zielgruppe Kinder & Jugendliche sind für die Unterhaltungsindustrie eine begehrte Zielgruppe, um deren Aufmerksamkeit sie sich besonders intensiv bemüht. Dies liegt vor allem daran, dass die Aufmerksamkeit dieser Zielgruppe besonders lukrativ für die Werbeindustrie ist, die wie Hamann (2004) schreibt, 2002 alleine in den USA ca. 15 Milliarden Dollar in die Werbung für Kinderprodukte steckte. Weiter merkt er dazu an: „Wer Böses denkt, könnte es Verführung Minderjähriger und kollektiver Geschmackstrill nennen [...] SMS-Werbung, Schul sponsoring, Internetkampagnen: Werbetreibende besetzen mit immer neuen Methoden auch das letzte Fleckchen kindlicher und jugendlicher Lebenswelt.“ Dabei handelt es sich um einen sich selbst verstärkenden Prozess, denn, so Hamann (2004), „mit den Werbeausgaben steigt auch der Werbedruck [...] Der höhere Werbedruck zwingt selbst so Unternehmen wie die Deutsche Bahn dazu, eine umfassende Kinder-PR zu entwickeln – obwohl ein heute Dreijähriger erst in 15 Jahren entscheiden kann, ob er einen Mercedes oder eine BahnCard kauft.“

„Wer in seiner Freizeit täglich mehr als vier Stunden vor dem Fernseher oder dem PC verbringt, der versäumt das Leben. Im verbleibt nicht genug Zeit dafür, zum Beispiel regelmäßig in einer Fußballmannschaft zu spielen und dabei auch zu lernen, wie man anständig verliert. Er versäumt die Erfahrung, sich nach einem Streit mit Spielkameraden wieder zu versöhnen. Seine soziale Kompetenz wird nicht voll entwickelt. Das gilt selbst dann, wenn er Astrid-Lindgren-Filme schaut. Wer täglich stundenlang fernsieht, hat kaum noch Zeit, die schulischen Hausarbeiten konsequent zu erledigen“ (Pfeiffer 2003).

[Fazit des Beispiels]

Das Beispiel zeigt, dass der Erfolg der Unterhaltungsindustrie letztlich mit einer massiven Fehlallokation von Aufmerksamkeit korrespondiert:

- ⇒ Um eine Fehlallokation handelt es sich deshalb, weil *die Allokation von Aufmerksamkeit im oben beschriebenen Sinne ineffizient und ineffektiv ist*: Durch die starke Beanspruchung von Aufmerksamkeit zur Verarbeitung von Informationsprodukten der Unterhaltungsindustrie kann dem bestehenden Wissen in wesentlich geringerem Maße solches neues Wissen hinzugefügt werden, durch das das Individuum zu einer effizienteren und effektiveren Nutzung von Ressourcen (einschließlich seiner Ressource Aufmerksamkeit!) befähigt wird.
- ⇒ Ermöglicht wird die Fehlallokation in diesem Ausmaß letztlich vor allem durch die spezifischen institutionellen Rahmenbedingungen in Form des Schutzes von so genanntem „geistigen Eigentum“: Denn dieses Eigentumsregime stellt letztlich nichts anderes als staatlich gewährte Monopole dar (=> [NIÖ (I) 2a]), die es Unternehmen erlauben, eine sogenannte Monopolisten-Rente zu erzielen und damit Investments in diesem Sektor eine Lukrativität sichern, die ohne dieses staatlich gewährte Monopol nicht gegeben wäre⁴¹. Dies erklärt, warum ein immer größerer Teil knapper intellektueller wie materieller Ressourcen in einen Bereich fließen, der nicht nur über reine Unterhaltung hinaus keinen nennenswerten gesellschaftlichen Mehrwert liefert, sondern darüber hinaus wesentlich dazu beiträgt, dass die Befähigung breiter Schichten der Gesellschaft zur effektiven und effizienten Nutzung knapper Ressourcen unterentwickelt bleiben⁴².

⁴¹ Ganz allgemein beschreibt North (1992:93) diesen Zusammenhang wie folgt: „Die Anreize, die in die Institutionenordnung eingebaut sind, spielen die entscheidende Rolle für die Abgrenzung der Arten von Fertigkeiten und Wissen, die einträglich sein werden.“

⁴² So führt beispielsweise Pfeiffer (2003) in seinem Artikel empirische Daten an, die auf einen signifikanten Zusammenhang zwischen Umfang und Inhalt des Konsums von Unterhaltungsprodukten bei Jugendlichen und ihrem schulischen Erfolg hindeuten.

In die selbe Richtung sind auch die Ergebnisse einer Studie („Zero to Six: Electronic Media in the Lives of Infants, Toddlers and Preschoolers“ im Auftrag der Kaiser-Stiftung (<http://www.kff.org>) zu interpretieren (vgl. Rideout/Vandewater/Wartella 2003).

[Perspektive (Ib)] Der „Wettbewerb unterschiedlicher Informationen um Aufmerksamkeit“ und das Urheberrecht.

Wechselt man nun die Perspektive, stellt statt `Aufmerksamkeit` `Informationen` in den Mittelpunkt der Betrachtung, und verwendet das Bild des „Wettbewerbs zwischen unterschiedlichen Informationen um Aufmerksamkeit“, dann wird überdies schnell ersichtlich, dass diese staatlich gewährten Monopole in Form so genannten „geistigen Eigentums“ die eh schon prekären Wettbewerbsbedingungen für Bildungs- und Wissenschaftsinformationen gegenüber Unterhaltungsprodukten weiter verschlechtern:

- (a) Dass die Wettbewerbsfähigkeit von Bildungs- und Wissenschaftsinformationen gegenüber Unterhaltungsprodukten im Kampf um knappe Aufmerksamkeit als `eh schon prekär` bezeichnet werden kann, lässt sich vor allem von der *Nachfrageseite* her begründen. Denn auch ohne die Existenz von Institutionen zum Schutz des so genannten „geistigen Eigentums“ scheint die Investition von Aufmerksamkeit in die Verarbeitung von Informationsprodukten der Unterhaltungsindustrie wesentlich lukrativer, als die Investition von Aufmerksamkeit zur Verarbeitung von Informationen aus Bildung und Wissenschaft, da sich im ersten Falle die Investition von Aufmerksamkeit sofort in Form von (relativ mühe-loser) `Unterhaltung` auszahlt, während im Falle von Bildungs- und Wissenschaftsinformationen der Nutzen relativ weit in der Zukunft liegt, relativ ungewiss ist, und außerdem erst mit zunehmendem Wissen des „Investors“ von diesem selbst als Nutzen erkannt und bewertet werden kann... (=> Problem des rekursiven Wirkungszusammenhangs, vgl. Fußnote oben).
- (b) Dass sich diese eh schon prekäre Wettbewerbssituation für Bildungs- und Wissenschaftsinhalte gegenüber den Informationsprodukten der Unterhaltungsindustrie durch die staatlich gewährte Monopole in Form so genannten „geistigen Eigentums“ noch weiter verschlechtert, lässt sich vor allem von der *Angebotsseite* her begründen: Denn wie oben beschrieben wurde, ist der Schutz so genannten geistigen Eigentums ein entscheidender ökonomischer Anreiz für eine stärkere Kapitalinvestition in die Unterhaltungsbranche, als dies ohne den Schutz so genannten „geistigen Eigentums“ der Fall wäre. Die zunehmende Kapitalkonzentration in der Medien- und Kulturindustrie wiederum fördert massiv gewisse Entwicklungen, die sich vor allem aus dem Zwang zur Erzielung einer möglichst hohen Kapitalrendite ergeben. Diese Strategien zur Steigerung der Kapitalrendite zielen zum einen auf eine Verbesserung der Skalenerträge und zum anderen auf eine Steigerung der *Attraktivität* (i.S. des Vermögens, Aufmerksamkeit zu absorbieren) der Unterhaltungsprodukte ab, die durch (i) immer aufwändigeren Produktionen, (ii) den Ausbau des Unterhaltungsprodukts zu einem Event, sowie (iii) durch immer massivere Werbung erreicht werden soll.

[Fazit I] Es kann also angenommen werden, dass Monopole in Form so genannten „geistigen Eigentums“ sowohl auf Umfang und Qualität der Kulturproduktion Einfluss haben⁴³, wie auch – und dies ist im Zusammenhang mit dieser Arbeit wichtiger - zu einer (im Sinne der Unterhaltungsindustrie) immer effektiveren Konditionierung individueller Präferenzen im Umgang mit der eigenen Aufmerksamkeit führen, als dies ohne solche Monopole möglich wäre. Vor dem Hintergrund von (a) verschlechtert dies die Wettbewerbssituation für Bildungs- und Wissenschaftsinformationen daher zusätzlich erheblich.

