

zfsö

ZEITSCHRIFT FÜR SOZIALÖKONOMIE

- Gerhard Senft **3** Silvio Gesells Argentinien – Wirtschaftsentwicklung und Währungs- politik in Argentinien 1880 bis 1900
- Edoardo Beretta **15** Silvio Gesells Internationale Valuta- Assoziation – Das Gestern und Heute eines noch aktuellen Beitrags zur Re- form der globalen Währungsordnung
- Thomas Betz **25** Von der klassischen Geldhortung zum modernen Investmentbanking – Fluchtwege des Geldes aus der Realwirtschaft und wie sie zu verhindern wären
- Felix Wilke **36** Geldkonzepte in Soziologie und Freiwirtschaft – Unterschätzte Dimensionen der Wahlfreiheit
- Hans-Günter Wagner **46** Geld, Arbeit und Natur in der buddhistischen Ökonomie
- 57** Berichte - Bücher - Veranstaltungen
- 87** 51. Mündener Gespräche "Jenseits von Kapitalmacht und Lohnabhängigkeit"

Geldkonzepte in Soziologie und Freiwirtschaft – Unterschätzte Dimensionen der Wahlfreiheit

Felix Wilke

1 Einleitung

Die soziologische Geldforschung hat in den letzten Jahren einen erfreulichen Aufschwung erlebt. Neben dem „Klagenfurter Gelddiskurs“ (Kellermann 2007a) und dem Sammelband „Die gesellschaftliche Macht des Geldes“ (Deutschmann 2002a) haben wichtige Veröffentlichungen von Deutschmann (1999, 2008), Paul (2012) und Ganßmann (1996, 2012) die soziologische Theorie über Geld erheblich voran gebracht. Dabei hat sich mittlerweile ein deutliches Gerüst einer soziologischen Perspektive auf das Geld entwickelt, das in wesentlichen Punkten von der herrschenden ökonomischen Theorieschule abweicht (Kaufmann 1999). Geld wird hier nicht auf seine ökonomischen Funktionen reduziert, sondern als wichtige Kategorie zum Verständnis des kapitalistischen Systems (Deutschmann 2008) sowie der Gesellschaft insgesamt (Paul 2004) gesehen. Dabei fallen beim Blick auf die soziologische Geldforschung zahlreiche Anknüpfungspunkte an die freiwirtschaftliche Forschung auf, die in diesem Aufsatz systematisch nachgezeichnet werden sollen.¹

Der Artikel gliedert sich wie folgt. Zuerst wird das Profil der soziologischen Geldforschung skizziert. Über die zwei klassischen Werke von Simmel und Keynes werden anschließend neuere Arbeiten systematisiert. Die Wahlfreiheit des Geldes wird dabei als zentrale Einsicht der soziologischen Geldforschung herausgearbeitet. Neben der temporalen und sachlichen Wahlfreiheit wird die bisher unbeachtete Dimension der sozialen Wahlfreiheit diskutiert. In Auseinandersetzung mit den einzelnen analytischen Einsichten der Geldsoziologie wird jeweils der Beitrag der freiwirtschaftlichen Forschung diskutiert.

2 Soziologische Geldkonzepte

Das in den Wirtschaftswissenschaften verbreitete Postulat, Geld sei ein neutrales Medium, das lediglich als Platzhalter für real stattfindenden Warentausch fungiert, wurde in der Soziologie schon früh infrage gestellt. Georg Simmels 1900 veröffentlichte „Philosophie des Geldes“ stellt dabei einen ersten prominenten Versuch dar, der Wirkungsweise des Geldes auf den Grund zu gehen. Im Prozess der Modernisierung, der sich durch zunehmende gesellschaftliche Arbeitsteilung/Differenzierung charakterisieren lässt, verändert sich auch die Rolle des Geldes (Lichtblau 1997). Die zunehmende Differenzierung gesellschaftlicher Prozesse geht einher mit einem Wandel zwischen Zwecken und den zum Erreichen notwendigen Mitteln. Aus ursprünglich recht kurzen Zweck-Mittel-Reihen wachsen immer längere Mittelreihen, die notwendig sind, um einen einzigen Zweck zu erreichen (Simmel 2000 [1900], 254-292). Doch in jeder Zweck-Mittel-Reihe steht das Geld als letztes Mittel, mit dem man einen Zweck erreicht.

2.1 Geld als absolutes Mittel

In seiner Grundkonzeption und Funktionsweise ist Geld ein Mittel. Allerdings ist es ein besonderes Mittel, da es den Zugang zu sehr vielen Zwecken eröffnet. Diese Widersprüchlichkeit erfasst Simmel, indem er Geld als das absolute Mittel bezeichnet (ebd., 298). Die Dialektik des Ausdrucks ‚absolutes Mittel‘ liegt dabei in folgendem Widerspruch (Deutschmann 2008, 41-54): ein Mittel kann eigentlich nicht absolut sein, denn es erfährt seinen Mittelcharakter erst durch den Bezug auf etwas anderes. Genauso wenig

kann etwas Absolutes ein Mittel sein, denn es verweist im Grund nur auf sich selbst. Je mehr nun eine Gesellschaft mit Geld durchdrungen ist, desto mehr steigt der Mittelcharakter des Geldes in seiner Bedeutung für die Menschen – und wird letztlich zum Selbstzweck.

Die unzähligen Verwendungsmöglichkeiten des Geldes, die sich als Optionsraum in der sachlichen Dimension bezeichnen lassen, verändern die Grundlage wirtschaftlichen Handelns. Simmel vertritt die These – und hier kommt der Gegensatz zur ökonomischen Theorie zum Ausdruck –, dass Geld als absolutes Mittel, mit dem man jeden Zweck erreichen kann, im psychischen Horizont der Menschen den Charakter eines Zwecks bekommt (Simmel 2000, 298; Kellermann 2007b). Es stellt aus individueller Perspektive einen enormen Vorrat an Handlungsoptionen dar, der sich entsprechend in einem „Wertplus“ niederschlägt: „Deshalb ist der Wert einer gegebenen Geldsumme gleich dem Werte jedes einzelnen Objektes, dessen Äquivalent sie bildet, plus dem Werte der Wahlfreiheit ... – ein Plus, für das es innerhalb des Waren- oder Arbeitskreises kaum annähernde Analogien gibt“ (Simmel 2000, 268).

