



UNIVERSITÄT
ERFURT

Am Gelde hängt, zum Gelde drängt...



Herausgegeben von Wolfgang Bergsdorf, Frank Ettrich,
Heinrich H. Kill und Sergej Lochthofen

Am Gelde hängt, zum Gelde drängt ...

Herausgegeben von Wolfgang Bergsdorf,
Frank Etrich, Heinrich H. Kill und
Sergej Lochthofen

Ringvorlesung der Universität Erfurt in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Erfurt. Präsentiert von der Thüringer Allgemeinen.

© Universität Erfurt 2007 | Verlag der Bauhaus-Universität Weimar

Druck: Gutenberg Druckerei Weimar GmbH

Umschlaggestaltung: diverse, München

Redaktion: Charlotte Bensch

Satz: Rahel Ueding

Umschlagfoto: Reiner Bensch

Autorenfotos: Pressestelle der Universität Erfurt

Ettrich, Möller, Opielka: privat

ISBN: 978-3-86068-316-3

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Frank Ettrich Geld – ökonomisch und soziologisch. Zur Einführung	7
Hans-Christoph Binswanger Der Frevel Erychthons als Ursprung der ökologischen Krise	25
Wolf Wagner Geldfetischismus	41
Paul Windolf Kritik des liberalen Finanzmarkt-Kapitalismus	59
Christoph Deutschmann Geld, Kapital und Religion. Zur religiösen Natur des Kapitalismus	65
Hartmut Lüdtke Geld und Lebensstile – ein Verhältnis relativer (Un-)Abhängigkeit?	81
Jochen Hörisch Das Kapital der Kunst oder die Kunst des Kapitals	101
Sitta von Reden Wie Geld die Welt verändert hat	117

Michael Opielka	133
Bürgergeld. Passt ein Grundeinkommen in die Zeit?	
Karl-Heinz Moritz	151
Chancen und Risiken der europäischen Geldpolitik	
Regina Möller	179
Geld in der Schule – eine relevante Größe	
Hans Tietmeyer	207
Der Euro – bisherige Erfahrungen und neue Herausforderungen	
Autorenverzeichnis	223

Vorwort

„Money makes the world go round“, sang Liza Minelli im Musical Cabaret in den 70er Jahren. Geld regiert die Welt. Stimmt das? Vielleicht sogar heute noch mehr als damals? Ist Geld die bewegende Kraft allen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Fortschritts? Hatte der Soziologe Georg Simmel recht, als er vor mehr als 100 Jahren von der „Absolutheit des Geldwertes“ als Signum der Moderne sprach?

Geld – für die einen ist es ein profanes und neutrales Mittel zur Verwirklichung wirtschaftlicher Transaktionen, für die anderen ein Schlüssel zum Verständnis der Vorzüge (z. B. Freiheit) und Nachteile (z. B. Bindungslosigkeit) der modernen Welt.

Unstrittig ist, dass das Thema „Geld“ zu viele Aspekte und Facetten aufweist, um es einer Interpretationsinstanz (etwa den Ökonomen) allein zu überlassen. Die Ringvorlesung der Universität Erfurt und der Fachhochschule Erfurt im Wintersemester 2006/07, die nunmehr dreizehnte in einer Reihe von Vorlesungen zu aktuellen Fragestellungen, befasste sich mit dem Thema „Geld“, wobei durchaus beabsichtigt war, den Facettenreichtum dieses Themas über die Grenzen einzelner Fächer hinweg zu erfassen. Es gab den wirtschaftswissenschaftlichen Blick ebenso wie den Blick des Althistorikers. Das Thema Geld und Wirtschaft wurde unter dem Blickwinkel ökologischer Fragestellungen ebenso beleuchtet wie aus kunstwissenschaftlicher Perspektive oder als relevante Größe im schulischen Mathematikunterricht. Die diesseitig-religiöse Natur des Kapitalismus wurde vorgestellt; soziologische Untersuchungen zu Lebensstilen folgten auf die Darstellung des Zusammenhangs von Finanzmarkt-Kapitalismus und dessen gesellschaftlicher Auswirkung. Einer der Vordenker eines bedingungslosen Bürgergeldes stellte die erwarteten Vorteile dieser Konzeption vor, die auch vom Thüringer Ministerpräsidenten vertreten wird. Den Abschluss bildete der Vortrag eines großen Sozial- und Wirtschaftswissenschaftlers und „Praktikers“: Hans Tietmeyer, der – auch ganz persönliche – Einblicke geben konnte in Geschichte und politische Zusammenhänge der europäischen Währungsunion. Der vorliegende Band vereint damit sowohl die wissenschaftliche als auch die praktisch-alltägliche Sicht auf ein Thema, das keinem von uns gleichgültig ist. Die