[Folgen] Um diesen Wettbewerbsnachteil, der unter (a) beschrieben wurde auszugleichen, waren schon immer Investitionen in Form von Betreuung erforderlich.⁴⁴ Die Notwendigkeit zusätzlicher Investitionen nimmt jedoch durch den Schutz so genannten „geistigen Eigentums“ deutlich zu (da es durch diesen institutionellen Schutz ökonomisch rational ist, einen höheren Anteil der intellektuellen und materiellen Ressourcen einer Gesellschaft in die Optimierung von (i) bis (iii) zu investieren, als dies ohne diesen institutionellen Schutz der Fall wäre!). Diese zusätzlichen Investitionen können als **Externalisierung von Kosten der Unterhaltungsindustrie** betrachtet werden: Da die Fähigkeit der Eltern, solche zusätzlichen Investitionen zu tätigen, zum einen deren Bildungsstand und zum anderen von deren Einkommen abhängt, trägt der Schutz so genannten geistigen Eigentums wesentlich zur Reproduktion sozialer Unterschiede und ungleicher Lebenschancen bei, wie nicht zuletzt die Ergebnisse der Pisastudie im Falle der BRD eindrücklich zeigen konnte.⁴⁵

⁴³ Und zwar nicht unbedingt in positivem Sinne, wie dies beispielsweise Joost Smiers (2001) allgemein für den Bereich der „**Kulturproduktion**“ skizziert: „Die Auswirkungen solcher monopolistischer Kontrollstrukturen sind katastrophal. Denn verbreitet wird lediglich die Kunst und Unterhaltung, über deren Rechte einige mächtige Konzerne verfügen. Sie konzentrieren sich darauf, einzelne „Stars“ aufzubauen, in die sie hohe Summen investieren [...] Angesichts des hohen Investitionsrisikos setzen sie auf weltweites aggressives Marketing, das kulturelle Alternativen aus dem Bewusstsein der Menschen verdrängt. Die Vielfalt der künstlerischen Ausdrucksmöglichkeit bleibt dabei auf der Strecke.“ Diese Entwicklung beschreibt beispielsweise Horst Weidenmüller, Chef eines Berliner Independent-Labels, für die Musikindustrie wie folgt: „Sollte die Fusion von Sony und BMG tatsächlich stattfinden, wird es weltweit fünf Lieferanten geben, die rund 80 Prozent des Musikrepertoires liefern. Es ist fraglich, ob es für den Einzelhandel dann noch kosteneffektiv ist, eine Einkaufsstruktur für weitere Lieferanten aufrechtzuerhalten, die gerade mal ein Fünftel des Marktes repräsentieren. Was wiederum bedeutet, dass ganz viel Musik in den Läden nicht mehr erhältlich sein wird“ (Meinke 2003).

⁴⁴ Über rein didaktische Hilfestellungen hinaus waren schon immer zusätzliche Betreuungsmaßnahmen notwendig, um für Kinder und Jugendliche den kurzfristigen *Nutzen* einer Investition von Aufmerksamkeit in die Verarbeitung von Bildungsinformationen zu erhöhen bzw. die antizipierten *Kosten* für eine anderweitige Investition zu erhöhen.

⁴⁵ Vor diesem Hintergrund ist auch die Beobachtung von Nolte (2003) zu verstehen, wonach diejenigen, die durch Erziehung nicht hinreichend mit kulturellen (Bildungs-)Ressourcen ausgestattet wurden „dem Ansturm der neuen Medien und Massenkultur seit den achtziger Jahren wehrlos ausgesetzt [waren]“; die Folgen beschreibt er wie folgt: „Die Langzeit-Utopie eines kollektiven Aufstiegs der Unterschichten, einer daraus resultierenden relativ homogenen Mittelklassengesellschaft ist gescheitert“ (ebd.).

Vgl. dazu auch Fußn. 42 oben.

[Fazit II] *[„Der Stoff aus dem die Träume sind“ – unsere Traumfabriken und der Kampf um den Erhalt ihrer Absatzmärkte...]*

Um es polemisch zuzuspitzen – dies sei an dieser Stelle ausnahmsweise erlaubt - könnte man also sagen, dass in modernen westlichen Gesellschaften Dank des staatlich gewährten Schutzes von so genanntem „geistigen Eigentum“ ein wesentlich höherer Anteil intellektueller und materieller Ressourcen des wohlhabenden und gebildeten Teils der Gesellschaft darauf verwendet wird, Produkte herzustellen (sowie diese vor „Raub“ zu schützen), die zur Reproduktion sozialer Ungleichheit dadurch beitragen, dass sie den ärmeren und ungebildeteren Teil der Gesellschaft ungebildet (und damit auch arm) halten, als dies ohne den Schutz von so genanntem „geistigen Eigentum“ der Fall wäre. In Anlehnung an Marx ist man versucht zu sagen, dass hier - metaphorisch gesprochen - „Opium fürs Volk“ produziert wird. Und um diese Metapher mit Blick auf ein anderes historisches Ereignis weiter auszubeuten, ließe sich bei den derzeitigen Anstrengungen der Medienindustrie zur Verteidigung ihrer lukrativen Absatzmärkte gewissermaßen von den Vorbereitungen zum „Opiumkrieg der Informationsgesellschaft“ sprechen...⁴⁶

⁴⁶ Vgl. dazu u.a. Krempf (2004) der in Bezug auf die von der Lobby der Medienindustrie vehement geforderte und jüngst vom EU Parlament verabschiedete drastische Verschärfung der Durchsetzungsmöglichkeiten von so genanntem "geistigem Eigentum" als „**Copyright-Krieg**“ gegen weite Teile jüngerer I&KT-Nutzergeneration sowie gegen das Interesse der Allgemeinheit bezeichnete.

[Perspektive (II)]: Ineffizienz und Ineffektivität des Marktes bei der Allokation von künstlich verknappten digitalen Informationsprodukten

Im Folgenden soll ausgehend von [NIÖ (I) 2b] gezeigt werden, dass der Markt – gemessen an (a) der Definition idealer Märkte (bei vollständiger Konkurrenz) und (b) bei Berücksichtigung spezifischer Eigenschaften von Informationen sowie (c) Eingedenk der Tatsache, dass Informationen auf Märkten nur durch künstliche Verknappung als *Ware* gehandelt werden können – ein ineffizientes und ineffektives Regime zur Allokation von Informationen darstellt und daher eine weniger effektive und effiziente Allokation von explizitem Wissen erlaubt, als dies ohne die künstliche Verknappung von Informationen durch Institutionen zum Schutz so genannten „geistigen Eigentums“ der Fall wäre.

[vorläuf. Zusammenfassung]

Fassen wir jedoch zunächst noch einmal kurz zusammen: Die Effizienz und Effektivität, mit der die Ressourcen knapper Güter genutzt werden können, hängt vom Wissen ab, über das diejenigen verfügen, die die knappen Güter nutzen. Die *Verbesserung* der Effektivität und Effizienz bei der Nutzung von Ressourcen knapper Güter hängt demnach davon ab, ob es (i) gelingt solches *neues Wissen* zu generieren, das Effektivitäts- und Effektivitätssteigerung grundsätzlich ermöglicht, sowie davon (ii) ob sich dieses neue Wissen in Form von Informationen ausbreiten kann und damit zu den Akteuren gelangt, die es effizienz- und effektivitätssteigernd anwenden können⁴⁷. Damit war die optimale Allokation von (explizitem) Wissen als die zentrale Voraussetzung für die Steigerung von wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit und Wohlstand identifiziert.

Weiter wurde festgestellt, dass vor allem die Allokation von Aufmerksamkeit darüber entscheidet, (aus der Perspektive der Information:) wie weit sich eine Information verbreiten kann bzw. (aus der Perspektive eines Individuums:) welche Informationen ein Individuum tatsächlich wahrnimmt und verarbeitet. Dies gilt sowohl für den Fall, dass Informationen als natürlicher Weise nicht knappe Güter zur Verfügung stehen, wie auch für den Fall, dass Informationen als künstlich verknappte Güter über Märkte gehandelt werden!⁴⁸ Darüber hinaus muss jedoch gerade im zweiten Fall berücksichtigt werden, dass Aufmerksamkeit zwar eine notwendige Voraussetzung für eine Tauschhandlung darstellt, *Informationen* aber letztlich darüber entscheiden, ob eine Tauschhandlung auf einem Markt zustande kommt, da

⁴⁷ Damit kann man sagen, dass eine *optimale* Allokation von explizitem Wissen (a) die Wahrscheinlichkeit der Entstehung von neuem Wissen (=> Invention) erhöht; und (b) die Bedingungen dafür verbessert, dass neues Wissen in Innovationen und neue Routineerscheinungen münden kann – kurz: Die optimale Allokation von explizitem Wissen verbessert die Voraussetzungen für erfolgreiche **Innovationsprozesse** (vgl. Eissler 2003).

⁴⁸ Denn Brodbeck (2000) weist darauf hin, dass auch für den Fall von *Markttransaktionen* gilt: „Tatsächlich gelingt ein Tausch nur, wenn ein Anbieter die nötige Aufmerksamkeit für sein Angebot findet.“

[Ende Zusammenfas.]

Tauschprozesse immer in Informationsprozesse eingebettet sind (vgl. Brodbeck 2000):

Das Informationsdilemma beim Tausch von Informationsprodukten über Märkte

(I) Wichtige Informationen für den Tausch knapper Güter über Märkte liefern nach gängiger Lehrmeinung *Preise*. Dies skizziert Brodbeck zusammenfassend wie folgt:

„Die Preisbildung kann man als einen Prozess der Informationssuche und Informationsverarbeitung beschreiben. [...] Preise, so Walras, sind der soziale Ausdruck der Knappheit von Gütern in Beziehung zu allen anderen Gütern und den Kaufwünschen („Nutzen“). Preisänderungen funktionieren als Knappheitssignale“ (Brodbeck 2000).