Wenn es eine besondere Wertschätzung der durch Geld eröffneten Wahlfreiheit gibt, dann sollte diese in veränderten Austauschrelationen ihren Niederschlag finden. Indem Geld absolutes Mittel ist, kann der Geldbesitzer Austauschrelationen zu seinem Vorteil gestalten. Die ökonomische Sicht vom Umgang mit Geld bzw. vom Sparverhalten, welches lediglich auf eine Optimierung/Verstetigung von Konsum abzielt, erscheint aus dieser Perspektive als mangelhaft. Jeder Nichtkonsum bedeutet auch die Möglichkeit, dieses Geld für andere Zwecke ausgeben zu können, sich also die Wahlfreiheit zu erhalten (ebd., 267).

Bei genauerem Studium der Texte Simmels fällt allerdings auf, dass diese Befunde nicht uneingeschränkt für jeden gelten. Denn die Wahlfreiheit des Geldes ist nicht für jeden Geldbesitzer von gleicher Bedeutung. Neben dem Wertplus des Geldes tritt das „Superadditum des Reichtums“ (ebd., 343). Der Arme, selbst wenn er über Geld verfügt, hat nur einen Bruchteil der Wahlfreiheit des Reichen. Der größte Teil des

Geldeinkommens muss für schon von vornherein zweckbestimmte Ausgaben eingeplant werden.

Die These, dass die Wahlfreiheit und damit auch Vermögenseigenschaft des Geldes sozialstrukturell variiert, wurde ebenfalls von Ganßmann (1995; 1996) formuliert. Auch er sieht einen qualitativen Unterschied zwischen Geldbesitzern mit erheblichen Mitteln und weniger gut ausgestatteten Akteuren. Beide müssen, so seine Hypothese, anderen Handlungsrationitäten folgen (Ganßmann 1996). Entlang der klassischen Differenz zwischen Produktionsmittelbesitzern und Nichtproduktionsmittelbesitzern entscheidet sich, ob man Geld hat bzw. bekommt und arbeiten lässt oder ob man kein Geld hat und arbeiten muss. Die Handlungsorientierungen beider Gruppen unterscheiden sich fundamental. Während Arbeiter Geld zur Deckung des Konsumbedarfs benötigen und es so als ein reines Instrument ansehen, betrachten jene, die arbeiten lassen, Geld als Selbstzweck (ebd., 262). Ein Verhältnis zum Geld als Selbstzweck kann sich laut Ganßmann bei Arbeitern nicht einstellen, da diese sich bewusst sind, dass ein Wechsel auf die Seite jener, die arbeiten lassen, kaum möglich ist (ebd., 281). Die Gruppe der Besitzer dagegen hat ein Selbstzweckverhältnis zum Geld. Akkumuliert wird nicht aufgrund eines bestimmten Konsumzweckes, sondern der Akkumulation selbst wegen.

Zwar erscheint es plausibel, dass Geld nur für einen bestimmten Teil der Gesellschaft absolutes Mittel ist und so den vollen ‚Vermögens‘charakter erhält. Die Unterscheidung zwischen Arbeitern und Besitzenden ist allerdings wenig glücklich. Unstrittig ist: Leute, die mit ihrem Einkommen nah am Subsistenzniveau sind, haben kaum Spielraum, die Optionsfreiheit des Geldes zu nutzen. Es erscheint dagegen etwas vorschnell, sämtlichen abhängig Beschäftigten ein Verständnis von Geld als Selbstzweck abzusprechen. Zum einen ermöglichen viele Einkommen aus abhängiger Beschäftigung erheblichen Spielraum bei der Verwendung von Geld. Zum anderen haben sich die Grenzen zwischen den beiden von Ganßmann postulierten Gruppen qualitativ erheblich aufgeweicht (Deutschmann 2011). Viele Millionen Aktionäre und ein Vielfaches an Besitzern von Spar-

guthaben zeigen eindrucksvoll, dass die Gruppe derer, die auch arbeiten lassen (über den Umweg der Kapitaleinkommen) ein gesamtgesellschaftliches Phänomen ist.² Insgesamt scheint Ganßmann die im Geld angelegte Vermögensfunktion zu unterschätzen. Bei Simmel ergibt sich der Vorteil des Geldes aus der Optionsvielfalt – diese bietet sich nicht nur in der Möglichkeit, unternehmerisch tätig zu werden, sondern findet sich bereits auf der Ebene des Konsums.

Damit ergibt sich ein erstes grobes Bild. Geld bietet einen schier unendlichen Raum an Verwendungsmöglichkeiten (konsumtiver und investiver Art) und kann dadurch zum Selbstzweck werden.³ Dieses Verhältnis gilt allerdings nicht für die ganze Gesellschaft. Es ist zu vermuten, dass der Gruppe von Niedrigeinkommensbezieher die Möglichkeit dieser Optionsvielfalt nicht gegeben ist.

2.2 Geld – Mittel für heute und morgen

Bei Simmel nur im Ansatz ausgearbeitet ist die temporale Optionsvielfalt des Geldes, indem es nicht nur die Wahl zwischen verschiedenen Gütern, sondern auch die Wahl zwischen verschiedenen Zeitpunkten ermöglicht. Hier hat insbesondere der Ökonom Silvio Gesell wichtige Einsichten geliefert (1984 [1916]).

Aus dem Vergleich zwischen den Eigenschaften von Waren und Geld kam Gesell zum Ergebnis, dass beim Tausch von Geld gegen Ware der Geldbesitzer das Tauschergebnis für sich vorteilhaft beeinflussen kann. Der Geldbesitzer kann warten, der Warenbesitzer dagegen muss seine Waren absetzen. Aus dem simplen Fakt, dass Waren verderben bzw. veralten, Geld jedoch nicht, zog Gesell weitreichende Konsequenzen. Er verband mit dieser Einsicht die These, dass die Funktionsfähigkeit der Ökonomie durch diesen Umstand erheblich gestört wird. Ist eine Volkswirtschaft gesättigt und sinken demnach die erzielbaren Renditen, so wird dem Wirtschaftskreislauf Geld entzogen. Eine Nachfragerückgang verbunden mit einer Rezession verhindert in Folge ein weiteres Absinken des Zinssatzes (ebd., 111-133 und 196-212).

Die Haltbarkeit von Geld macht es zu einem ganz besonderen Gut. Akteure, die Geld halten, umgehen den bei anderen Gütern stattfindenden Schwund des Wertes. Bei Handlungen mit einem längeren Zukunftshorizont werden die Leute deswegen das Halten von Geld gegenüber dem Halten von Waren bevorzugen. Mit dieser These trat Gesell in Widerspruch zu den klassisch ökonomischen Theorien, die Geldhaltung/Sparen als Konsumverzicht konstruieren, der vergütet werden muss.

