

Der digitalkapitalistische Geist in der Schweiz

Muster normativer Orientierungen in einem Traditionsunternehmen und einem transnationalen Digitalunternehmen

The New Spirit of Digital Capitalism in Switzerland

Patterns of Normative Orientations in a Traditional Company and a Transnational Digital Enterprise

Jacqueline Kalbermatter, Oliver Nachtwey, Johannes Truffer

Abstract

This article discusses to what extent the legitimization of the economic actions of pioneering actors in the Swiss digital economy is oriented towards solutionism. In a first step, we propose an analytical framing of solutionism that focuses on the actor's perspective and its negotiations within the context of nation-state. In a second step, we ask about the empirical manifestations of solutionism in Switzerland based on semi-structured expert interviews. Using the example of two large companies in the mobility sector, we argue that a Swiss adaptation of solutionism can be identified, which differs according to whether the company is state-affiliated or an international firm. On the basis of the analysis of their corporate structure, entrepreneurial strategies and normative orientations, we show that the *traditional state-affiliated company* represents a solutionism oriented towards the nation-state and that the *transnational enterprise*, on the other hand, is oriented towards a globally intended solutionism, which, however, relativizes its peculiar anti-regulationism in the context of the Swiss economy.

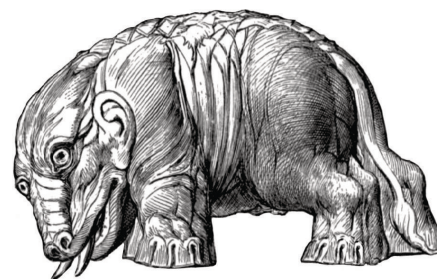
Dr. des. Jacqueline Kalbermatter is working as a postdoc at the Chair of Social Structure Analysis at the University of Basel. Her research interests include migration policies as well as labour and economic sociology. **E-Mail:** jacqueline.kalbermatter@unibas.ch

Prof. Dr. Oliver Nachtwey is Associate Professor of Social Structure Analysis at the University of Basel. His research interests include labour and industrial sociology, political sociology, the comparative study of capitalism, and social movements. **E-Mail:** oliver.nachtwey@unibas.ch

Johannes Truffer is working as a research assistant at the research group inquiring into the spirit of digital capitalism. He is currently completing his master's degree at University of Basel. **E-Mail:** johannes.truffer@unibas.ch

Keywords, dt.: Digitalisierung, digitale Ökonomie, normative Grundlagen, Wirtschaftsethik, Solutionismus, Schweiz

Keywords, engl.: Digitalization, Digital Economy, Normative Foundations, Economic Ethics, Solutionism, Switzerland



Einleitung: Solutionismus als *Techno-Future*

Das Silicon Valley stellt einen Schmelztiegel zunehmend einflussreicher sozio-technischer Zukunftsvorstellungen dar, die wiederum einen tiefgreifenden Einfluss auf die digitale Transformation des Kapitalismus haben. Die Singularitätsdebatte, posthumanistische Diskurse sowie etwa Vorstellungen von *Post-Carbon-Societies* entzündeten sich an den im Silicon Valley scheinbar grenzenlos verfügbaren Möglichkeiten digitaler Technologien. Diese *Techno-Futures* decken indes nicht nur eine Vorstellung der Form kommenden Technologie ab, sondern entwickeln durchaus normative Potenziale. Sie zeitigen Wünsche, Befürchtungen, Interessen und Selbstverständnisse, die bei den beteiligten Akteur*innen handlungsleitend wirksam werden. In der interaktiven Bearbeitung der Zukünfte werden Gehalt und Gestalt der *Techno-Futures* laufend ausgehandelt und so modifiziert (Lösch et al. 2016).

Im Kontext handlungswirksam werdender Zukunftsvorstellungen ist auch die Herausbildung normativer Muster im Silicon Valley zu verorten, die im Konzept des Solutionismus verdichtet werden können. Da das Silicon Valley eine Vorreiterrolle im digitalen Kapitalismus einnimmt, verfügen dort emittierende Trends über eine ungleich höhere Strahlkraft im globalen Diskurs. Der Solutionismus legitimiert so nicht mehr nur das Handeln der Pionier*innen des Silicon Valley, sondern weist unterdessen in seiner räumlichen Reichweite über eine engere Konzeption spezifisch kalifornischer *Techno-Futures* hinaus. Er stellt in seiner Einbettung in den Geist des digitalen Kapitalismus (Nachtwey/Seidl 2017) einen fokalen Orientierungspunkt unternehmerischen Handelns dar und eignet sich einen globaleren Charakter an. Dennoch bleibt er von seinem Entstehungskontext her wesentlich auf die institutionellen und kulturellen Gegebenheiten des amerikanischen Kontexts zugeschnitten. Wenn der Geist des digitalen Kapitalismus sich also ausbreiten sollte, dann müssten sich in diesem jeweils auch institutionelle und kulturelle Eigentümlichkeiten nationalstaatlicher Varianten des Kapitalismus widerspiegeln. In diesem Sinne argumentieren wir, dass der Geist des Kapitalismus nicht nur in einem historisch – wie Boltanski und Chiapello darlegen –, sondern auch in einem geografisch „variable[n] Gewand“ (2003, 54) erscheint.