Allerdings ergeben sich hierbei im Zusammenhang mit Informationsprodukten folgende Informationsprobleme: Zum einen spiegeln Preise von (natürlicher Weise *nicht* knappen) Informationsprodukten keine tatsächliche Knappheit, sondern allenfalls eine willkürlich gesetzte Knappheit wieder; daher können Preise im Falle von Informationsprodukten auch auf keinen Fall Informationen über die Knappheit oder den Nutzen eines Informationsproduktes in *Relation* zu anderen (natürlicherweise knappen) Gütern liefern. Alleine daraus ergeben sich schon erhebliche Zweifel an der propagierten Rolle des Marktes als einem effektiven und effizienten Allokationsmechanismus für Informationen.

(II) Preise können nichts über (i) den Nutzen einer Information bzw. (ii) den unterschiedlichen Nutzen verschiedener Informationen für einen bestimmten potentiellen Käufer aussagen. Dies liegt unter anderem daran,

(a) dass so etwas wie ein Grenznutzen für einen potentiellen Käufer im Zusammenhang mit einem bestimmten Informationsprodukt nicht besteht – zwei mal dasselbe Informationsprodukt zu kaufen wäre in den meisten Fällen schlicht irrational;

(b) dass sich der Nutzen eines Informationsprodukts nur sehr begrenzt von der Information selbst ableitet, sondern ganz besonders auch vom Vorwissen des potentiellen Käufers abhängt – dieses Vorwissen ist aber bei verschiedenen Individuen *nie* identisch.

Vor allem aufgrund von (b) benötigt ein potentieller Käufer eines Informationsproduktes daher über den Preis hinaus *zusätzliche Informationen über das Produkt*. Ob das Informationsprodukt für den potentiellen Kunden einen Nutzen hat und wie groß dieser Nutzen ist (wovon ja bei einem rationalen Akteur die Kaufentscheidung abhängen sollte) kann der potentielle Kunde jedoch erst durch den Konsum des Informationsproduktes mit ausreichender Sicherheit feststellen – dies würde jedoch den Kauf des Informationsproduktes erübrigen. Aus diesem Grund implizieren Geschäftskonzepte auf Basis proprietärer Informationsprodukte, dass Käufer die Produkte letztlich wie die sprichwörtliche „Katze im Sack“ kaufen müssen. Dieser notwendige Interessengegensatz zwischen Anbietern und

potentiellen Käufern von proprietären Informationen stellt ein ernstzunehmendes **Informationsdilemma** dar, und erhärtet die Zweifel an der Effizienz und Effektivität von Märkten als Allokationsregime für Informationen erheblich, die sich bereits oben aufgedrängt haben. Vielmehr liegt der Schluss nahe, dass eine möglichst effiziente und effektive Allokation von explizitem Wissen (in Form von Informationen) erst dann gewährleistet wird, wenn Informationen als natürlicherweise nicht knappes Gut frei zugänglich sind.

Unvollständige Konkurrenz auf Märkten für (künstlich knappe) Informationsprodukte

Im Anschluss an die Neoklassik geht die NIÖ davon aus (vgl. [NIÖ (I) 2b]), dass die Allokation knapper Güter über Märkte besonders effektiv und effizient ist. Allerdings geht die NIÖ im Gegensatz zur Neoklassik davon aus, dass die Effizienz und Effektivität der Allokation knapper Güter über Märkte in hohem Maße von den *institutionellen Rahmenbedingungen* abhängt, in die diese Märkte eingebettet sind. Allokative Effektivität und Effizienz sind dabei um so höher (a) je besser durch institutionelle Rahmenbedingungen Wettbewerb ermöglicht wird, und damit zusammenhängend (b) je stärker real existierende Märkte sich (aufgrund ihrer institutionelle Rahmenbedingungen) dem Modell eines Marktes unter vollständiger Konkurrenz annähern.

Wie nahe kommen nun solche real existierende Märkte, auf denen durch die Institution des Eigentums (künstlich verknappte) Informationsprodukte gehandelt werden, diesem Modell eines Marktes unter vollständiger Konkurrenz?

1. Bedingung: *Polypol*

Ein Markt unter vollständiger Konkurrenz setzt voraus, dass bei einem Produkt viele Anbieter auf viele Nachfrager treffen. Dies ist bei Märkten für Informationsprodukte zwingend *nicht* der Fall, da durch Institutionen zum Schutz so genannten „geistigen Eigentums“ die Verfügungsrechte an einem bestimmten Informationsprodukt immer exklusiv einem bestimmten Eigentümer zugesichert werden – ein Eigentumstitel an einem Informationsprodukt entspricht daher einem *staatlich zugesicherten Monopol*.

2. Bedingung: *Homogenität der Güter*

Daraus leitet sich dann auch ab, dass auf Märkten für Informationsprodukte *nie* homogene oder einfach vergleichbare Produkte miteinander konkurrieren. Dieser Umstand, dass nur unterschiedliche Informationsprodukte miteinander konkurrieren, wiegt wegen des oben bereits beschriebenen Informationsdilemmas um so schwerer!

3. Bedingung: *Markttransparenz*

Aufgrund des oben beschriebenen Informationsdilemmas kann daher auch sicher ausgeschlossen werden, dass alle Marktteilnehmer jederzeit und vollständig über alle relevanten Informationen verfügen können, die sie idealer Weise einer Kaufentscheidung zugrunde legen müssten.

4. Bedingung: *Präferenzlosigkeit der Marktteilnehmer*

Dieser Forderung liegt der Gedanke zugrunde, dass wirkliche Konkurrenz nur dann gegeben ist, wenn keine persönlichen Vorlieben oder Abneigungen zwischen den Marktteilnehmern bestehen, da Wettbewerb sonst durch irrationale Faktoren unterlaufen würde. In diesem Zusammenhang rückt vor allem der Markenschutz in den Blickpunkt. Die ökonomische Rechtfertigung des Markenschutzes zielt vor allem auf die Verringerung von Informationskosten auf Seiten der Nachfrager ab⁴⁹. Andererseits kann gesagt werden, dass mit dem Markenrecht eine Institution zum Schutz so genannten „geistigen Eigentums“ massiv dazu beiträgt, dass Wettbewerb unterlaufen werden kann, indem durch diverse Maßnahmen zur „Imagepflege“ von Marken auf einer weitgehend irrationalen Ebene Einfluss auf die persönlichen Präferenzen von Nachfragern genommen wird und dadurch rationale Entscheidungskriterien in den Hintergrund gedrängt werden⁵⁰. Diese Wettbewerbsverzerrende Rolle des Markenrechts betrifft natürlich alle Märkte; allerdings gibt es Grund zu der Annahme, dass aufgrund des oben beschriebenen Informationsdilemmas auf Märkten künstlich verknappter Informationsprodukte – also Aufgrund des weitgehenden Fehlens von Informationen, die eine rationale Entscheidungsfindung ermöglichen würden – Nachfrager stärker bereit sind, irrationale Informationen zur Entscheidungsfindung heranzuziehen.

5. Bedingung: *Rationales Verhalten aller Marktteilnehmer*

⁴⁹ „Der Markenartikel ist ein Produkt, das eine stets gleich bleibende oder verbesserte Qualität und Ausstattung bietet“ heißt es beim Markenverband in Wiesbaden“ (Heeg 2003).

⁵⁰ Dies bringt Heeg (2003) wie folgt auf den Punkt: „Starke Marken müssen auf den Bauch zielen - Vergeßt den Verstand. Ohne Gefühle kein Markenerfolg.“ Demnach sind Marken „immaterielle Angebote, mit denen sich in erster Linie Wünsche und Träume verbinden“ (ebd.).

Inwiefern der Einsatz von „Marken“ in der Werbung gerade auf das Verhindern rationaler Kaufentscheidungen beim Konsumenten abzielt, wurde in der Frühzeit der Werbung ebenso unverhohlen wie optimistisch so umschrieben: „Wenn sie auf Dauer im Geschäft bleiben wollen, dann bedenken Sie, was es für Ihre Firma für Gewinn bedeuten kann, wenn Sie millionenfach Kinder abrichten können, aus denen Erwachsene werden, gedrillt, ihre Produkte zu kaufen, wie Soldaten gedrillt sind, sich in Bewegung zu setzen, wenn sie die Kommandoworte, Vorwärts, marsch! hören“ (Clyde R. Miller, zitiert in Hamann 2004).

Darüber hinaus weist beispielsweise Gröndahl (2002:89) darauf hin, dass „Warenzeichen-Inhaber sie [die Marken:S.E.] nicht mehr nur als Waffe gegen Konkurrenten, sondern auch als Instrument der corporate censorship [benutzen]: gegen unerwünschte Kritik an Geschäfts- oder Produktionspraktiken.“

Aus dem bisherigen kann daher geschlossen werden, dass gerade auf Märkten künstlich verknappter Informationsgüter die Rahmenbedingungen äußerst schlecht sind, um Marktteilnehmern ökonomisch rationales Verhalten zu ermöglichen.

6. Bedingung: *Die Punktförmigkeit des Marktes*

Für diesen letzten Punkt scheint es so, als sei durch das Internet eine Annäherung von Informationsmärkten an das Modell eines Marktes unter vollständiger Konkurrenz möglich gewesen.

[Fazit]

Der Markt für künstlich verknappte Informationen weicht also nicht nur im (für real existierende Märkte) üblichen Rahmen vom Ideal eines Marktes unter vollständiger Konkurrenz ab, sondern *negiert* fast alle Bedingungen, die für einen solchen idealen Markt und damit für ein Optimum an allokativer Effizienz und Effektivität notwendig wären. Berücksichtigt man dazu noch das Informationsdilemma beim Tausch von künstlich verknappten Informationen über Märkte, so liegt der Schluss nahe, dass die Allokation künstlich verknappter Informationen über Märkte weniger effizient und effektiv sein *muss*, als die Allokation von Informationen (und damit das durch Informationen repräsentierte explizite Wissen) ohne die künstliche Verknappung durch den Schutz des so genannten „geistigen Eigentums“.