immer sehr gut besuchten Veranstaltungsabende und das große Interesse der Zuhörer zeigten, wie gut „die Mischung“ gelungen ist.

Wir, die Herausgeber, danken den Rednern der Reihe, die engagiert vortrugen, sich den Fragen des Publikums stellten und ihre Beiträge anschließend für die Publikation überarbeiteten. Die *Thüringer Allgemeine* begleitete die Reihe publizistisch. Zu danken ist Oberbürgermeister Bausewein und den Mitarbeitern der Stadtverwaltung Erfurt für den eindrucksvollen Rathausfestsaal als Veranstaltungsort und die freundliche, flexible und professionelle Unterstützung bei der Durchführung der Vortragsreihe. Dem Verlag der Bauhaus-Universität Weimar gebührt Dank für die Veröffentlichung dieses Buches in schöner Qualität und in bewundernswert kurzer Frist. Wie bei allen Bänden, so gilt auch hier wieder, dass ohne die freundliche Unterstützung der Sparkassenfinanzgruppe die Publikation nicht zustande gekommen wäre. Nicht vergessen werden darf Charlotte Bensch, die die Veranstaltungen vorbereitete und organisatorisch begleitete. Frau Bensch betreute zudem mit viel Engagement diese Veröffentlichung. Ihr und allen anderen Mithelfenden gilt unser ausdrücklicher Dank.

Wolfgang Bergsdorf
Präsident der Universität Erfurt

Frank Ettrich
Vizepräsident der Universität Erfurt

Heinrich Hermann Kill
Rektor der Fachhochschule Erfurt

Sergej Lochthofen
Chefredakteur der Thüringer Allgemeinen

Frank Ettrich

Geld – ökonomisch und soziologisch. Zur Einführung*

Als Soziologe eine Vorlesungsreihe zum Thema „Geld“ zu eröffnen, ist ein riskantes Unterfangen. Als Nichtökonom setzt man sich bei diesem Thema leicht dem Vorwurf aus, in fremden Gefilden zu wildern und zum Thema substantiell nichts beitragen zu können.