Ziel dieses Beitrags ist es, die normative Struktur des Solutionismus auf seine Veränderungen hin zu beobachten, die er in der Rezeption unter anderen institutionellen Bedingungen erfährt. Damit diese normative Struktur mit anderen institutionell und normativ vorstrukturierten Gefügen kompatibel gemacht werden kann, bedarf es Verschiebungen, die zu einer vermittelten Form des ursprünglichen Gehalts führen. Wir gehen der Frage nach, ob und auf welche Weise der Solutionismus als Orientierungspunkt des wirtschaftlichen Handelns in der digitalen Ökonomie der Schweiz Eingang gefunden hat. Um mögliche Erscheinungsformen des Solutionismus zu identifizieren, untersuchten wir auf der Basis teilstrukturierter Expert*innen-Interviews die soziale Praxis und normativen Orientierungen von Schlüsselakteur*innen der Schweizer Digitalwirtschaft.

Zur Konzeptualisierung der Ethik der Solution

Die Theoriereihe zum Geist des Kapitalismus geht maßgeblich von Ève Chiapello und Luc Boltanskis Monografie „Der neue Geist des Kapitalismus“ von 1999 (dt. Übersetzung: 2003) aus. Im Anschluss an Weber vertreten sie die These, dass der Kapitalismus auf einen normativen „Rechtfertigungsapparat“ angewiesen ist, der den spezifischen historischen Formen der Kapitalakkumulation entspricht (ebd., 58). Diese These gründet auf der Argumentation, dass Individuen nicht einfach nur aus rein koerziv-existenziellen Motiven am Kapitalismus partizipieren; stellt doch „[d]er Monatslohn bestenfalls ein Motiv dar, um an einem Arbeitsplatz zu bleiben, nicht aber, um sich dort zu engagieren“ (ebd., 43). Jede historisch emergierende Form des Kapitalismus müsse darüber hinaus auf ein mittelfristig stabiles Set von Teilnahmemotiven – ihren Geist – zurückgreifen können, um die Akteur*innen mit normativen Glaubenssätzen auszustatten, die ihre Partizipation am Akkumulationsprozess für sie selbst und andere normativ wünschenswert erscheinen lässt. Das erklärte Ziel ihres Werkes ist es, neben der historischen Rekonstruktion zweier vergangener Geister – dem *familien-* und dem *industriekapitalistischen Geist* – den Nachweis einer neuen ideologischen Konstellation zu erbringen, die sie den projektkapitalistischen Geist nennen. Er erscheint in den 1980er Jahren als Reaktion auf die damals prävalente Künstlerkritik der 68er-Generation. Der *Netzwerkgeist* versucht, die künstlerkritischen Forderungen nach Authentizität und Autonomie in den kapitalistischen Akkumulationsprozess zu integrieren (vgl. Boltanski/Chiapello 2001, 463).[1]

Im Anschluss an Boltanski und Chiapello gehen Nachtwey und Seidl (2017) davon aus, dass sich im zeitgenössischen Kontext ein neuer Geist des Kapitalismus herausbildet: Der *digitalkapitalistische Geist* reagiert auf das wachsende Unbehagen der Öffentlichkeit an einem rein von Profitmotiven getriebenen Kapitalismus und versucht diese Sozialkritik über die Ethik der Solution zu inkorporieren.

Das Konzept des Solutionismus geht ursprünglich von Evgeny Morozov aus und beschreibt Formen dezidiert technologisch-unternehmerischer Lösungen (oder eben *Solutions*) von Menschheitsproblemen. Das meint im Solutionismus keineswegs die Suche nach politischen Lösungen, seien sie nun bürokratischer oder diskursiver Natur, sondern das Auffassen aller komplexen sozialen Situationen „as neatly defined problems with definite, computable solutions or as transparent and self-evident processes that can be easily optimized – if only the right algorithms are in place“ (Morozov 2013, 5). Die „Ethik der Solution“ von Nachtwey und Seidl erweitert das Morozovsche Konzept und bettet es in die Konzeption des Geistes des Kapitalismus ein. Die Polis der Solution kennzeichnet sich durch ein neuartiges Legitimationsprinzip für unternehmerisches Handeln, das seine ideale Verkörperung im *Weltverbessererunternehmertum* des Silicon Valleys erhält.

Der Solutionismus im Rahmen des Geistes des Kapitalismus geht hierbei nicht – wie der Morozovsche Solutionismus – in seiner Wahl technologischer Mittel zur Lösung jedweder Probleme auf, sondern beharrt darauf, diese auf unternehmerischen Wegen zu kommerzialisieren, sodass sie ihre volle Wirkung entfalten können. Im Solutionismus wird von einer Welt ausgegangen, die zwar fundamental optimierungsbedürftig ist, in der sich aber gerade

[1] Für eine vertiefte Behandlung der ideologischen Gemengelage der Netzwerkökonomie, die von Technikdiskursen und der von 1968 ausgehenden Künstlerkritik in der sogenannten *Californian Ideology* mitgeprägt wurden, siehe auch: Barbrook/Cameron (1996) und Turner (2010).

die größten Probleme zugleich als die größten *Business-Opportunities* entpuppen. In diesem Sinne impliziert der Solutionismus eine natürliche Verschränkung von Weltverbesserungs- und Businesspotenzial. Vor diesem Hintergrund erklärt sich die zentrale Bewährungsprobe der Polis der Solution: die Disruption. Sie wird als Unterbrechung des fundamental fehlerhaften Modus Operandi der Welt durch idealisierte *Change-Maker* und ihre Technologien verstanden und erscheint als konstruktiver Anfang der Verbesserung der Welt. Denjenigen Entrepreneur*innen, denen die Umwälzung bestehender Marktstrukturen gelingt, winkt als Lohn die Möglichkeit, ihr Business-Modell für eine gewisse Zeit zu monopolisieren. Die resultierenden Monopolgewinne eröffnen ihnen wiederum die Möglichkeit, ihre Weltverbesserungsaktivitäten zu intensivieren, was ihnen unter den Bedingungen perfekter Konkurrenz verwehrt geblieben wäre.