[Patentrecht]

[Perspektive (III)]: „The Tragedy of the anticommons“ als Problem einer effektiven und effizienten Allokation von Wissen

Bisher wurde die Frage nach den Bedingungen der Möglichkeit einer effektiven und effizienten Allokation von Wissen sehr ausführlich unter dem Gesichtspunkt betrachtet, wie Effizienz- und Effektivitätssteigerndes Wissen möglichst effizient und effektiv in die Köpfe derjenigen Personen gelangt, die dieses Wissen dann mit Hilfe ihres bereits vorhandenen Wissens auch möglichst Effizienz- und Effektivitätssteigernd einsetzen können. Dabei konnte gezeigt werden, dass die Institutionen zum Schutz so genannten „geistigen Eigentums“ (vor allem in Form des Urheberrechts) bereits in dieser Phase eine effektive und effiziente Allokation von Wissen in verschiedener Hinsicht nicht erlaubt.

Allerdings wurde bisher noch nicht berücksichtigt, dass Effizienz- und Effektivitätssteigerndes Wissen erst dann zu einer tatsächlichen Effizienz- und Effektivitätssteigerung im Umgang mit knappen Ressourcen beitragen kann, wenn nicht nur sichergestellt ist, dass dieses Wissen bei den richtigen Personen (mit dem entsprechenden Vorwissen) angekommen ist, sondern, dass diese Personen dieses Wissen dann auch effizienz- und effektivitätssteigernd *anwenden dürfen*. Daher soll hier nun kurz darauf hingewiesen werden, dass Patente eine effektive und effiziente Allokation von Wissen gerade bei diesem letzten Schritt der *Anwendung* des Wissens verhindern. Diese Ineffizienz und Ineffektivität bei der Transmission von Wissen in Anwendungen durch Patente beschreibt Gröndahl als „Tragedy of the anticommons“:

„In Anspielung auf die These der Tragedy of the commons, die besagt, dass freie Ressourcen stets durch egoistische Individuen übernutzt und letztlich zerstört würden, beschreibt sie die gewissermaßen spiegelbildlich entgegengesetzte Tragödie: `The tragedy of the anti-commons arises when there are multiple gatekeepers, each of whom must grant permission before a resource can be used. With such excessive property rights, the resource is likely to be under-used. In the case of patents, innovation is stifled⁵¹“

Zur Unternutzung von Wissen, das in Form von Patenten geschützt wird kommt es v.a. aus zwei Gründen: Inhaber von Patenten können Interessierte an der Nutzung ihrer Patente hintern, wenn die Patentinhaber Wettbewerbsnachteile aufgrund der Anwendung des Wissens durch den Interessierten befürchten; zweitens sind aber generell all jene von der Nutzung des Patents ausgeschlossen, die sich die Zahlung hoher Lizenzgebühren nicht leisten können. Da auf diese Weise ein großer Teil potentieller Anwender des (patentrechtlich geschützten) Wissens von der Anwendung des Wissens ausgeschlossen sind, ist die Wahrscheinlichkeit

⁵¹ Gröndahl zitiert hier Shapiro (2001:6).

geringer, dass das geschützte Wissen von Personen genutzt wird, die es optimal in dem Sinne anwenden können, dass durch die Anwendung des Wissens Anwendungen bzw. neues Wissen entsteht, durch das die Effektivität und Effizienz in der Nutzung knapper Güter gesteigert werden kann.

Dabei kann davon ausgegangen werden, dass Patente um so wahrscheinlicher zum unternehmerischen Erfolg beitragen können, je kapitalstärker das Unternehmen ist, da es sich sowohl bei der Anmeldeprozedur, der Verwaltung und ggf. Verteidigung/Durchsetzung von Patenten, sowie bei der Nutzung von Patenten Dritter um kostspielige Unterfangen handelt. Umgekehrt bedeutet dies, dass durch das Patentrecht vor allem kapitalschwache Unternehmen (also besonders kleine Unternehmen, Unternehmen aus Entwicklungsländern und unternehmerisch tätige Einzelpersonen) benachteiligt werden. Dies gilt um so mehr, je mehr es sich in einer Branche um sogenannte Cluster-Technologien handelt, denn um hier eine neue Anwendung entwickeln zu können, ist man auf die Möglichkeit der Nutzung einer ganzen Reihe anderer (patentierter) Anwendungen angewiesen. Da es sich vor allem bei den „Zukunfts- bzw. Schlüsselbranchen“ Biotechnologie und IKT um solche Clustertechnologien handelt, wird durch das Patentrecht in sehr wichtigen Bereichen ein Konzentrationsprozess sowie der Ausschluss eines großen Teils potentieller Akteure (und damit potentieller Innovatoren) gefördert. Dies beschreibt beispielsweise Sietmann (2001) am Beispiel der Mikroelektronik sehr eindrücklich.

3.2.4 Die Produktion von explizitem Wissen und das Problem der *Motivation*

Bisher konnte gezeigt werden, dass die Annahmen und Argumentationen, mit der die NIÖ klassisches Eigentum (an natürlicher Weise knappen Gütern) rechtfertigt, => zum einen so genanntes „geistiges Eigentum“ nicht rechtfertigen kann, => darüber hinaus aber auch Begründungen dafür liefern, dass so genanntes „geistiges Eigentum“ die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit verringert und daher nur ein suboptimales Wohlstandsniveau ermöglicht.

Dabei wurde bisher jedoch die Frage der Motivation von Akteuren weitgehend ausgeklammert, obwohl die Thesen [NIÖ (II)1+2] noch weiterer Erläuterungen und Begründungen bedürfen, denn: In der Gewissheit eines Akteurs um die sichere Nutzungsmöglichkeit eines Gutes erschöpfte sich die These [NIÖ (I) 1] durchaus nicht, da die *Motivation und Leistungsbereitschaft* von Akteuren natürlich dann am größten ist, wenn die Akteure über die Sicherheit der Nutzung der 'Früchte ihrer Arbeit' hinaus einen möglichst großen wirtschaftlichen Nutzen aus den Früchten ihrer Arbeit erwarten können. Dies aber scheint auch im Falle von natürlicher Weise nicht knappen Gütern, wie sie MEgSCH darstellen, nur dann möglich, wenn die Früchte ihrer Arbeit eigentumsrechtlich geschützt werden – und damit künstlich verknappt werden.

Dieser durchaus sehr zentralen Frage kann im Rahmen dieser Arbeit jedoch nicht erschöpfend nachgegangen werden. Sinnvoll und notwendig scheint in diesem Zusammenhang

- (a) eine getrennte Analyse für die Bereiche des Markenrechts, des Patent- und Urheberrechts;
- (b) für jeden dieser Bereiche jeweils eine getrennte Analyse der Motivation/ Interessenlage von Individuen (Autoren, Künstler, Wissenschaftler usw.) und Organisationen (Universitäten, Unternehmen usw.).

In Bezug auf (b) soll hier nur ganz kurz dargestellt werden, dass die Empirie eine ganze Reihe von Hinweisen liefert, die für den Bereich der MEgSCH die Bedeutung der Institution Eigentum als Motivationsquelle für produktives bzw. schöpferisches Verhalten zumindest relativieren:

Individuen: Nicht selten wird zur Verteidigung des Schutzes so genannten „geistigen Eigentums“ das Bild des Erfinders in seiner Werkstatt bemüht, dem nur das Patent den Lohn seiner Mühe sichern kann. Gemessen an der Gesamtzahl der jährlich angemeldeten Patente spielen solche Erfinder jedoch nur noch eine marginale Rolle. Interessant (aber so gut wie nie kritisch hinterfragt) scheint aber vor allem die Tatsache zu sein, dass Universitäten und

Konzerne⁵² einen enormen Aufwand betreiben müssen, um wenigstens einen kleinen Teil ihrer Angestellten dazu bewegen zu können, ihre Forschungsergebnisse patentrechtlich schützen zu lassen. Außerdem deutet vieles darauf hin, dass im Bereich Kultur und Wissenschaft die Künstler und Wissenschaftler insgesamt weit weniger vom Schutz des so genannten „geistigen Eigentums“ profitieren, als vielmehr die Verwertungsindustrie. Nahe liegend scheint hier daher die Frage, (i) ob für Individuen im Bereich der Wissensarbeit neben der rein pekuniären Motivation nicht noch andere Motivationsquellen eine wichtige Rolle spielen, bzw. (ii) ob, wenn man davon ausgehen möchte, dass finanzielle Anreize eine wichtige Motivationsquelle darstellen, diese sich für Individuen in der Realität häufig weniger *direkt* (Generierung neuen Wissens => bessere finanzielle Entlohnung) sondern vielmehr *indirekt* (Generierung neuen Wissens => Reputation/Aufmerksamkeit => bessere finanzielle Entlohnung) realisieren lassen.