Gesells wichtige Einsicht zur temporalen Wahlfreiheit des Geldes wurde auch von einigen Soziologen aufgegriffen. Übereinstimmend wird dabei festgestellt, dass seine Perspektive zu technisch auf den Unterschied Geld/Ware ausgerichtet ist (Paul 2003, Deutschmann 2008, 173ff; aber auch: Suhr 1983, 37ff). Folgender Textauszug Gesells (1984, 240) gibt den verengten Fokus auf die temporale Wahlfreiheit wieder: „Diese Übermacht [des Geldes, Anm. F.W.] ist restlos darauf zurückzuführen, dass das herkömmliche Geld den Waren gegenüber den Vorzug der Unverwüstlichkeit hat.“ Diese verkürzte Perspektive ist vor allem durch Suhrs „Jokertheorie“ entscheidend erweitert worden (Wirth 2003). Ähnlich dem Joker in einem Kartenspiel lässt sich Geld im Alltag beliebig einsetzen (Suhr 1984).

Suhr hat sich in seinen Ausarbeitungen zwar nicht auf Simmel bezogen, kommt aber in seinen Analysen zu den gleichen Einsichten einer sachlichen Wahlfreiheit, die den Geldvorteil begründet. Bei einer unvoreingenommenen Lektüre der geldreformerischen Literatur fällt also eine erstaunliche Kompatibilität der Ansichten auf.

Hat die geldsoziologische Forschung aber darüber hinausgehende Einsichten zur temporalen Wahlfreiheit des Geldes? Die Antwort lautet überraschenderweise ja – und dies, obwohl Suhrs Ausarbeitungen neben der sachlichen auch die temporale Wahlfreiheit des Geldes umfassen (ebd., 59ff) und sowohl er als auch die Geldsoziologen ihre Analysen sehr stark auf einen gemeinsamen Ökonomen stützen: Keynes (1994). Die Geldsoziologen haben das Werk von Keynes allerdings weniger in Bezug auf die sachliche Wahlfreiheit des Geldes hin rezipiert, sondern auf die Rolle von Entscheidungen unter der Bedingung einer

ungewissen Zukunft (Keynes 1937, 213ff). Handeln mit Zukunftshorizont beinhaltet bei Keynes immer auch Unsicherheit über zukünftige Situationen. Geld ist Waren somit darin überlegen, dass es die Möglichkeit zukünftiger kreativer Handlung erhält. Der Zeitbezug, den Gesell eingeführt hat, wird also bei Keynes um die Komponente einer ungewissen Zukunft erweitert.

Die Annahme von Ungewissheit und einer sich wandelnden Umwelt hat weitreichende Folgen für den Umgang mit Geld. Eine rationale Planung von Handlungen mit langen Zeithorizonten ist nicht sinnvoll möglich (Deutschmann 1999, 137; Ganßmann 2012, 103-110). Mit Geld haben Akteure allerdings die Möglichkeit, Entscheidungen, die sich im Nachhinein als nachteilig erweisen könnten, zu vermeiden – ohne damit die Möglichkeit der Entscheidung selbst aufzugeben. Der Erhalt von Handlungsoptionen ist damit eine wichtige Strategie um die Festlegung auf einen bestimmten (Konsum-)Pfad zu verhindern.

Paul (2002; 2012) hat in seinen Arbeiten diese Ungewissheit der Zukunft genauer ausgearbeitet. Er argumentiert, dass Unsicherheit über die Zukunft das entscheidende Element ist, das die klassische Zinstheorie einer Zeitpräferenz für aktuellen Konsum fraglich erscheinen lässt (Paul 2004, 136). Indem Geld Unsicherheit reduziert, ohne aber die Möglichkeit zukünftiger Entscheidungen zu verstellen (Paul 2002, 138; Ganßmann 2012, 103-110), bietet es einen erheblichen Zusatznutzen, der mit anderen Objekten nicht vergleichbar ist. Da viele Entscheidungen irreversibel sind, ist die Möglichkeit, Entscheidungen in die Zukunft zu verlegen, von immensem Wert. Je größer die Unsicherheit über 'Gegebenheiten' in der Zukunft, desto höher wird dieser Zusatznutzen des Geldes eingeschätzt.

In der neueren Wirtschaftssoziologie wurde die Unsicherheit über die Zukunft als ein wesentliches Element wirtschaftlicher Prozesse erkannt (Deutschmann 2007a; Beckert 2007). Geld wird in diesen Überlegungen die Rolle zugesprochen, der Ruhepol in einer ungewissen Zukunft zu sein. Gesell blieb mit dem Blick auf die Verderblichkeit von Waren der eigentliche Vorteil der Wahlfreiheit verschlossen. Insofern unterscheidet sich Gesell auch nicht von der (neo)klassischen

Position, dass Geldwirtschaft und Tauschwirtschaft analytisch identisch sind – wenn es nur rostende Banknoten gäbe (Paul 2010).

Welchen Unterschied macht es aber, wenn Geld nun entweder als unverderbliches Mittel oder als kreatives Handlungspotenzial in einer ungewissen Zukunft interpretiert wird? Der Unterschied ist nicht unbeachtlich und tangiert die Kritik einiger Geldsoziologen an den Vorschlägen der Geldreformer (Deutschmann 2008; Paul 2003). Der Geldvorteil erscheint in der geldsoziologischen Diskussion als eine variable Größe, die sich je nach gesellschaftlichem Umfeld ändern kann. Der Grad an wahrgenommener Ungewissheit über die Zukunft und mit ihm der Vorteil des Geldes ist deshalb vom „Zustand der Gesellschaft“ abhängig. Ein festes Institutionengefüge, ein starker Wohlfahrtsstaat und hohes Vertrauen können ebenfalls Ungewissheit absorbieren und daher den Vorteil des Geldes modifizieren. Insbesondere die Rolle des Wohlfahrtsstaates sollte hierbei nicht unterschätzt werden. Dort wird in entscheidender Weise die Ausstattung mit Geld abseits des Arbeitsmarktes reguliert und insofern beeinflusst, wie stark die Haushalte Geldmittel für unvorhergesehene Erwerbseinkommenseinbußen liquide vorhalten müssen. In der Terminologie Gesells wird mittels eines Wohlfahrtsstaates überhaupt erst die Lagerfähigkeit von Arbeitskraft hergestellt – ansonsten wäre der Arbeitnehmer aufgrund seiner unbedingten Angewiesenheit auf Einkommen strukturell gegenüber dem Geldbesitzer benachteiligt – auch bei einer Umlaufsicherung. Bei einem vom Grad der Ungewissheit und dem gesellschaftlichen Institutionengefüge abhängigen Geldvorteil müssen die Vorstellungen der Freiwirtschaftler hinsichtlich der Wirkung rostender Banknoten in Krisen ebenfalls überdacht werden. Eine fixe Umlaufgebühr lässt sich dem raschen Wechsel des Geldvorteils nur schwer anpassen.⁴