Mit der Einbettung der ‚Ethik der Solution‘ in die Konzeption des Geistes des Kapitalismus steht ein wertvoller heuristischer Rahmen zur Verfügung, der die Mobilisierungskraft normativer Argumentationsmuster innerhalb historischer Formationen des Kapitalismus in den Mittelpunkt der Analyse rückt. Zwei zentrale analytische und methodische Schwächen des Ansatzes von Boltanski und Chiapello sind jedoch dahingehend zu verzeichnen, dass die Autor*innen *erstens* zwar die historische Gestalt des Geistes analytisch einzufangen, demgegenüber jedoch dessen geografisch unterschiedliche Ausprägungen weder ernsthaft besprechen geschweige denn einzuholen vermögen. So scheint es, als ob die jeweiligen historischen Gestalten des Geistes auf der Basis von Managementliteratur losgelöst von nationalstaatlichen, institutionellen und kulturellen Ordnungen existieren und einen gleichsam universellen Charakter annehmen würden. Nehmen wir ihre These der Entsprechung zwischen Geist und spezifischen Formationen der Kapitalakkumulation ernst, müssten allerdings Variationen existieren. *Zweitens* geraten durch die implizierte Vorstellung *eines* Geistes als monolithischer Rechtfertigungskonfiguration auch die den Geist prägenden Akteur*innen sowie ihre Aushandlungen um unterschiedliche Glaubenssätze weitestgehend aus dem Blick.

Wir schlagen angesichts dieser Schwächen eine Rekonzeptualisierung vor. Im Anschluss an Bruff (2008) kann argumentiert werden, dass sich der Kapitalismus in Nationalstaaten auf unterschiedliche Weise artikuliert. Er wird von jeweils spezifischen nationalstaatlichen Institutionen geprägt und wirkt sich wiederum entscheidend auf diese aus. Nationalstaatliche Institutionen können so als eine Art des Kompromisses der Aushandlungen normativer Deutungen unterschiedlicher Akteur*innen gelesen werden. Dieser Lesart folgend rücken wir in unserer Forschung die Akteur*innen ins Zentrum der Analyse und verorten ihre normativen Deutungen im nationalstaatlichen Kontext der Schweiz. Denn hier zeigt sich, inwiefern die Akteur*innen die gegenwärtigen Deutungsstrukturen des Solutionismus für ihr wirtschaftliches Handeln tatsächlich übernehmen respektive verinnerlichen und welche Bruchlinien und Widersprüche sich dabei auftun.

Methode

Um diese Forschungsperspektive methodisch adäquat zu fassen, führten wir teilstrukturierte Expert*innen-Interviews (Meuser/Nagel 1991; Kaiser 2014; Bogner et al. 2009) mit Schlüsselakteur*innen der Schweizer Digitalwirtschaft. Um diese zu identifizieren, folgten wir einer kriteriengesteuerten Fallauswahl, die auf zwei Schritten beruht und die Heterogenität des Untersuchungsfeldes repräsentieren soll (Kruse 2014, 253ff.): *Erstens* ermittelten wir ausgehend von Literaturrecherche drei Branchen, die für die Schweizer Digitalwirtschaft eine zentrale Bedeutung einnehmen: die Pharmabranche, der Bankensektor und die Mobilitätsbranche. *Zweitens* selektierten wir Unternehmen, die innerhalb der Branche als einflussreich für die Schweizer Digitalwirtschaft gesehen werden. Dabei legten wir jeweils kontrastierende Fälle (Kelle/Kluge 2010, 43) hinsichtlich der normativen Orientierung des wirtschaftlichen Handelns fest: transnationale Unternehmen, Startups und Traditionsunternehmen. Vertreter*innen aus der Geschäftsführung oder dem Vorstand befragten wir sodann aufgrund ihrer organisationalen Position im Unternehmen als Expert*innen (vgl. Bogner et al. 2009) bezüglich ihrer Visionen hinsichtlich der Digitalisierung, ihrer normativen Deutungen des wirtschaftlichen Handelns und ihrer Wahrnehmung nationalstaatlicher Institutionen der Schweiz. Um entsprechend der Fragestellung die Verbindungen zwischen normativen Orientierungen und Wahrnehmungen institutioneller Strukturen herauszuarbeiten, basiert die Auswertung der Daten auf der *Thematic Framework Analysis*, die als inhaltsanalytisches Verfahren von Spencer et al. (2014, 295ff.) vorgeschlagen wird.