Organisationen: Hier scheint es sinnvoll, zunächst zwischen großen kapitalstarken Konzernen und Klein- bzw. Mittelständischen Unternehmen (KMUs) zu unterscheiden. Letztere haben häufig nicht die Ressourcen (a) um die aufwändige und teure Prozedur der Patentierung durchzuführen, vor allem aber (b) um bei eventuellen Rechtsstreitigkeiten ihre patentrechtlichen Ansprüche gegenüber großen und kapitalstarken Unternehmen durch alle Instanzen hindurch durchzusetzen (beides gilt natürlich mehr noch als für KMUs für Individuen). Wie beispielsweise Sietmann (2001) für die Mikroelektronik-Branche beschreibt, werden Patente von großen und kapitalstarken Konzernen vor allem dazu genutzt, um die Marktzutrittsbarrieren für kleine und innovative Unternehmen zu erhöhen und den Markt als Oligopol unter wenigen Konzernen aufzuteilen, die über ein ausreichend großes Patentportfolio verfügen, um Patente beim „Crosslicencing“ als quasi-Währung verwenden zu können. Dies wirft die Frage auf, warum (vor allem kleine Firmen) innovativ sind, auch wenn sie die Früchte ihrer Arbeit anschließend nicht eigentumsrechtlich schützen. Die Antwort scheint so einfach wie nahe liegend: Die viel grundlegendere Motivationsquelle für die Investition in Forschung und Entwicklung ist

(a) Wettbewerb;

⁵² Dazu Gröndahl (2002:94ff): „Die Tatsache, dass in zahlreichen Firmen die Patentabteilungen regelrechte Kampagnen fahren müssen, um ihre Mitarbeiter auf die Möglichkeit der Patentanmeldung hinzuweisen, deutet jedenfalls auf eine geringe Eignung als Anreiz hin. Tatsächlich ergeben Umfragen unter industriellen Forschungs- und Entwicklungslabors immer wieder, dass nur in sehr wenigen Branchen ganz gezielt auf Patente hingearbeitet wird. In den meisten werden Patente zwar mitgenommen, sind aber weder der ausschlaggebende Grund für die Entwicklung, noch der wichtigste Mechanismus, durch den die Firmen ihre Innovationen finanzieren. Es sind lediglich die Produktinnovationen der pharmazeutischen und der chemischen Industrie, bei denen man sicher davon ausgehen kann, dass sie mehrheitlich ohne den Schutz durch das Patentwesen nicht gemacht würden (so übereinstimmend Cohen et al 2000, Levin et al. 1987, Mansfield).“

(b) die Tatsache, dass neben explizitem Wissen (das sich als so genanntes „geistiges Eigentum“ schützen und transferieren lässt) besonders implizites Wissen (das sich nicht schützen lässt, an Personen gebunden ist und nur durch eigene Praxis erworben werden kann) notwendig ist, um neues Wissen in unternehmerischen Erfolg umsetzen zu können; sowie
(c) der Umstand, dass die Entstehung *neuen* Wissens ein sozialer Prozess ist.

Stehr (2001:106) fasst die ökonomisch rationalen Gründe, die Unternehmen auch dann dazu veranlassen zu forschen, wenn sie die Ergebnisse ihrer Forschung nicht eigentumsrechtlich schützen können, wie folgt zusammen:

„Rosenberg (1990:171) [verweist] darauf, dass Firmen, um Wissen, das intern oder von anderen entwickelt wird, interpretieren und bewerten zu können, einen Stab von Wissenschaftlern beschäftigen, die in der Lage sind, diese Funktion auszuüben. `And, in order to maintain such a cadre, the firm must be willing to let them perform basic research. The most effective way to remain plugged in to the scientific network is to be a participant in the research process.”

Neues Wissen kann also nur dann mit ausreichender Wahrscheinlichkeit zum Erfolg eines Unternehmens beitragen, wenn das notwendige implizite Wissen durch Investitionen in die Forschung oder durch den Zukauf von Humanressourcen erworben wird.

3.2.5 Das Problem der Durchsetzung des Schutzes so genannten „geistigen Eigentums“

Wie effizient und effektiv lässt sich der Schutz von so genannten „geistigen Eigentums“ durchsetzen und welche Kosten entstehen dabei?

Die Durchsetzung des Schutzes von so genanntem „geistigem Eigentum“ stößt derzeit vor allem auf folgende Probleme:

- (a) Digitalisierte Informationen lassen sich beliebig oft und zu äußerst geringen Kosten kopieren, ohne dass sich dabei das Original von der Kopie unterscheiden lässt.
- (b) Durch das Internet ist es möglich, zu geringen Kosten weltweit auf digitale Informationen zuzugreifen und diese zu kopieren.
- (c) Ein weiteres kaum zu überschätzendes Problem für die Durchsetzung der Institution zum Schutz des so genannten „geistigen Eigentums“ stellte die ursprüngliche „end-to-end“ (e2e) Architektur des Internets dar⁵³: Dieses architektonische Prinzip ermöglichte einerseits eine Entfesselung innovativen Potentials und damit eine ganze Reihe neuer technischer Entwicklungen; auf der anderen Seite aber führte dieses Prinzip auch dazu, dass sich das Internet selbst wie auch die Entwicklung und Verbreitung neuer technischer Möglichkeiten nicht zentral steuern, kontrollieren und überwachen lässt. Auf der Grundlage einer solchen e2e-Architektur sind die Anstrengungen der Content-Industrie zur Durchsetzung des Schutzes so genannten geistigen Eigentums weitgehend aussichtslos wie Bernd Graff (2003) mit Blick auf die Musikindustrie konstatiert, denn „die Offensive der der Musikindustrie gegen Musikpiraten provoziert die Entwicklung neuer Tauschbörsen-Formate.“
- (d) Der Diebstahl knapper Güter stellt ein Nullsummenspiel dar: Durch Diebstahl wird einem Besitzer das Gut völlig entzogen – es kann nun nur noch durch den Dieb genutzt werden. Dahingegen handelt es sich beim „Diebstahl“ digitaler Güter bezogen auf das Gut selbst

⁵³ Das **e2e-Prinzip** beschreibt Stadler (2002): „Die Offenheit des Internet war nicht das Ergebnis seines Wesens an sich, wie viele frühere Experten dachten. Es war vielmehr eine Folge von spezifischen Entscheidungen bei seinem Entwurf. Die wahrscheinlich wichtigste Entscheidung war, dem "end-to-end" (e2e) Prinzip zu folgen. Das e2e-Prinzip besagt, dass das Netzwerk selbst einfach und "dumm" gehalten wird, während die "Intelligenz" an seine Ränder verlagert wird, also die einzelnen Maschinen, die an das Netzwerk angeschlossen sind und die Anwendungen, die auf diesen laufen. Das Internet war in seiner ursprünglichen Konzeption einfach, in dem Sinn, dass es alle Datenpakete gleich behandelte, ohne auf ihren Inhalt oder ihre Herkunft zu schauen.

Die frühen Techniker verwendeten bewusst diesen Ansatz, weil sie in ihrer Bescheidenheit sich darüber im klaren waren, dass sie nicht in die Zukunft sehen konnten. Um also nicht künstlich zukünftige Entwicklungen zu behindern, wurde das Netz so entworfen, dass alle seine Anwendungen gleich behandelt wurden. Dieses e2e-Prinzip und die Tatsache, dass die Protokolle öffentlich zugänglich waren, schufen ein "Gemeingut der Leitungen". Jede(r) konnte eine Anwendung im Internet laufen lassen, ohne benachteiligt zu werden. Das Netz tat für alle das Gleiche: es schickte einfach alle Pakete weiter, ohne sich um etwas anderes zu kümmern.“

gewissermaßen um ein „Positivsummenspiel“: Das digitale Gut breitet sich durch den Diebstahl aus und kann dadurch von mehr Personen genutzt werden als zuvor. Diese Tatsache zusammen mit dem Umstand der leichten Kopierbarkeit in der Anonymität des Internets führt dazu, dass Verstöße gegen gesetzliche Regelungen zum Schutz des so genannten „geistigen Eigentums“ in weit geringerem Maße mit einem Unrechtsbewusstsein korrespondieren, als bei „klassischen“ Eigentumsdelikten⁵⁴. Warum so genanntes geistiges Eigentum“ insgesamt auf weniger moralisch/ethische Akzeptanz stößt, als dies beim Eigentum an knappen Gütern der Fall ist, versucht Gilmore (2001) an einem Beispiel zu veranschaulichen:

„Wir haben jetzt die Möglichkeit, beliebige Informationen, die kompakt auf digitalen Medien untergebracht werden können, zu duplizieren. Wir können sie weltweit vervielfältigen und Milliarden von Menschen zur Verfügung stellen – zu sehr niedrigen Preisen und für alle erschwinglich. [...] Wir sollten uns freuen, damit gemeinsam einen Himmel auf Erden zu schaffen! Stattdessen schleichen griesgrämige Geister umher, die ihr Geld mit der Aufrechterhaltung des Mangels verdienen, und überzeugen ihre Mitverschwörer, dass unsere billige Duplizierungstechnologie an die Kette muss, damit niemand Kopien machen kann – zumindest nicht von den Gütern, die sie uns verkaufen möchten. [...] Wenn wir 2030 einen Materie-Replikator erfunden hätten, der so billig arbeitet wie das CD-Kopieren heutzutage – würden wir ihn verbieten und in den Untergrund verbannen? Damit die Bauern weiterhin davon leben können, teure Lebensmittel zu verkaufen, damit die Schreiner ihren Lebensunterhalt damit verdienen können, den Leuten Betten und Stühle vorzuenthalten, die nur ein paar Mark kosten, damit Bauunternehmer nicht arm werden, weil man ein Haus mit allem Komfort für ein paar hundert Mark duplizieren kann?“ (Gilmore 2001)