Darüber hinaus ist die Kritik der Geldsoziologen, die sich mit dem geldreformerischen Ansatz auseinandergesetzt haben, aber nur teilweise brauchbar. Zum Ersten bezieht sich die Kritik häufig auf das ursprüngliche Theoriegerüst von Gesell, ohne aber neuere Entwicklungen zu berücksichtigen. Der Vorwurf von Deutschmann

und Paul, dass der Geldvorteil nicht einfach technisch abzuschaffen ist, wurde bereits von Suhr (1984, 39) entkräftet. Nach Suhr kann eine Umlaufsicherung den Geldvorteil zwar nicht abschaffen, dafür aber mit entsprechenden Kosten wirtschaftsunschädlich neutralisieren. Kaum nachvollziehbar ist auch die Kritik von Paul (2003) eines durch die Umlaufsicherung dauerhaft angeheizten Konsums infolge einer Umlaufsicherung. Er selbst stellt Geld im Anschluss an Simmel als absolutes Mittel dar. Es ist unglaublich, dass die Leute aufgrund einer Umlaufsicherung ihre Handlungsoptionen in einer ungewissen Zukunft aufgeben würden und entsprechend auf Sparhandlungen verzichten (Wilke 2011).

Das Geld der Ökonomen im Sinne eines neutralen Mittels wirkt im Anschluss an diese Überlegungen wie ein Trugbild. Durch die Möglichkeit, sachlich und temporal sowie in Bezug auf die Unsicherheit der Zukunft zahlreiche Handlungsoptionen zu besitzen, ändert sich das Geldhandeln der Leute. Geld wird zum Selbstzweck bzw. zukünftige Konsummöglichkeiten werden aktuellen Konsumfestlegungen vorgezogen. Dies ist auch der Stand der aktuellen soziologischen Forschung.

2.3 Geld – das Mittel, das jedem Recht ist

Neben der sachlichen und temporalen Wahlfreiheit, so soll hier argumentiert werden, wurde in der geldsoziologischen Forschung allerdings ein wichtiger Aspekt vergessen. Simmel dient dabei als Ausgangspunkt einer Analyse, die über seine eigenen Einsichten zum Geld hinausgeht. Es wird die These vertreten, dass sich der Geldbesitzer in einer günstigen Konfiguration bestehender sozialer Beziehungen befindet, aus der ihm ein Vorteil erwächst.

Akzeptiert man, dass sich sämtliche Tauschvorgänge nur in sozialen Beziehungen (so lose sie auch sein mögen) vollziehen können, liegt nahe, dass Austauschverhältnisse weniger vom Tauschgegenstand, sondern vielmehr von der Konfiguration der Beziehung abhängen. Ein Sonderstatus des Geldes muss sich also aufgrund einer besonderen Position in allen Tauschvor-

gängen wiederfinden. Die bisherige Forschung hat diese vorteilhafte Position aus der Möglichkeit, mit dem Tausch zu warten und aus der Möglichkeit, mit dem Tauschmedium Geld viele Objekte zu erstehen, abgeleitet.

Hier soll dagegen argumentiert werden, dass sich die beiden bisher herausgearbeiteten Dimensionen um eine Dritte ergänzen und sich sogar größtenteils unter ihr subsumieren lassen. Sowohl die zeitliche als auch die sachliche Wahlfreiheit beinhalten die Möglichkeit, die Menge der potenziellen Tauschpartner zu erhöhen. Die zeitliche und sachliche Verwendungsvielfalt, so das Argument, korreliert zwar positiv mit der Möglichkeit, zwischen vielen Tauschpartnern wählen zu können, jedoch ergibt sich der Vorteil des Geldes nur konkret aus den Machtverhältnissen beider Tauschpartner. Im Folgenden wird die soziale Dimension des Geldgebrauchs näher betrachtet.

In seiner 'Großen Soziologie' widmet sich Simmel (1992 [1908]) spezifischen Formen sozialer Beziehungen, die es ermöglichen, Austauschrelationen zum eigenen Vorteil zu verändern. Eine Gruppe von drei Personen ist die soziologisch reinste Form zur Darstellung des Arguments (ebd., 119-159). Simmel unterscheidet mehrere Konstellationen, in denen dem Dritten eine herausragende Rolle im Netzwerk zukommt. Die beiden Formen des 'Tertius Gaudens' und des 'Divide et impera' beschreiben dabei Konstellationen, in denen ein Individuum seine eigene Position verbessern kann, indem es die beiden anderen Individuen in ihrem Verhältnis zueinander manipuliert.

Der Tertius profitiert in einer Dreierbeziehung, wenn die beiden anderen Parteien jeweils um die Gunst des Tertius werben (ebd., 135). Er befindet sich in der vorteilhaften Lage, zwei um die gleiche Ressource kämpfende Akteure gegeneinander ausspielen zu können. Simmel sieht das wirtschaftliche Marktgeschehen als instruktives Beispiel für die Form des Tertius: „Der Kampf der Produzenten um den Abnehmer gibt diesem eine fast völlige Unabhängigkeit von dem einzelnen Lieferanten – wenngleich er von der Gesamtheit derselben völlig abhängig ist ...“ (ebd., 137). Es ergibt sich in einer Dreierkonstellation für den Tertius

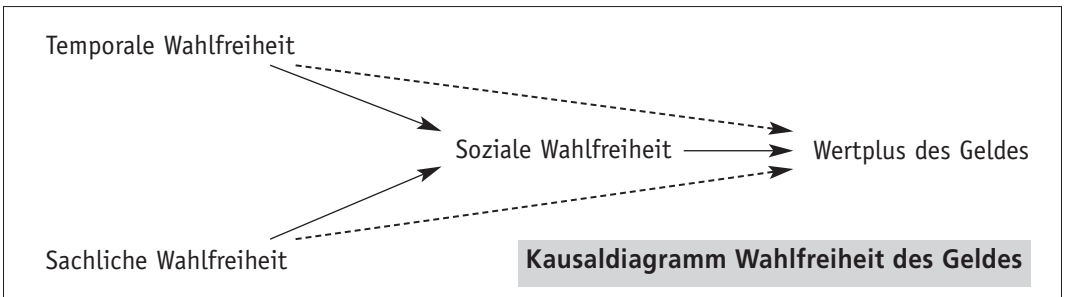
eine so vorteilhafte Lage, dass er trotz der unmittelbaren Abhängigkeit von einem gewünschten Objekt schon beim Vorhandensein nur zweier substituierbarer Anbieter das Tauschverhältnis erheblich zu seinem Vorteil manipulieren kann.