Im Folgenden soll nun exemplarisch anhand zweier kontrastierender Fälle in der Mobilitätsbranche aufgezeigt werden, welche normativen Orientierungen existieren und wie sich diese vor dem Hintergrund der nationalstaatlichen Institutionen der Schweiz erklären lassen.[2]

Vergleichende Falluntersuchung: Traditionsunternehmen und transnationales Digitalunternehmen

Beim ersten Fall handelt es sich um ein Traditionsunternehmen mit tausenden Angestellten, das – vormals in staatlicher Hand – vor einiger Zeit (mit dem Bund als Mehrheitseigner) teilprivatisiert wurde. Das Unternehmen ist ressourcenstark und verfügt über breite Koordinationskapazitäten, was nicht zuletzt seinem rechtlich verbürgten Teilmonopol auf den Personenverkehr geschuldet ist. In den vergangenen Jahren wurden die Digitalisierungsbemühungen deutlich intensiviert und mehrere Pilotprojekte in diesem Bereich durchgeführt. Globale Player, gerade jene des Silicon Valley Typs, werden als ernstzunehmende Konkurrenz betrachtet, die Druck auf die Transformation des Unternehmens ausüben.

Kontrastierend hierzu haben wir ein eher junges, transnationales Digitalunternehmen ausgewählt. Es stellt die idealtypische Verkörperung eines kalifornischen Plattformunternehmens dar, das auch in der Schweiz einen Sitz etabliert hat. Nachdem die vorerst radikale Expansionspolitik des transnationalen Unternehmens in der Schweiz auf teils heftigen Widerstand in der Bevölkerung und staatlichen Institutionen gestoßen ist, setzt es sein Angebot mittlerweile eher zaghaft durch. Momentan verfügt es über keine zentrale

[2] Um die Verständlichkeit der Zitate zu gewährleisten, wurden teilweise sprachliche Korrekturen vorgenommen.

Markstellung, arbeitet aber an der Eroberung weiterer Geschäftssegmente. Da das global tätige Unternehmen es jedoch bereits in mehreren Staaten geschafft hat, sein Business-Modell durchzusetzen, verfügt es ebenfalls über eine sehr breite Ressourcenausstattung. Die von *Venture-Capital* getriebenen, kurzfristigen Handlungsmöglichkeiten des Unternehmens machen es zu einem künftig ernstzunehmenden Player im Kontext der schweizerischen Digitalwirtschaft.

Unterschiedliche Ausgangspunkte, geteilte strategische Ziele

Auf den ersten Blick scheinen die beiden Unternehmen nicht allzu viele Gemeinsamkeiten aufzuweisen, dennoch sind einige wichtige strukturelle Ähnlichkeiten zu besprechen.

Beide Unternehmen sind strukturell darauf ausgerichtet, die Monopolstellung auf ihrem Gebiet zu bewahren respektive zu gewinnen. Das Traditionsunternehmen kann nur Skaleneffekte generieren und Projekte vorantreiben, wenn es auch weiterhin über ein staatlich garantiertes Monopol verfügt, während das transnationale Unternehmen diesen Zustand anpeilt, über den das Traditionsunternehmen gewissermaßen erblich verfügt. Der Wert seiner Plattform bemisst sich eben wesentlich daran, wie viele Leute diese effektiv nutzen (vgl. Nachtwey/Staab 2015). Zudem kann das transnationale Unternehmen seine von Risikokapital getriebene Strategie nur dann fortführen, wenn es sein Geschäftsmodell möglichst großflächig implementieren und so Monopolgewinne generieren kann. Aus ihrer Marktposition heraus sind also beide Player mit einer relativ hohen organisatorischen *Agency* ausgestattet, um in einem zunehmend globalen Wettbewerb großer Player zu agieren. Beide sehen dies als Voraussetzung dafür, dass sie die Digitalisierung vorantreiben und so positive Effekte zeitigen können.

So sind beide wesentlich an der *Mobilität von Morgen* interessiert, die sie in entscheidenden Teilen mithilfe dezidiert *digitaler Technologie* vorantreiben möchten. Beide wollen ein gesellschaftliches Problem lösen, das man als den *unzureichenden Zugang der Menschen zu Mobilität* bezeichnen könnte. Die Mobilität soll durch Digitalisierung grundlegend verändert werden, um das Problem der ungenügenden Verfügbarkeit zu lösen. Hier klingt bereits das Topos des Solutionismus an, wenngleich die Unternehmen fundamental differierende Vorstellungen des Modus, des Fokus und der Geschwindigkeit dieser Problemlösung haben. Im Folgenden sollen diese unterschiedlichen Vorstellungen der Unternehmen im Zusammenhang mit ihren Weltverbesserungsaktivitäten reflektiert werden, um sich somit möglichen Erscheinungsformen des Solutionismus annähern zu können.