[Zwischenfazit] Die hier unter (a) bis (d) aufgeführten Punkte führen derzeit insgesamt dazu, dass die jeweiligen „Eigentümer“ digitalisierter Informationen zwar per Gesetz das alleinige Recht zur Verwertung bzw. zum Vertrieb ihres so genannten „geistigen Eigentums“ haben, faktisch aber derzeit keine ausreichende Kontrolle über die Verwertung bzw. Verbreitung dieser Informationen ausüben können. *In Bezug auf die These NIÖ (I) 3 kann festgehalten werden, dass eine effektive und effiziente Durchsetzung der Institution „geistiges Eigentum“ derzeit nicht möglich ist.*

Dieses Problem wurde jedoch längst erkannt; Vertreter der Content-Industrie versuchen daher derzeit auf dreierlei Wegen die Effizienz und Effektivität bei der Durchsetzung der Institution des so genannten „geistigen Eigentums“ zu verbessern:

⁵⁴ Aus diesem Grund sieht sich die Film- und Musikindustrie dazu genötigt, mit drastischen Kampagnen darüber aufzuklären, dass es sich beim Massenphänomen des Raubkopierens um eine Straftat handelt (vgl. Rötzer 2003a) ohne, dass dies bisher zu einschneidenden Verhaltensveränderungen geführt hätte, denn trotz massiver Kampagnen ergab eine amerikanische Umfrage, dass zwei Drittel der Internetnutzer, die Musik herunterladen, nicht darauf achten, ob die Musik urheberrechtlich geschützt ist (vgl. Rötzer 2003b).

- (1) Durch „Aufklärungskampagnen“ wird derzeit versucht, der Bevölkerung das nötige Unrechtsbewusstsein anzuerziehen⁵⁵.
- (2) Durch massive Lobby-Arbeit wird versucht, auf internationaler, supranationaler wie auch nationaler Ebene Gesetzesänderungen voranzutreiben, die darauf abzielen
- (a) bisher legale Praktiken wie das Anfertigen von Privatkopien oder das entwickeln bestimmter Software zu kriminalisieren;
 - (b) der Content-Industrie bei der Verfolgung von „Diebstählen“ bzw. „Piraterie“ mehr Handlungsfreiheiten einzuräumen;
 - (c) die gesetzlichen Grundlagen für effektivere und effizientere staatliche und privatwirtschaftliche Kontrolle der Informationsflüsse in den Datennetzen zu schaffen.
- (3) Darüber hinaus wird aber auch versucht, auf technischer Ebene Standards zu etablieren die die notwendige Kontrolle garantieren, um aus dem Komplex digitaler I&KT eine perfekte Content-Verwertungs-Maschinerie zu machen.

Es stellt sich nun die Frage, welche Konsequenzen diese derzeitigen Bestrebungen bestimmter Teile der Wirtschaft haben können, die hier unter (1) bis (3) aufgeführt wurden. Auch dieser Frage kann hier natürlich nicht im notwendigen Umfang nachgegangen werden; vielmehr soll hier nur anhand weniger Punkte die Stoßrichtung der Argumentation kurz aufgezeigt werden:

ad (3) Die Brisanz dieses Vorhabens liegt darin, dass sich der erhoffte Erfolg (im Sinne einer effektiven und effizienten Verwertungs- bzw. Vertriebsmaschinerie) für die Content-Industrie nur durch einen radikalen, flächendeckenden und vor allem äußerst konsequent vollzogenen Paradigmenwechsel im Bereich digitaler I&KT einstellen wird. Hierzu schreibt Volker Grassmuck (2002:53):

„Die Breite dieser strategischen Allianz [der „Copy Protection Technical Working Group“ (CPTWG), in der u.a. Panasonic, Thomson, Philips (Geräte-Branche), Warner Bros., Sony Pictures, MPAA (Content-Industrie), Macrovision, Secure Media (DRM-Branche), Viacom, Echostar Communications (Telekommunikation) sowie Intel, IBM, Microsoft (Informatik) vertreten sind; S.E.] macht deutlich: Hier geht es nicht um eine Einzeltechnologie, wie einem neuen Dongle, nicht darum, Schlösser nur an Musikdateien und Videostreams anzubringen, sondern an allem, was mit ihnen in Berührung kommen könnte. Es geht um eine systemweite Grunderneuerung, bei der kein digitaler Stein auf dem anderen bleiben wird. Die Zielrichtung dürfte klar geworden sein: das DRM-Projekt richtet sich gegen offene Rechner, offene Netze, offenen Code. DRM ist ein totalisierendes Modell. Die ganze intrikat ineinandergreifende Architektur, die komplexe wechselseitige Etablierung von „Vertrauenswürdigkeit“ zwischen Daten, Geräten, Prozessen und Akteuren kann, wenn überhaupt, nur dann funktionieren, wenn sie flächendeckend und systemweit durchgesetzt wird.“

⁵⁵ Vgl. dazu u.a. Rötzer (2003a)

Dieser Systemwechsel zur Durchsetzung eines totalen DRM wird vor allem über zwei Stoßrichtungen verfolgt:

- (a) Im Bereich der *Netztechnologien* durch eine radikale Abkehr vom e2e-Prinzip durch eine konsequente Verlagerung von Kontrolle und „Intelligenz“ von den Anwendern weg in das Netz selbst.
- (b) Parallel dazu wird versucht, die Endgeräte „unter Kontrolle zu bringen“, denn wer die Endgeräte unter Kontrolle hat, der hat die Nutzer unter Kontrolle. Hierbei geht es vor allem darum, den Computer als „Universalmaschine“ durch Spezialgeräte zu ersetzen, die nur das Abspielen von DRM- (Digital Right Management) geschützte Inhalte erlauben. Dies, so Grassmuck (2003:56) „wäre das traurige Ende [...] des Versprechens, das im *Empowerment* durch den Allzweckcomputer liegt.“

Der amerikanische Verfassungsrechtler Lawrence Lessig schätzt die gesamtgesellschaftlichen Folgen dieser hier beschriebenen Bestrebungen als äußerst negativ ein: „They [Gruppen wie die CPTWG; S.E.] are destroying the Internet's potential to foster democracy and economic growth worldwide“ (Lessig 2001a – vgl. dazu ausführlich auch Lessig 2001⁵⁶). Diese Prognose Lessigs lässt sich durchaus noch weiter zuspitzen: *Durch die erfolgreiche technische Realisierung und Etablierung eines effektiven Digital Right Management-Regimes wächst die Gefahr totalitärer Tendenzen bzw. antiliberaler Entwicklungen in Wirtschaft und Politik beträchtlich:*

- (i) Die erfolgreiche Etablierung eines effektiven DRM-Regimes behindert Wettbewerb und Innovation auf allen Ebenen
- (ii) Die erfolgreiche Etablierung eines effektiven DRM-Regimes schafft die technischen Voraussetzungen für eine Kontrolle aller Informationsübertragungen via digitaler I&KT; dies ermöglicht eine Überwachung und Kontrolle der Bürger in einem vorher nie gekanntem Ausmaß.

⁵⁶ Stadler (2002) fasst die Kernthese Lessigs in seinem Werk „The Future of Ideas“ (Lessig 2001) wie folgt zusammen: „Wir zerstören die Bedingungen für Freiheit und Kreativität im Internet. Gerade als das Internet anfang, sein ganzes Potenzial für global steigendes Wachstum und Innovation zu entfalten, droht eine Gegenrevolution dieses Potenzial zu untergraben- wenn sie nicht gar schon erfolgreich war.“

3.2.6 Fazit

Insgesamt konnten hier eine ganze Reihe von Gründen angeführt werden, die darauf hinweisen, dass Institutionen zum Schutz so genannten „geistigen Eigentums“

- das Wirtschaftswachstum insgesamt eher hemmen und daher nur ein suboptimales Wohlstandsniveau ermöglichen, da durch den Schutz von so genanntem „geistigen Eigentum“ nur eine suboptimale Allokation von Wissen zur Steigerung von Effektivität und Effizienz im Umgang mit knappen Gütern möglich ist;
- zur Reproduktion oder gar Verstärkung sozialer Ungleichheit beitragen;⁵⁷
- aufgrund der technischen Voraussetzungen, die zu ihrer Durchsetzung notwendig sind, antiliberal- bzw. totalitäre Entwicklungen begünstigen.