Eine weitere Form, eine Dreierbeziehung zum eigenen Vorteil zu nutzen, beschreibt Simmel mit der Strategie des *Divide et impera* (lat. Teile und Herrsche). Hier wird von einem Dritten direkt ein Konflikt zwischen den beiden anderen Parteien erzeugt. Diese müssen ursprünglich noch nicht einmal in konträrer Beziehung zueinander gestanden haben, werden aber durch einen Dritten in eine Konfliktsituation versetzt (ebd., 143-151). Eine oft verwandte Strategie des Dritten ist es, die beiden anderen Kontakte ungleich zu behandeln, um so Zwietracht zu streuen. Die Strategie des *Divide et impera* mündet analog zur *Tertius* Strategie in einen Machtvorteil für den Dritten, da eine (künstliche) Konkurrenzsituation geschaffen werden kann.

soziale Dispositionsfreiheit ist also der eigentliche kausale Mechanismus, der die Sonderrolle des Geldes begründet.

Aus dieser neuen Perspektive scheint die temporale Wahlfreiheit, wie sie vor allem im Ansatz von Gesell (1984) hervorgehoben wird, eher indirekt zu wirken, indem die potenzielle Menge der Tauschpartner durch die Möglichkeit, den Kaufakt zeitlich zu strecken, erhöht wird. Analog lässt sich für die sachliche Wahlfreiheit argumentieren, dass durch die Möglichkeit mit einem Mittel viele Zwecke bedienen zu können, gleichzeitig die Menge der potenziellen Tauschpartner erhöht wird. Die temporale und sachliche Dispositionsfreiheit wirken sich also nur dann positiv auf die Austauschrelationen aus, wenn dadurch gleichzeitig die Zahl (substituierbarer) Tauschpartner erhöht wird. Die nachstehende Abbildung gibt diesen Zusammenhang grafisch wieder.

Was bedeutet dies aber für die freiwirtschaftlichen Überlegungen im Anschluss an Gesell? Ne-



Überträgt man Simmels Dreierbeziehung auf das Markthandeln, so lässt sich die These formulieren, dass der Geldbesitzer sich gewöhnlich in der Position des Dritten befindet. Insofern ein Käufer das nachgefragte Objekt in gleicher oder ähnlicher Qualität auch woanders beziehen kann (für eine Marktwirtschaft sollte dieser Fall immerhin die Regel sein), ist er in der Position, die Anbieter gegeneinander ausspielen zu können. Damit hat er die Möglichkeit, die Strategie des *Tertius* und *Divide et impera* auszuführen. Die Annahmefähigkeit von Geld – gefördert durch dessen temporale und sachliche Dispositionsfreiheit – versetzt den Geldbesitzer in die Lage, verschiedene substituierbare Tauschpartner zu seinem Vorteil unter Druck zu setzen. Die

ben einem theoretischen macht es einen praktischen Unterschied nur dann, wenn es Situationen gibt, in denen die Wahlfreiheit von Tauschobjekten und Tauschpartnern nicht kovariiert. Eine zentrale Begründung für den Vorteil des Geldes (ausgedrückt im Zins) liefert Gesell in einer von Keynes hoch gelobten Robinsonade (Keynes 1994, 301). Zwei Akteure auf einer Insel betreiben Austausch. Beim reinen Warenverkehr lässt sich, so Gesell, ein intertemporaler Tausch auch ohne Zins vollziehen, da der Kreditgeber dem Verfall seiner Waren entgeht. Diesen Verfall gibt es beim Geld nicht. Also würde bei der Benutzung von Geld auf dieser Insel ein Zins verlangt. Soweit Gesell. Akzeptiert man allerdings, dass sich der Vorteil des Geldes primär aus der Menge der

Tauschpartner ergibt, würde in dieser Robinsonade – im Kontrast zu den Überlegungen Gesells – folgen, dass auch bei der Geldbenutzung auf der Insel kein Zins entstehen würde. Der Geldbesitzer hat genauso viele Tauschpartner, wie der Warenbesitzer (nämlich einen). Beide sind in gleichem Maße voneinander abhängig. Eine Machtdifferenz lässt sich nicht ableiten. Im Folgenden möchte ich erstens zeigen, dass die Analyse des Geldes aus der Perspektive einer sozialen Wahlfreiheit auch auf größere Kontexte anwendbar ist und zweitens wie diese Einsichten zu einem besseren Verständnis des Geldes abseits einer Robinsonade führen.

In der soziologischen Netzwerkforschung haben sich verschiedene Ansätze etabliert, die komplexe Beziehungen über eine Dreierkonstellation hinaus analysieren. Diese werden nun auf die Rolle des Geldes übertragen. Burt (1992) hat das Konzept der Tertius-Strategie weiter ausgearbeitet und durch empirische Untersuchungen untermauert. Der Umfang, in dem die Anwendung von Tertius-Strategien möglich ist, hängt nach Burt von der individuellen Position im sozialen Netzwerk ab. Der Nutzen, der im Netzwerk erzielt werden kann, schlägt sich in Informations- sowie Kontrollvorteilen nieder. Letztere sind hier von Interesse und erwachsen aus der Anwendung von Tertius-Strategien (ebd., 30-34). Die Kontrollvorteile, die einem Akteur durch sein Netzwerk ermöglicht werden, sind maximal, wenn ein Akteur zu möglichst vielen substituierbaren und untereinander unverbundenen Akteuren eine Beziehung hat. Analog zu Simmels Dreierbeziehung kann ein Akteur seine Kontrollvorteile dazu nutzen, günstigere Austauschraten zu erzielen. Am folgenden Beispiel wird der Gedanke verdeutlicht: Beim Kauf eines Brotes ist der zu bezahlende Preis als Indikator die Netzwerklage demnach umso geringer, je mehr Bäcker ein Individuum zur Auswahl hat und umso weniger die Bäcker untereinander vernetzt sind (in diesem Fall hat der Käufer hohe Kontrollvorteile). Bei einem hohen Vernetzungsgrad der eigentlich austauschbaren Kontakte besteht immer die Möglichkeit, dass diese durch Kooperation wie ein einzelner Akteur handeln. Für eine vollständige Beurteilung der Kontrollvorteile eines Akteurs muss na-