Differenz I: national vs. global

Ein erster zentraler Unterschied zwischen dem Traditionsunternehmen und dem transnationalen Unternehmen besteht in ihrer Skalierung und der regionalen Ausrichtung des solutionistischen Motivs: Während das transnationale Unternehmen einen global gedachten Weltverbesserungsanspruch vertritt, der nicht vor nationalstaatlichen Grenzen Halt macht, orientiert sich

das Traditionsunternehmen stärker am nationalstaatlichen Rahmen der Schweiz. Das Traditionsunternehmen verfolgt mit seiner Vision, die Mobilität der Zukunft mit technologisch-unternehmerischen Mitteln voranzutreiben zwar ein solutionistisch zu beurteilendes Motiv, vertritt diesen Anspruch jedoch ausschließlich für die schweizerische Bevölkerung. Seine Mission besteht darin, das Bedürfnis der Menschen nach sicherer und bequemer Mobilität – das als unmittelbarer Kund*innenwunsch begriffen wird – mit entsprechenden technologischen Lösungen zu adressieren und somit die bestmögliche Mobilität für die Schweiz bereitzustellen. Das Unternehmen beansprucht damit nicht nur, den Menschen in der Schweiz ein mobiles, bequemer und besseres Leben zu ermöglichen, sondern darüber hinaus, die Volkswirtschaft mit einer ausgeklügelten Mobilitätsstruktur fit zu machen für den globalen Wettbewerb und die digitale Transformation – wie sich etwa im folgenden Zitat zeigt:

Und wie gesagt, das ist dann eigentlich unser Beitrag auch für die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz. Die Schweiz lebt davon, dass wir einfach die Mobilität haben. Und das andere ist aus der Kundensicht. Da, wenn das Reisen angenehmer wird, weil ich kann mich darauf verlassen, es ist sicher (Traditionsunternehmen, 3).

Demgegenüber verfolgt das transnationale Unternehmen die globale Mission, gleich mehrere Menschheitsprobleme durch technologische Lösungen zu ‚fixen‘. Das Unternehmen postuliert einerseits, das Grundbedürfnis der Menschen nach Mobilität durch digitale Technologien koordinierbar und somit für alle Menschen *gleichermaßen* zugänglich zu machen. Andererseits zielt es ebenfalls darauf ab, seine ‚User‘ doppelt zu ‚enablen‘. Wie etwa im folgenden Zitat ersichtlich wird, sollen sie nicht nur in den Genuss von verlässlicher, günstiger und schneller Mobilität kommen, sondern darüber hinaus die Möglichkeit erhalten, als ‚Selbstständige‘ zu arbeiten; somit wird zugleich das allgemein gedachte Bedürfnis nach ‚flexibler‘ und ‚selbstständiger‘ Arbeit anvisiert.

Und dadurch, dass wir es jetzt durch die technologische Lösung, durch diesen Algorithmus möglich machen, dass Angebot und Nachfrage so schnell zusammengeführt werden können, ist es implizit für jede und jeden möglich, flexibel arbeiten zu können. (Transnationales Unternehmen, 2)

Die Realisierung dieser Missionen sehen die Unternehmen auch in unterschiedlichen Zeithorizonten verankert. Das Traditionsunternehmen setzt im Wesentlichen auf stetige, inkrementelle Verbesserungen der Mobilitätsstruktur in der Schweiz, indem digitale Angebote in größeren Unternehmensnetzwerken fortwährend verbessert werden. Auf diesem Weg soll graduell das transformative Potenzial der Technologien ausgereizt werden. Das transnationale Unternehmen hingegen sieht das ‚Empowerment‘ von Kund*innen und Fahrer*innen einzig dadurch erreichbar, dass es durch seine disruptive Technologie eine Vormachtstellung seiner Plattform etablieren

und so den bereits einsetzenden Strukturwandel in der Mobilitätsbranche schockartig durchsetzen kann.

Differenz II: Markt- vs. Staatszentrierung

Beim Traditionsunternehmen offenbart sich eine negative Einschätzung des freien Marktes; es deutet die darin generalisierte Konkurrenz als Horrorszenario, das seinen unternehmerischen Handlungsspielraum markant einschränken könnte. In diesem Sinne ist das Traditionsunternehmen auch von einem wesentlich staatlich verfassten Auftrag abhängig, dessen Existenz politisch prinzipiell jederzeit storniert werden könnte. Daraus resultiert die Wahrnehmung des Marktes als Drohkulisse; die mögliche Marktöffnung wird dann und wann politisch aufgezogen und bringt das Unternehmen unter Rechtfertigungsdruck, den es durch seine proaktive Vision der Digitalisierung aufzufangen bestrebt ist. Angesichts des Wandels der Wirtschaft in Richtung globaler Konkurrenz und einer damit einhergehenden Notwendigkeit zentralisierter unternehmerischer Handlungsfähigkeit weiß das Traditionsunternehmen darum, dass nur die hierfür vorbereiteten Player die Digitalisierung mitgestalten werden. Der Staat stellt für das Traditionsunternehmen ein zentrales Element einer solchen starken Marktposition dar und wird so im Sinne einer existenziellen *conditio sine qua non* affirmiert.