4. Anhang

(I) Wissen – das rekursive Verhältnis von knowing what ⇔ knowing how

Luhmann (1994:134ff) bezeichnet Wissen als eine (kognitive) Struktur, die die Anschlussmöglichkeit von Operationen (in seinem Fall v.a. Kommunikation) gewährleistet. Darauf aufbauend wird hier die Unterscheidung Stehrs (2003:25) zwischen dem *was* man weiß, und dem *wie* man etwas weiß aufgegriffen. Daher wird hier unterschieden zwischen

- (a) `knowing *what*` ≈ Faktenwissen/Wissensinhalt bzw. *explizierbarem* Wissen;
- (b) `knowing *how*` ≈ („handwerkliche“ und mentale) Fertigkeit bzw. *praktisches* Wissen.
- (i) Unter „handwerklichen“ Fertigkeiten kann im weitesten Sinne die Fähigkeit zur Durchführung von Handlungen verstanden werden;

⁵⁷ Oben wurde dies für westliche Gesellschaften skizziert. Erwähnt und detaillierter ausgeführt werden, als dies hier möglich ist, sollte aber insbesondere auch die Rolle von so genanntem „geistigen Eigentum“ bei der Reproduktion/Verstärkung sozialer Ungleichheit zwischen westlichen Industriestaaten und Entwicklungsländern. In diesem Zusammenhang spricht bspw. Gröndahl (2002:89) davon, dass „der derzeitige Patentstreit als Verteilungskampf interpretiert werden [kann]. Die Patentindustrie verfolgt demnach ein Projekt der Privatisierung, gar der Landnahme. Sie strebt die Einführung, Stärkung und Globalisierung von Rechten an geistigem Eigentum an, um zusätzliche Profite zu realisieren und größere Kontrolle über Produkte und Märkte zu gewinnen.“ Was hier unter „Landnahme“ verstanden werden kann beschreibt Frein (2002:113ff) wie folgt: „Über das Patentrecht eignen sich multinationale Konzerne die biologische Vielfalt der Länder des Südens und das traditionelle Wissen der dort lebenden Gemeinschaften an. [...] Die unentgeltliche Nutzung hält sie nicht davon ab, ihr eigenes geistiges Eigentum durch Patente schützen zu lassen. Die Globalisierung des Patentrechts durch TRIPs führt dann dazu, dass die Lieferanten von Rohstoffen und Wissen Patente anerkennen und schützen müssen, um dann Lizenzgebühren für Erzeugnisse und Verfahren zu entrichten, die ihr eigenes Wissen enthalten.“ Die Folge beschreibt wiederum Gröndahl (2002:90): „Die Umverteilungsströme [verursacht durch das TRIPs :S.E.] [fließen] nicht nur aus dem Süden, sondern von ziemlich überall her in eine Handvoll Länder. Ganz oben auf der Liste der Profiteure stehen die USA, Deutschland und Frankreich.“

(ii) während unter **mentaler Fertigkeit** die Fähigkeit zur **Herstellung von Sinnbezügen** zwischen *Wissensinhalten* verstanden wird.

wobei (a) und (b) – ähnlich wie bei Giddens Dualität von Struktur und Handlung - zwei Seiten derselben Medaille sind, die sich gegenseitig erst ermöglichen aber auch beschränken und sich daher nur in Koevolution entwickeln können. Dabei handelt es sich um ein beliebig *skalierbares rekursives Prinzip*, das sowohl dem Erkennen (der Kognition) wie auch der Handlung zugrunde liegt:

Kognition: Ist der Prozess der Generierung bzw. Aktualisierung eines Wissensinhalts durch das Herstellen von Sinnbezügen zu anderen, bereits vorhandenen Wissensinhalten (=> „etwas erhält eine *Bedeutung*“).

Die **Bedeutung** eines Wissensinhalts ergibt sich aus dem *spezifischen* Sinnbezug eines Wissensinhalts zu anderen Wissensinhalten. Bedeutung ist dem Wissensinhalt also nicht inhärent, sondern ergibt sich erst aus den Sinnbezügen, die den Wissensinhalt in einem Wissenskontext verorten.

Wissen: Das was wir im alltäglichen Sprachgebrauch als „Wissen“ bezeichnen ist die bereits *vollzogene (und grundsätzlich wiederholbare) Operation* der Herstellung eines Sinnbezugs zwischen Wissensinhalten.

(II) Symbol/symbolische Form ↔ Information ↔ Wissen

Ein **Symbol** besteht aus einem sinnlich wahrnehmbaren Teil (dem Präsenten) und einem nicht unmittelbar anschaulichen Teil, dem Wissensinhalt, der repräsentiert wird⁵⁸. Das sinnlich Präsent ist damit nicht „Abbildung“ sondern „Repräsentant“⁵⁹.

Das Verhältnis von (sinnlich) Präsentem, dem Repräsentierten und Wissen:

Das Präsent selbst stellt (als sinnlich wahrnehmbares) meist etwas anderes dar, als das, was es repräsentiert (z.B. eine sinnlich wahrnehmbare Taube als Symbol für den Frieden)⁶⁰. Das Repräsentierte bzw. die Bedeutung ergibt sich also nicht aus dem sinnlich wahrnehmbaren

⁵⁸ „Das Symbol ist eine zweistellige Struktur, die aus einem sinnlichen Zeichen und einem geistigen Inhalt besteht“ (Heusden; 2003:120).

⁵⁹ Dazu Sandkühler (2003:82) in Bezug auf Cassirers Symbolverständnis: „Repräsentation wird er nie als Abbildung verstehen, sondern als Darstellung eines Inhalts in einem anderen und durch einen anderen.“ „Nach ihm [Cassirer:S.E.] ist das Symbol der sinnliche Repräsentant von Sinn. [...] Cassirer [meint] mit Repräsentation keineswegs Stellvertretung, sondern die angemessene Weise, wie etwas durch Darstellung reale Existenz gewinnt“ (Rudolph;2003:227).

⁶⁰ C.S. Peirce (1988:435) bringt dies wie folgt auf den Punkt: „Eins Symbol ist ein Repräsentant, der seine Funktion unabhängig von irgendeiner faktischen Verbindung mit ihm [dem Repräsentierten:S.E.] erfüllt, sondern einzig und allein deshalb, weil es als ein Repräsentant interpretiert werden würde“ (zit. in: Rudolph; 2003:49).

alleine, sondern erst aus Sinnbezügen, die eine Person (kognitiv) zu einem vorhandenen (Wissens-)Kontext herstellen kann⁶¹. Das sinnlich wahrnehmbar Präsenze kann daher verschiedene Bedeutungen repräsentieren – je nach (Wissens-)Kontext und je nach Sinnbezug, der durch Kognition mobilisiert werden kann⁶².

Information kann ausgehend von einem solchen Symbolverständnis zunächst als Prozess verstanden werden: Als das „in (sinnlich präsenze-) *Form* bringen“ von Wissen vermittels einer – dies ist wichtig! – konventionellen mehr oder weniger systematischen (oft mathematischen oder logischen-) Syntax. Damit stellen Informationen eine spezielle Untergruppe der Symbole dar. Durch dieses „in (sinnlich präsenze-) *Form* bringen“ von Wissen nach den Regeln einer konventionellen Syntax wird Wissen in bestimmten Grenzen *explizierbar*.

Die Möglichkeit des *Verstehens* einer Information (als in sinnlich präsenze *Form* repräsentierter Sinn Wissen) wird für Dritte durch das *eigene* Wissen sowohl ermöglicht wie auch limitiert: Denn das Verstehen von Information (und damit die Übertragung von expliziertem Wissen) ist umso wahrscheinlicher, je homogener das Wissen von Sender und Empfänger ist; verstehen setzt aber auf jeden Fall ein Mindestmaß an (von Sender und Empfänger) *geteiltem Wissen* voraus⁶³.

⁶¹ Dem Symbolbegriff liegt demnach ein Verständnis zugrunde, nach dem *Repräsentation* verstanden wird „als Ausdruck einer ideellen Regel, die das Besondere, hier und jetzt Gegebene, an das Ganze knüpft und mit ihm in einer gedanklichen Synthese zusammenfasst“ (Sandkühler; 2003:82)

⁶² Vgl. dazu (Cassirer 1994:211ff).

⁶³ Die Vermittlung von grundlegend *neuem* Wissen ist daher besonders voraussetzungsvoll

Literatur

- Berger, Johannes (2003): Neoinstitutionalismus und Wirtschaftssoziologie. In: Schmid/Maurer (2003), S. 73 – 89
- Berger, Peter L./ Luckmann, Thomas 1980: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie. Fischer Verlag, Frankfurt a.M.
- Bhagwati, Jagdish (2003): USA betreiben leninistische Politik. In: WirtschaftsWoche 31/2003
- Boyle, James (1996): Shamans, Software and Spleens. Law and the Construction of Information Society. Cambridge, Harvard University Press
- Brodbeck, Karl-Heinz (2000): Zur Theorie der Internet-Ökonomie. In: praxis-perspektiven Band 4 (2000), S. 47-59
- Cassirer, Ernst (1994): Wesen und Wirkung des Symbolbegriffs. Bd. 4 der Sonderausgabe zu Cassirers *Philosophie der symbolischen Formen*. 8. Auflage. Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt
- Cohen, Wesley M./ Nelson, Richard R./ Walsh, John P. (2000): Protecting their Intellectual Assets: Appropriability Conditions and Why U.S. Manufacturing Firms Patent (or not). Cambridge: National Bureau of Economic Research, Working Paper 7552
- Deutschmann, Christoph (2003): Geld, Kapital und Institutionen. In: Schmid/Maurer (2003), S. 291 - 306
- Doyle, Michael W. (1997): Ways of war and peace: realism, liberalism, and socialism. N.Y., London
- Ebers, Mark/ Gotsch, Wilfried (1993): Institutionenökonomische Theorien der Organisation. In: Kieser 1993; S. 193-242
- Eissler, Stephan (2003): Innovationsprozesse. Der Vergleich US-amerikanischer- und deutscher Innovationsprozesse im Bereich digitaler Netztechnologien. Tübingen, unveröffentlichtes Manuskript.
- Elias, Norbert (2001): Symboltheorie. Suhrkamp, Frankfurt a.M.
- Euchner, Walter (1987): Locke. In Maier, Hans/ Rausch, Heinz, Denzer, Horst (Hg.): Klassiker des politischen Denkens. 5. Auflage, München
- Frein, Michael (2002): Die Globalisierung von Rechten an geistigem Eigentum und der Nord-Süd-Konflikt. In: PROKLA Heft 126 – 31. Jg 2002, S. 103-125
- Gilmore, John (2001): Was ist falsch am Kopierschutz. Im Internet unter: <http://www.heise.de/ct/01/04/064/default.shtml>
- Graff, Bernd (2003): Widerstand ist zwecklos. In: Süddeutsche Zeitung Nr. 212 vom 15.09.03, S. 13
- Grassmuck, Volker (2002): Die Machtübernahme der Datenherren. Vortrag auf der Tagung der Heinrich-Böll-Stiftung zum Thema „Digitales Urheberrecht“ am 26. April 2002 in Berlin. In: Reihe „Dokumentationen der Heinrich-Böll-Stiftung“ Nr. 22, S. 52-60
- Gröndahl, Boris (2002): Die Tragedy of the anticommons. Kapitalistische Eigentumskritik im Patentwesen. In: PROKLA 126 – Wissen und Eigentum im digitalen Zeitalter, S. 89-102
- Habermas, Jürgen (1973): Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus. Frankfurt
- Hamann, Götz (2004): Habe alles, bekomme mehr. In: Die ZEIT Nr. 22., 19. Mai 2004, S.19-20
- Heeg, Thiemo (2003) Starke Marken müssen auf den Bauch zielen. In: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung; 02.11.2003, S. 40
- Heinsohn, Gunnar/ Steiger, Otto (2002): Eigentum, Zins und Geld. Ungelöste Rätsel der Wirtschaftswissenschaften. Metropolis, Marburg; 2. Auflage