türlich auch die Netzwerklage aus der Sicht des Interaktionspartners analysiert werden. Die Kontrollvorteile des Akteurs (Käufer) vermindern sich entsprechend, wenn der Interaktionspartner (Verkäufer) Kontrollvorteile durch die Anwendung von Tertius-Strategien seinerseits hat. Ein Akteur ist anfälliger, selbst einer Tertius-Strategie zum Opfer zu fallen, wenn er ein substituierbarer Kontakt ist: Hat der Bäcker die Möglichkeit, sein Brot auch anderen Kunden zu verkaufen, so relativiert sich der Vorteil des Kunden.⁵

Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse aus der Netzwerkforschung kann die These einer Sonderrolle des Geldes aufgrund der sozialen Dispositionsfreiheit von Simmels Dreierbeziehung auf größere Netzwerkzusammenhänge erweitert werden. Aus Sicht des Geldbesitzers stehen nicht nur zwei, sondern eine viel größere Anzahl von Tauschpartnern zur Verfügung. Da diese für ihre Leistungen Geld fordern, ist prinzipiell jeder dieser Tauschpartner ein Konkurrent um das Geld. Selbst wenn sich Tauschpartner hinsichtlich des Produktraumes unterscheiden und dem Geldbesitzer nur ein bestimmtes Produkt tatsächlich zusagt, so kann er doch mit der Tertius-Strategie eine Konkurrenzsituation zwischen den Abnehmern erzeugen, solange eine glaubwürdige Drohung möglich ist. Wie oben bereits argumentiert, erhöht die Wahlfreiheit in der sachlichen und temporalen Dimension die Menge der potenziell substituierbaren Tauschpartner erheblich. Dadurch befindet sich der Geldbesitzer in der Regel in einer Machtposition gegenüber potenziellen Tauschpartnern, die es ihm ermöglicht den Austausch zu seinem Vorteil zu manipulieren. Die Diagnose vom Wertplus des Geldes ist also der Ausdruck einer günstigen Netzwerklage für den Geldbesitzer – und weniger Ausdruck der Wahlfreiheit zwischen vielen Objekten. Bis hierher bezieht sich die Betrachtung auf nur einen Geldbesitzer und viele Geldnachfrager. Diese Einschränkung wird im nächsten Schritt aufgegeben.

Neben der Beziehung zwischen dem Geldbesitzer und vielen Produkthanbietern aus Sicht des Geldbesitzers muss das Netzwerk auch aus der Perspektive des Produkthanbieters betrachtet werden. Dem Produkthanbieter/Geldnachfrager ste-

hen in der Regel viele Geldbesitzer gegenüber. Das oben gezeichnete Bild eines starken Machtungleichgewichts zwischen dem Geldbesitzer und Produkthanbieter lässt sich also nicht uneingeschränkt aufrechterhalten. Wenn man berücksichtigt, dass Produkthanbieter in Unternehmen organisiert sind, so ist die Menge der Geldbesitzer größer als die Menge der Produkthanbieter. Überträgt man diese Beobachtung auf die Machtverhältnisse innerhalb des Netzwerkes von Produkthanbietern und Geldbesitzern, könnte man im Gegensatz zu den bisherigen Ausführungen sogar von einem Machtnachteil für die Geldbesitzer ausgehen. Aus zwei Gründen muss diese Beobachtung aber eingeschränkt werden. Zum Ersten muss berücksichtigt werden, dass für den Geldbesitzer nach dem Kaufakt der Antriebe, der zum Kauf führte, wegfällt. Der Produkthanbieter dagegen muss eine Vielzahl von Produkten absetzen (für die er auch viele Käufer finden muss). Dies bedeutet, dass die Sättigung des Geldbesitzers viel schneller voranschreitet als die Sättigung des Produkthanbieters, woraus ein Machtvorteil für den Geldbesitzer folgt (Willer et al. 1989, 317ff). Die Menge der Tauschpartner darf deshalb nicht mit deren Substituierbarkeit verwechselt werden (ebd.). Zum Zweiten und weitaus wichtigeren Punkt: die Menge der Geldbesitzer ist nicht identisch mit der Menge potenzieller Tauschpartner. Der Produkthanbieter kann nur einen begrenzten Kreis von Käufern mit seinem Produkt ansprechen. Damit ist die Zahl der Tauschpartner von vornherein geringer als die der Geldbesitzer. Die sachliche und temporale Gebundenheit von Produkten beschränkt die Anzahl der Tauschpartner erheblich.

Aus einer Netzwerkperspektive heraus lässt sich also folgern, dass Geldbesitzer durch ihr sachlich, zeitlich und sozial omnipotentes Mittel Geld eine günstige Position im Netzwerk einnehmen, die es ihnen erlaubt, Austauschbeziehungen zu ihrem Vorteil zu nutzen. Sie können – womit wir wieder beim Resultat von Simmels und auch Gesells Analysen enden – das Wertplus des Geldes zu ihrem Vorteil nutzen (Zins).

Hinweise für die Relevanz dieser Überlegungen lassen sich in wirtschaftlichen Konstellationen abseits eines perfekten Marktes finden.

Monopole oder monopolähnliche Strukturen sind für den hier behandelten theoretischen Zusammenhang von besonderer Relevanz. Ein Angebotsmonopol kann als spezielle Situation beschrieben werden, in der nur ein Tauschpartner zur Verfügung steht. Das Machtverhältnis zwischen Geldbesitzer und Produkthanbieter verschiebt sich in diesem Fall zugunsten des Produkthanbieters, da der Geldbesitzer (im idealtypischen Monopol) keine Tertius-Strategie anwenden kann. Die oft beobachteten Monopolrenten können deshalb als ein Indiz für die Relevanz der bisherigen Überlegungen gelten. Monopolrenten sind sichtbar gewordene Vorteile beim wirtschaftlichen Tausch, abstrakt gesprochen bedeuten sie auf der Gegenseite, dass der Geldbesitzer in der Position ist, eine Negativrente akzeptieren zu müssen.