Im Kontrast dazu weist das transnationale Unternehmen eine diametral entgegengesetzte Haltung auf, sowohl im Hinblick auf den Markt als auch auf den Staat. Der Markt erscheint ihm als ‚*necessary evil*‘, wobei auch das transnationale Unternehmen den starken Konkurrenzkampf des digitalen Kapitalismus als Einschränkung der Realisierung seiner Mission wahrnimmt, und der Markt in diesem Sinne *auch evil* ist. Zugleich hofft das transnationale Unternehmen aber, dass sein Modell letzten Endes dermaßen den Status Quo der Branche umzukrempeln vermag, dass es sich nicht allzu lange mit hemmendem Konkurrenzkampf herumschlagen muss. Somit bleibt das *Evil* eben auch *necessary*; in seiner Weltsicht, in der die größten Menschheitsprobleme auch die größten Profitopportunitäten darstellen, kann nur der Markt die beste Idee prämiieren und offenbart sich so als regulative Instanz, die die disruptive Qualität der Technologien konstatiert. Die aus der Disruption resultierenden Monopole sind dann Entscheidungen des Marktes, die es zu respektieren gilt. Der Staat hingegen mit seinem potenzi-albeschränkenden Interessenausgleich, hemmenden Regulationen und altbackenen Vorstellungen gilt als Bremser möglicher Weltverbesserung. Die Idee, dass der Staat in einem politischen Modus der Selektion eine allgemeinheitsträgliche Digitalisierungsstrategie auswählt, scheint dem transnationalen Unternehmen völlig fremd.

Kompromissbildungen und Trade-Offs

Beide Unternehmen registrieren angesichts der Marktsituation, dass sie mit ihren Maximalforderungen im institutionellen Kontext der Schweiz nicht weit kommen; sowohl ein von politischen Forderungen und Marktkräften gänzlich unbehelligtes Traditionsunternehmen wie auch eine völlig von Regulationen befreite Tätigkeit des transnationalen Unternehmens sind

nicht zu realisieren. Deswegen sind beide zu Kompromissen genötigt, die für die ideologische Konstellation des Solutionismus im schweizerischen Kontext relevant sind.

Das Traditionsunternehmen scheint aufgrund der Einschätzung, dass es gewissermaßen vor der Drohkulisse des Marktes unter ständiger Bewährung steht, darin bestrebt, sich als zentraler Player in der digitalen Transformation der Schweiz hervorzutun. Seine Strategie besteht darin, einerseits öffentlichkeitswirksam die Digitalisierung voranzutreiben, um seine transformative Kraft zum Nutzen der Schweizer Bevölkerung transparent zu machen. Es begegnet so allfälligen Vorbehalten der Öffentlichkeit, die an der Protektion seines Geschäftszweiges geäußert werden. Andererseits versucht es über die Bildung von Unternehmensnetzwerken gezielt eine privatwirtschaftliche Dynamik miteinzubeziehen, wobei es seine Vorreiterrolle durch zahlreiche Wettbewerbsvorteile gekonnt einzusetzen weiß. Doch auch dies ist heikel, denn es besteht die Gefahr, dass sein Unternehmensbrand, das für Qualität und Sicherheit steht, durch unvorsichtige Kooperationspartnerschaften Schaden erleidet. Der Trade-Off besteht also darin, dass das Unternehmen zwar vor Marktkräften geschützt ist, zugleich aber eine höhere Suszeptibilität gegenüber öffentlicher Kritik aufweist.

Das transnationale Unternehmen nimmt ebenfalls einen strategischen Trade-Off in Kauf. Das Unternehmen bewegt sich – seinem beinahe militant zu nennenden Anti-Regulationismus geschuldet – in vielen Staaten in einer rechtlichen Grauzone. In der Schweiz relativiert das transnationale Unternehmen diese aggressive Expansionsstrategie eher. Hier sieht es sich aufgrund des teils heftigen Widerstands unter Rechtfertigungsdruck, der zu einer Anpassung seiner revolutionären Mission an das Schrittempo der institutionellen Strukturen der Schweiz führt. Wie folgendes Zitat verdeutlicht, ist sich das transnationale Unternehmen der Notwendigkeit, die unternehmerischen Strategien an den institutionellen Kontext anzupassen, bewusst:

Und das ist jetzt etwas gewesen, was ich auch vorher gesagt habe, so ein bisschen das mit *do the right thing*, dass man eben nicht einfach findet, wir haben jetzt das, finden das cool und wir bringen jetzt das und *take it or leave it*. Sondern es ist jetzt ein bisschen so, dass wir auch versuchen abzuholen, was dann die Anliegen sind. Und sonst bräuchte es ja auch zum Beispiel mich nicht – hier. [...] Aber das Zeichen, dass es Leute wie mich gibt, lokal in diesen Märkten, ist schon Ausdruck davon – also die Tatsache, dass es mich gibt –, dass man ein Verständnis davon hat, dass man es ein bisschen deklinieren muss. (Transnationales Unternehmen, 10f.)

So sucht das transnationale Unternehmen nicht die direkte Konfrontation, sondern visiert eher die graduelle Anpassung und den Dialog mit den Behörden an. Das Verhältnis des transnationalen Unternehmens den Institutionen gegenüber ist also von einer konformistischen Haltung gekennzeichnet. Die getätigten Relativierungen folgen dem Muster eines pragmatischen Trade-Offs. Dieser motiviert sich nicht zuletzt aus dem Wissen darum, dass eine aggressivere Strategie wohl das bundesweite Verbot bedeuten würde, was zu einer wesentlichen Relativierung seines Anti-Etatismus führt.

Distinktionskämpfe um den ‚wahrhaftigen‘ Solutionismus

Angesichts der vorliegenden Ergebnisse wäre man vielleicht dazu geneigt, dem Traditionsunternehmen abzusprechen, solutionistisch zu agieren und dies nur beim transnationalen Unternehmen verankert zu sehen. Dem widerspricht unsere letzte analytische Beobachtung, die bei beiden Fällen deutliche Aushandlungen darüber registriert, wer rechtmäßig den Anspruch der Weltverbesserung vertreten dürfe.