- Heusden, Barend van (2003): Cassirers Ariadnefaden – Anthropologie und Semiotik. In: Sandkühler/Pätzold (2003), S. 111 - 147
- Kieser, Alfred (1993): Organisationstheorien. Kohlhammer; Stuttgart, Berlin, Köln
- Kirchhof, Paul (2003): Geprägte Freiheit. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 209 vom 9.09.03, Seite 10.
- Krempl, Stefan (2004): Copyright-Krieg in der EU. Im Internet unter: <http://www.telepolis.de/deutsch/special/copy/16931/1.html>
- Langer, Bettina (2003): Mehr Rohrkrepiere als Senkrechtstarter. In: Stuttgarter Zeitung vom 31.12.2003, Seite 34
- Lessig, Lawrence (2001): The Future of Ideas: The Fate of the Commons in a Connected World. Random House, New York.
- Lessig, Lawrence (2001a): The Internet Under Siege. Im Internet unter: http://www.foreignpolicy.com/issue_novdec_2001/lessig.html
- Levin, Richard C./ Klevorick, Alvin K./ Nelson, Richard R./ Winter, Sidney G. (1987): Appropriating the Returns from Industrial Research and Development, in: Brookings Papers on Economic Activity 3: 783 - 820
- Locke, John ([1689]1998): Zwei Abhandlungen über die Regierung. Herausgegeben und eingeleitet von Walter Euchner, Frankfurt a.M.
- Luhmann, Niklas 1994: Die Wissenschaft der Gesellschaft. 2. Aufl., Suhrkamp Verlag, Frankfurt a.M.
- Lutterbeck, Bernd (2001): Patentierung von Software und Geschäftsmethoden – Rechtswissenschaft und Rechtspraxis auf dem Irrweg? Im Internet unter: <http://ig.cs.tu-berlin.de/bl/059/Lutterbeck2001-IWI.pdf>
- Mansfield, Edwin (1986): Patents and Innovation: An empirical study, in: Management Science 32: 173 - 181
- Mattelart, Armand (2001): Ungleicher Tausch auf dem Markt der Kulturen. In: Le Monde Diplomatique September 2001
- Meinke, Katrin (2003): Goliaths schlimmster Albtraum. In: SPIEGEL-ONLINE <http://www.spiegel.de/kultur/musik/0,1518,279547,00html>
- Moldaschl, Manfred/ Diefenbach, Thomas (2003): Regeln und Ressourcen. Zum Verhältnis von Institutionen- und Ressourcentheorien. In: Schmid/Maurer (2003), S. 139 – 162
- Nolte, Paul (2003): Das große Fressen. Nicht Armut ist das Hauptproblem der Unterschicht. Sondern der massenhafte Konsum von Fast Food und TV. In: DIE ZEIT vom 18.12.2003
- North, Douglass C. (1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung. Mohr/Siebeck, Tübingen
- Nuss, Sabine (2002): Download ist Diebstahl? Eigentum in einer digitalen Welt. In: PROKLA 126 – Wissen und Eigentum im digitalen Zeitalter, S. 11-35
- Obinger, Herbert (2003): Die Politische Ökonomie des Wirtschaftswachstums. In: Obinger/Wagschal/Kittel (2003), S. 113 – 149
- Obinger, Herbert/ Wagschal, Uwe/ Kittel, Bernhard (Hg.) (2003): Politische Ökonomie. Demokratie und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Leske & Budrich, Opladen.
- Peirce, Charles S. (1988): Naturordnung und Zeichenprozeß. Schriften über Semiotik und Naturphilosophie. Herausgegeben und eingeleitet von H. Pape; Frankfurt a.M.
- Pfeiffer, Christian (2003): Bunt flimmert das Verderben. In: DIE ZEIT Nr. 39, 18.09.03, S. 12
- Priddat, Birger P. (2000): Arbeit an der Arbeit: Verschiedene Zukünfte der Arbeit. Metropolis, Marburg

- Rideout, Victoria J./ Vandewater, Elizabeth A./ Wartella, Ellen A. (2003): Zero to Six. Electronic Media in the Lives of Infants, Toddlers and Preschoolers. A Kaiser Family Foundation Report.
- Rifkin, Jeremy (2001): Das Zeitalter des Zugangs. In *Mitbestimmung* 10/2001; S. 52-56
- Rötzer, Florian (2003): Fast immer läuft der Fernseher. Im Internet unter <http://www.telepolis.de/deutsch/inhalte/te/15964/1.html>
- Rötzer, Florian (2003a): Der Fels im Strom der digitalen Veränderungen. Im Internet unter: <http://www.telepolis.de/deutsch/special/copy/16194/1.html>
- Rötzer, Florian (2003b): Urheberrecht nebensächlich. Im Internet unter: <http://www.telepolis.de/deutsch/special/copy/15373/1.html>
- Rosenberg, Nathan (1982): Natural resource limits and the future of economic progress. In: Gabriel A. Almond (Hg.): *Progress and its Discontents*. Berkeley, California: University of California Press, S. 301 – 313
- Rosenberg, Nathan (1990): Why do firms do basic research? In: *Research Policy* 19 S. 165-174
- Rudolph, Enno (2003): *Ernst Cassirer im Kontext*. Mohr Siebeck, Tübingen
- Sandkühler, Hans Jörg (2003): 'Ex analogia hominis' - Theorie der Erkenntnis und des Wissens. In: Sandkühler/Pätzold (2003), S. 70 - 84
- Sandkühler, Hans Jörg/ Pätzold, Detlev (Hg.) (2003): *Kultur und Symbol. Ein Handbuch zur Philosophie Ernst Cassirers*. Metzler Verlag, Stuttgart
- Stadler, Felix (2002): Das Übermaß an Kontrolle. Im Internet unter <http://www.telepolis.de/deutsch/special/copy/11954/1.html>
- Schmid, Michael/ Maurer, Andrea (Hg.) (2003): *Ökonomischer und soziologischer Institutionalismus. Interdisziplinäre Beiträge und Perspektiven der Institutionentheorie und -analyse*. Metropolis, Marburg
- Shapiro, Carl (2001): Navigating the Patent Thicket: Cross Licenses, Patent Pools, and Standard-Setting. Im Internet unter: <http://haas.berkeley.edu/~shapiro/thicket.pdf>
- Sietmann, Richard (2001): Wettbewerb im Gerichtssaal. Der Kampf ums geistige Eigentum treibt das Patentwesen in die Zerreißprobe. Im Internet unter: <http://www.heise.de/ct/01/17/170/default.shtml>
- Singer, Wolf (2004): Keiner kann anders, als er ist. In: *FAZ* vom 08.01.04; Seite 33
- Smirs, Joost (2001): Geistiges Eigentum ist Diebstahl. Hat das Urheberrecht ausgedient? In: *Le Monde Diplomatie/TAZ* September 2001
- Stadler, Felix (2002): Das Übermaß an Kontrolle. Im Internet unter: <http://www.telepolis.de/deutsch/special/copy/11954/1.html>
- Stehr, Nico (2001): *Wissen und Wirtschaften. Die gesellschaftlichen Grundlagen der modernen Ökonomie*. Suhrkamp, Frankfurt a.M.
- Stehr, Nico (2003): *Wissenspolitik. Die Überwachung des Wissens*. Suhrkamp, Frankfurt a.M.
- Stiglitz, Joseph (1999): Public Policy for a Knowledge Economy. Im Internet unter: <http://www.worldbank.org/html/extdr/extme/jssp012799a.htm>
- Weede, Erich (1990): *Wirtschaft, Staat und Gesellschaft*. Mohr/Siebeck, Tübingen
- Williams, Howard (1996): *International Relations and the limits of political theory*. London

Hinweis: Auf Literatur, die hier in <grauem Schriftton> wiedergegeben wurde, ist in dieser Arbeit Bezug genommen worden, wobei die Originalquelle selbst nicht gelesen, sondern lediglich von Dritten übernommen wurde.