In der Freiwirtschaft sind ähnliche Überlegungen bisher nicht diskutiert worden. Eine Ausnahme bilden hier allerdings die Ausführungen von Löhr (2002; 2007), die zahlreiche Anknüpfungspunkte bieten. Löhr unternimmt den Versuch, den sog. „Realoptionenansatz“ für die Freiwirtschaft nutzbar zu machen. Er interpretiert Geld und Boden als Sonderformen von Optionskontrakten mit der Möglichkeit diese Optionen zu einem beliebigen Zeitpunkt einzuzutauschen (2002, 24). Mit der Option Geld, deren Laufzeit unendlich ist, ist es dem Geldbesitzer möglich, beinahe ohne Risiko auf eine günstige Verkaufssituation zu warten. Der Wert einer Option ist dabei unter anderem von der Volatilität der Preisentwicklung abhängig (ebd., 25). Je höher diese Volatilität (Unsicherheit), desto größer die Gewinnmöglichkeit der Option (ebd., 25f). Löhr kommt also an dieser Stelle zu dem gleichen Schluss wie die geldsoziologische Forschung (eines teilweise aus Ungewissheit begründeten Geldvorteils). Auch wird aus seinem Ansatz deutlich, dass die Wettbewerbsstruktur im Sinne der Verfügbarkeit verschiedener Tauschpartner einen deutlichen Einfluss auf den durchsetzbaren Geldvorteil hat (ebd., 32). Hier ergänzen sich die oben angestellten Überlegungen mit denen von Löhr. Unterbelichtet bleiben in seinem Ansatz allerdings die Auswirkungen des, wie wir seit Keynes wissen, erheblich schwankenden Para-

meters Unsicherheit auf die Grenzen und Möglichkeiten einer umlaufgesicherten Geldreform.

3 Schluss

Die soziologische Geldforschung hat sich nicht nur zu einem interessanten Forschungsfeld entwickelt, sie bietet auch zahlreiche Anknüpfungspunkte an die geldreformerischen Analysen. Der Beitrag konnte zeigen, dass es eine hohe Übereinstimmung bei der Einschätzung der Rolle des Geldes im Wirtschaftsprozess gibt. Darüber hinaus unterscheiden sich die Analysen aber zum Teil erheblich. Ich hoffe gezeigt zu haben, dass diese Differenzen im Sinne eines fruchtbaren Dialogs genutzt werden können. Aus freiwirtschaftlicher Sicht sollten insbesondere die Rolle von Geld und Ungewissheit sowie die soziale Konstitution von Austauschbeziehungen berücksichtigt werden. Der Umstand, dass Geld die Möglichkeit bietet, mit beliebigen Tauschpartnern zu handeln sowie Handlungsoptionen auch dann offen hält, wenn noch völlig unbekannt ist, was damit konsumiert werden soll, machen die Sonderrolle des Geldes im Wirtschaftsprozess noch deutlicher. Es bleibt zu hoffen, dass sich der Diskurs zwischen Soziologie und Freiwirtschaft weiter vertiefen lässt. Die Vorzeichen dafür sind erstaunlich gut, zeichnen sich die Soziologen doch durch eine sehr offene Behandlung der geldreformerischen Ansätze aus (vgl. auch Kaufmann 1999).

Literaturverzeichnis

- Beckert, J. (2007): Die Abenteuer der Kalkulation, in: Leviathan 35, S. 295-309.
- Burt, R. (1992): Structural Holes, Cambridge, Mass.
- Cook, K. / Emerson, R. / Gillmore, M. (1983): The Distribution of Power in Exchange Networks, in: American Journal of Sociology 89, S. 275-305.
- Deutschmann, C. (1999): Die Verheißung des absoluten Reichtums, Frankfurt.
- ders. (Hrsg.), (2002a): Die gesellschaftliche Macht des Geldes, Wiesbaden.
- ders. (2002b): Kapitalismus, Religion und Unternehmertum, in: Ders. (Hrsg.), Die gesellschaftliche Macht des Geldes, Wiesbaden, S. 85-108.
- ders. (2007a): Unsicherheit und soziale Einbettung, in: J. Beckert / R. Diaz-Bone / H. Ganßmann (Hrsg.), Märkte als soziale Strukturen, Frankfurt, S. 79-94.
- ders. (2007b): Wie harmlos ist Geld? Anmerkungen zur geldsoziologischen Diskussion, in: P. Kellermann (Hrsg.), Die Geldgesellschaft und ihr Glaube, Wiesbaden, S. 161-173.
- ders. (2008): Kapitalistische Dynamik, Wiesbaden.
- ders. (2009): Die Herrschaft der Rentiers – Finanzmarktkapitalismus und politische Demokratie, in: Zeitschrift für Sozialökonomie 160/161, S. 3-10.
- ders. (2011): Der kollektive Buddenbrooks-Effekt, in: Zeitschrift für Sozialökonomie 168/169, S. 3-10.
- Ganßmann, H. (1995): Geld, Arbeit und Herrschaft, in: W. Schelke / M. Nitsch (Hrsg.), Rätsel Geld, Marburg, S. 125-143.
- ders. (1996): Geld und Arbeit, Frankfurt.
- ders. (2012): Doing money, London.
- Gesell, S. (1984): Die Natürliche Wirtschaftsordnung, Nürnberg (auch im Band 11 der Gesammelten Werke, Lütjensburg 1991).
- Kaufmann, F. (1999): Kritik des neutralen Geldes, in: Geschichte und Gesellschaft 25, S. 226-251.
- Kellermann, P. (Hrsg.), (2007a): Die Geldgesellschaft und ihr Glaube, Wiesbaden.
- ders. (2007b): Moneyismus, in: ders. (Hrsg.), Die Geldgesellschaft und ihr Glaube, Wiesbaden, S. 115-126.
- Keynes, J. (1937): The General Theory of Employment, in: Quarterly Journal of Economics 51, S. 209-223.
- ders. (1994): Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, Berlin.
- Lichtblau, K. (1997): Georg Simmel, Frankfurt.
- Löhr, D. (2002): Die Freiwirtschaftstheorie als Theorie der sozialen Asymmetrie, in: Zeitschrift für Sozialökonomie 135, S. 24-35.
- ders. (2007): Wie eine „unsichtbare Hand“ nach der „Allmende“ greift, in: Zeitschrift für Sozialökonomie 155, S. 12-30.
- Paul, A. (2002): Die Legitimität des Geldes, in: C. Deutschmann (Hrsg.), Die gesellschaftliche Macht des Geldes, Wiesbaden, S. 109-129.
- ders. (2003): Blühträume – Über einige Schwierigkeiten beim Versuch, die Zukunft des Geldes zu gestalten, in: D. Baecker (Hrsg.), Viele Gelder, Berlin, S. 149-180.
- ders. (2004): Die Gesellschaft des Geldes, Wiesbaden.
- ders. (2010): Die Unverfügbarkeit des Geldes und die Rolle der Zentralbanken, in: J. Beckert / C. Deutschmann (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie, Wiesbaden, S. 243-265.
- ders. (2012): Die Gesellschaft des Geldes. 2. aktualisierte Auflage. Wiesbaden.
- Simmel, G. (1983): Das Geld in der modernen Kultur, in: ders. (Hrsg.), Schriften zur Soziologie, Frankfurt, 78-94.
- ders. (1992): Soziologie. Untersuchungen über Formen der Vergesellschaftung, Frankfurt.
- ders. (2000): Philosophie des Geldes, Frankfurt.
- Suhr, D. (1983): Geld ohne Mehrwert. Entlastung der Marktwirtschaft von monetären Transaktionskosten, Frankfurt.
- Wilke, F. (2010): Sparen aus Ungewissheit – Der Erhalt von Handlungsoptionen als Antrieb individueller Sparentscheidungen. Kassel.
- Willer, D. / Markovsky, B. / Patton, T. (1989): Power Structures, in: J. Berger / M. Zelditch / B. Anderson (Hrsg.), Sociological Theories in Progress, London, S. 313-353.