Durch die Argumentation der Unternehmen zieht sich eine Spannung, die den Abgrenzungsversuchen gegenüber anderen Unternehmen entspringt. Im Material lässt sich konstatieren, dass in den unterschiedlichen Strategien und normativen Orientierungen eine Art Aushandlungsprozess stattfindet, der auf den Kern des Solutionismus abzielt. Beide äußern nämlich den Anspruch, dass *eigentlich sie* die ‚wahren Weltverbesserer‘ seien. Während das transnationale Unternehmen darum bangt, dass sein eigentliches Potenzial zur Weltverbesserung unerkannt bleibt, bezichtigt das Traditionsunternehmen andere zentrale Player der Digitalisierung, insgeheim doch nur von partikularistischen Profitmotiven getrieben zu sein. Wie sich im folgenden Zitat zeigt, grenzt sich das Traditionsunternehmen dann auch explizit von anderen Unternehmen ab, die postulieren, gesellschaftliche Probleme durch unternehmerische Lösungen zu bearbeiten und nicht politischen und bürokratischen Akteur*innen zu überlassen:

Also wir machen Mobilität und wir haben jetzt – also es steht uns auch gar nicht zu, zu sagen: ‚Wir wollen die Gesellschaft verändern‘. Das ist Aufgabe der Politik. Also so Unternehmen, die den Auftrag haben, *don't be evil* und ja, also weil Google will auch primär Geld verdienen. Also es ist schon so, was ist jetzt Sein und was ist jetzt Schein. Aber also, mir persönlich sind denn auch so Unternehmen suspekt, die so auf dem Beglückungspfad sind. Also wenn das dann so ins sektenmäßige abgeleitet – Beitrag zur Gesellschaft, ja. Aber also, das ist ja immer im Diskurs. (Traditionsunternehmen, 14)

Konklusion: ‚Weltverbessererunternehmertum‘ vs. ‚Schweizverbessererunternehmertum‘

Abschließend lässt sich festhalten, dass sich bei beiden Unternehmen eine Adaption ihres Ethos identifizieren lässt, die charakteristische Züge des Solutionismus aufweist, jedoch ebenfalls spezifische Brüche mit seinem Idealtypus verzeichnet. Von zentraler Bedeutung hierfür sind die Aushandlungen über das ‚wahre Weltverbessern‘. Die beiden Unternehmen erkennen die neue wirtschaftsethische Struktur dahingehend an, als sie in ihrer Ausführung das solutionistische Motiv des Problemlösens nicht nur registrieren, sondern zugleich affirmieren und verteidigen. Bei beiden Unternehmen besteht der explizite normative Bezugspunkt darin, eine *Verbesserung der Welt* herbeizuführen, wenngleich ihre Vorstellungen dessen und Strategien hierzu fundamental differieren.

Das transnationale Unternehmen weist (auch in seinem Schweizer Sitz) eine ideologische Struktur auf, die dem reinen Solutionismus sehr nahe

kommt. Sowohl in den Mitteln der Wahl und dem globalen Bezugsrahmen der Weltverbesserungsaktivitäten ergeben sich keine nennenswerten Differenzen zum Idealtypus. Das transnationale Unternehmen beansprucht das Grundbedürfnis nach Mobilität durch eine plattformkapitalistische Organisation in disruptiver Manier durchzusetzen; die Schweiz bildet hier insofern keine nennenswerte Ausnahme oder ein ‚Sonderfall‘. Dennoch ergeben sich relevante Verschiebungen in Relation zum Idealtypus des Solutionismus. Das transnationale Unternehmen sieht es in der Schweiz als notwendig an, einen gewissen opportunistischen Konformismus gegenüber der institutionellen Politik und den Behörden an den Tag zu legen. Die Mission der Weltverbesserung übersteigt den endemisch angelegten Anti-Regulationismus und soll nicht durch Gesetzesbrüche unnötig gefährdet werden. Beim transnationalen Unternehmen ist also in der Schweiz ein Kompromiss des Solutionismus dahingehend zu beobachten, wie er durch einen *regulationserdulden* *Weltverbesserungsanspruch* modifiziert wird.

Dem Traditionsunternehmen hingegen geht es nicht darum, die gesamte Welt zu verbessern; sein Anspruch besteht gewissermaßen darin, die ‚kleine Welt der Schweiz‘ zu verbessern. Es versucht dieses Motiv über den aktiven Einbezug von privaten Unternehmen in Netzwerken unter seiner Leitung zu verwirklichen und wird hierbei wesentlich durch den Staat protegiert und unterstützt. Für diese Protektion muss es sich im Gegenzug vor der Öffentlichkeit legitimieren. Die Vision einer *Mobilität der Zukunft* wird beim Traditionsunternehmen schrittweise durch inkrementelle Verbesserungen herbeigeführt und soll so nicht nur Kund*innenbedürfnisse befriedigen, sondern einen *wesentlichen Beitrag* zur digitalen Transformation der schweizerischen Ökonomie leisten; die Schweiz für den internationalen Wettbewerb fit machen. In diesem Sinne könnte man davon sprechen, dass das Traditionsunternehmen im Rahmen der digitalen Ökonomie ein *‚Schweizverbessererunternehmen‘* herausbildet, das in einem nationalstaatlichen Bezugsrahmen einen *Konkordanz-Solutionismus* entwickelt. Dem Traditionsunternehmen geht es darum, auf unternehmerischen Wegen und mit digitalen Technologien die Schweiz zu einem besseren Ort zu machen. Die digitale Transformation will das Unternehmen aber in inkrementeller Manier vollziehen und untersteht so letzten Endes stets dem allfälligen Veto von Öffentlichkeit und Politik; die Mission des Traditionsunternehmens kann dementsprechend nur in Kooperation mit der institutionellen Politik verwirklicht werden.