Anmerkungen

- 1 Der Beitrag reduziert die Analyse bewusst auf den soziologischen Forschungsbereich mit Anknüpfungspunkten zu den freiwirtschaftlichen Analysen.
- 2 Das Gegenargument mit Verweis auf eine erhebliche Vermögenskonzentration und damit auch der Konzentration vom Phänomen des tatsächlichen 'Arbeiten lassen' auf eine kleine Gruppe

- trifft den Kern der bisherigen Argumentation nicht. Es geht um die subjektive Bedeutung, die dem Geld zugemessen wird. Die scheinbar mythische Anziehungskraft des Profits hat Bedeutung für einen großen Teil der Bevölkerung bekommen (Deutschmann 2009).
- 3 Metaphorisch mit Simmel gesprochen, bildet Geld einen „Zentralpunkt, den man, wie den Zauberschlüssel im Märchen, nur zu gewinnen braucht, um mit ihm zu allen Freuden des Lebens zu gelangen.“ (Simmel 1983[1896], 89)
 - 4 Ob dieser Einwand bei einer funktionierenden Umlaufsicherung und dementsprechend möglicherweise verstetigten Konjunktur auch zutrifft, darüber lässt sich nur spekulieren.
 - 5 Parallel zu den Forschungen von Burt wurden ähnliche Ideen aus einer ganz anderen Theorietradition abgeleitet. Die Tausch- und Machttheorien von Emerson und anderen kommen auf anderem Wege zu vergleichbaren Hypothesen. In Netzwerken ergibt sich nach Cook et al. (1983) die Macht eines Akteurs durch die Möglichkeit, zwischen substituierbaren Tauschpartnern wählen zu können.
 - 6 Die hier geführte Argumentation soll nicht zu dem Schluss verleiten, Unternehmer seien ‚Verlierer‘ in einem Machtspiel. Der Fokus in diesem Aufsatz liegt allein auf der konsumtiven Ebene. Wenn es um die vollständige Betrachtung der Machtrelation zwischen Produktanbietern und Konsumenten gehen würde, dann müsste die Machtrelation auch bei der Aushandlung der Löhne berücksichtigt werden.

Walter Benjamin (1892-1940): Kapitalismus als Religion

„Im Kapitalismus ist eine Religion zu erblicken, d.h. der Kapitalismus dient essentiell der Befriedigung derselben Sorgen, Qualen, Unruhen, auf die ehemals die sogenannten Religionen Antwort gaben. ...

Drei Züge sind schon der Gegenwart an dieser religiösen Struktur des Kapitalismus erkennbar: Erstens ist der Kapitalismus eine reine Kultreligion, vielleicht die extremste, die es je gegeben hat. Es hat in ihm alles nur unmittelbar mit Beziehung auf den Kultus Bedeutung, er kennt keine spezielle Dogmatik, keine Theologie. ... Mit dieser Konkretion des Kultus hängt ein zweiter Zug des Kapitalismus zusammen: die permanente Dauer des Kultus. ... Es gibt da keinen ‚Wochentag‘, keinen Tag, der nicht Festtag in dem fürchterlichen Sinne der Entfaltung allen sakralen Pompes, der äußersten Anspannung des Verehrenden wäre. Dieser Kultus ist zum dritten verschuldend. Der Kapitalismus ist vermutlich der erste Fall eines nicht entschuldigenden, sondern verschuldenden Kultus. Hierin steht dieses Religionssystem im Sturz einer ungeheuren Bewegung. Ein ungeheures Schuldbewusstsein, das sich nicht zu entschuldigen vermag, greift zum Kultus, um in ihm diese Schuld nicht zu sühnen, sondern universal zu machen, dem Bewusstsein sie einzuhämmern und endlich und vor allem den Gott selbst in diese Schuld einzubegreifen, um endlich ihn selbst an der Entsühnung zu interessieren. ...

Kapitalismus ist eine Religion aus bloßem Kult, ohne Dogma. Der Kapitalismus hat sich – wie nicht allein im Calvinismus, sondern auch an den übrigen orthodoxen christlichen Richtungen zu erweisen sein muss, auf dem Christentum parasitär im Abendland entwickelt, dergestalt dass zuletzt im wesentlichen seine Geschichte die eines Parasiten, des Kapitalismus ist.

Vergleich zwischen den Heiligenbildern verschiedener Religionen einerseits und den Banknoten verschiedener Staaten andererseits. Der Geist, der aus der Ornamentik der Banknoten spricht. ...

Überwindung des Kapitalismus durch Wanderung. ... Landauer: Aufruf zum Sozialismus. ...“

Walter Benjamin: Kapitalismus als Religion – Fragment (1921),
in: Gesammelte Schriften Band 6, Frankfurt/M. 1985, S. 100-103.