Die beiden Fälle illustrieren, dass der Solutionismus im Schweizer Kontext eine Verschiebung hinsichtlich des ihm eigentümlichen Anti-Regulationismus erfährt: Während das global agierende Unternehmen die Notwendigkeit sieht, die normativen Ansprüche an die nationalstaatlichen Institutionen der Schweiz einzupassen, betrachtet das Traditionsunternehmen regulierende Institutionen als notwendige Bedingung zur Realisierung des schweizerischen Solutionismus. Die Eigentümlichkeit des schweizerischen Solutionismus besteht hier also darin, dass die Unternehmen in ihrem Bestreben der Weltverbesserung staatliche Regulierungen und Institutionen durchaus anerkennen und sich die ‚Konsenskultur‘ auf je spezifische Weise aneignen.

Auf der Basis dieser ersten Ergebnisse lässt sich bereits festhalten, dass Boltanskis und Chiapellos Konzept des Geistes des Kapitalismus durch die

analytische Hervorhebung der Akteur*innenperspektive und deren Aushandlungen unter Berücksichtigung des nationalstaatlichen Kontexts eine Weiterentwicklung und Ausdifferenzierung erfährt. Hierbei gilt es indes, nicht nur auf der Ebene der Aushandlungsprozesse einzelner Akteur*innen stehenzubleiben, sondern diese Vermittlungskonzeption um eine institutionentheoretische Analyse zu erweitern. Die Nuancierung des Gewandes des Geistes des Kapitalismus durch seine Einbettung in unterschiedliche institutionelle und kulturelle Kontexte würde schließlich eine Konzeptionalisierung der *Varieties of Spirits of Capitalism* ermöglichen.

Literatur

- Bogner, A.; Littig, B.; Menz, W. (2009) (eds.) *Experteninterviews – Theorien, Methoden, Anwendungsfelder*. Wiesbaden: Springer.
- Boltanski, L.; Chiapello, E. (2001) Die Rolle der Kritik in der Dynamik des Kapitalismus. In: *Berliner Journal für Soziologie* 11: 459-477.
- Boltanski, L.; Chiapello E. (2003) *Der neue Geist des Kapitalismus*. Konstanz: UVK.
- Bruff, I. (2008) *Culture and Consensus in European Varieties of Capitalism A “Common Sense” Analysis*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Kaiser, R. (2014) *Qualitative Experteninterviews: Konzeptionelle Grundlagen und praktische Durchführung*. Wiesbaden: Springer.
- Kelle, U.; Kluge, S. (2010) *Vom Einzelfall zum Typus: Fallvergleich und Fallkontrastierung in der qualitativen Sozialforschung*. Wiesbaden: Springer.
- Kruse, J. (2014) *Qualitative Interviewforschung. Ein integrativer Ansatz*. Weinheim: Beltz Juventa.
- Lösch, A.; Böhle, K.; Coenen, C.; Dobroc, P.; Ferrari, A.; Heil, R.; Hommrich, D.; Sand, M.; Schneider, C.; Aykut, S.; Dickel, S.; Fuchs, D.; Gransche, B.; Grunwald, A.; Hausstein, A.; Kastenhofer, K.; Konrad, K.; Nordmann, A.; Schaper-Rinkel, P.; Scheer, D.; Schulz-Schaeffer I.; Torgersen, H.; Wentland, A. (2016) *Technikfolgenabschätzung von soziotechnischen Zukünften*. Diskussionspapier. Institut für Technikzukünfte, Karlsruher Institut für Technologie: Karlsruhe.
- Meuser, M.; Nagel, U. (1991) ExpertInneninterviews – vielfach erprobt, wenig bedacht: ein Beitrag zur qualitativen Methodendiskussion. In: Garz, D.; Kraimer, K. (eds.) *Qualitativ-empirische Sozialforschung: Konzepte, Methoden, Analysen*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Morozov, E. (2013) *To Save Everything, Click Here: Technology, Solutionism, and the Urge to Fix Problems that Don’t Exist*. New York: Penguin.
- Nachtwey, O.; Seidl, T. (2017) Die Ethik der Solution und der Geist des Kapitalismus. In: *IfS Working Papers* 11. Frankfurt am Main: Institut für Sozialforschung.
- Nachtwey, O.; Staab, P. (2015) Die Avantgarde des digitalen Kapitalismus. In: *Mittelweg* 36 24(6): 59-84.
- Spencer, L.; Ritchie, J.; O’Connor W.; Morell G.; Ormston, R. (2014) Analysis in Practice. In: Ritchie, J.; Lewis, J.; McNaughton Nicholls, C.; Ormston R. (eds.) *Qualitative Research Practice. A Guide for Social Science Students and Researchers*. London: SAGE.