Geld prägt ganz entscheidend unser aller Alltagsleben mit, als Objekt der Wissenschaft gehört es jedoch in die Hände der Ökonomen. Das ist nicht ganz falsch, greift aber doch zu kurz. Richtig ist zunächst, dass Geld als Thema der Wissenschaft seit dem Ende des 19. Jahrhunderts nahezu ausschließlich von Ökonomen bearbeitet wurde. Zeitlich parallel dazu verschwand das Geld aus dem theoretischen und konzeptionellen Kanon der Wissenschaft Soziologie. Wenn Sie heute eines der gebräuchlichen soziologischen Wörterbücher aufschlagen, so werden Sie entweder überhaupt keinen Eintrag zum Stichwort Geld finden (vgl. z. B. Reinhold 1992), oder aber Sie werden mit Einträgen wie „Geldfetisch“ oder „Geldform“ auf die marxistische Werttheorie verwiesen (vgl. Fuchs-Heinritz u. a. ³1994). Ganz ähnlich wird es Ihnen gehen, wenn Sie sich die Lehrbücher des Faches vornehmen: entweder werden Sie leer ausgehen (z. B. Joas (Hg.) 2001), oder aber man verweist Sie auf einschlägige Lehrstücke der Wirtschaftswissenschaft (z. B. Esser 1993, S. 557–564). Für die intellektuelle und disziplinäre Arbeitsteilung zwischen Ökonomie und Soziologie beim Thema Geld lassen sich wissenschaftshistorische Ursachen und Weichenstellungen aufzeigen, die bis in den sogenannten „Methodenstreit“ zwischen historischer und theoretischer Nationalökonomie im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts zurückreichen. Ich kann dies an dieser Stelle nicht tun, der Hinweis auf die eher zufällige Arbeitsteilung zwischen den Wissenschaftsdisziplinen Ökonomie und Soziologie soll hier lediglich meine Eingangsbehauptung plausibilisieren: Die Weggabelung, an der sich die Pfade von Soziologie und Ökonomie trennen, liegt nicht in je fein

* Vortrag gehalten am 24. Oktober 2006 im Rathausfestsaal Erfurt.

säuberlich geschiedenen Objekten, sondern in der Art und Weise ihrer Problematisierung, in ihrer disziplinären Perspektive. Das „Geld der Ökonomen“ ist nur eine, wenn auch zweifellos gewichtige Perspektive auf das reale Phänomen, das wir mit dem Terminus „Geld“ fixieren.

Die Situation erweist sich – wie üblich in der Wissenschaft – als weitaus vertrackter, als die bisherigen Bemerkungen es bereits erahnen lassen. Wer sich in schlichter Suche nach einer allgemein geteilten ökonomischen Definition von Geld in der unüberschaubaren Literatur umsieht, wird nach einer Odyssee durch die von Konjunktoren geprägten Lehrmeinungen nur Joseph Schumpeter zustimmen können, der in seiner stupenden *History of Economic Analysis* feststellt: „There is no denying that views on money are as difficult to describe as are shifting clouds.“ (Schumpeter 1994 [1954], S. 289). Schon im 19. Jahrhundert geht die ökonomische Geldtheorie zu einer funktionalistischen Minimaldefinition des Geldes als Grundkonsens über: Geld ist, was Geldfunktionen erfüllt. Eine bündige Formulierung stammt wiederum von Schumpeter:

„Sobald mehr als zwei Waren zwischen mehr als zwei Individuen getauscht werden sollen, werden Tauschakte stattfinden, deren Zweck Gütererwerb zu weiterem Tausche ganz oder zum Teile ist. Jedes Gut, das Gegenstand eines solchen Tauschaktes ist, ist insoweit Geld, d. h. erfüllt eine lediglich technische Funktion im Dienste des Mechanismus des Marktes, eben jene, die gegenwärtig und seit geraumer Zeit vom „Gelde“ im populären Sinne erfüllt wird.“ (Schumpeter 1970 [1908], S. 286)

Mit Schumpeters Formulierung von der „technischen Funktion im Dienste des Marktes“ ist die verbreitetste und unstrittigste Geldfunktion benannt: die des passiven ökonomischen Tauschmediums. Daneben finden Sie in der Literatur als weitere Geldfunktionen die der Recheneinheit und des Zahlungsmittels und des Wertaufbewahrungsmittels angeführt. Die Funktionen bestehen damit darin, den Zugriff auf knappe Güter und Dienstleistungen zu erleichtern (Tauschfunktion), eine Vergleichsmöglichkeit des Wertes verschiedener Güter und Dienstleistungen untereinander zu schaffen (Funktion der Recheneinheit) und das Sparen zu ermöglichen (Wertaufbewahrungsfunktion). Mit Geld kann ich kaufen, mir überlegen, zu welchem

Preis ich etwas verkaufe, und Vermögen bilden. Diese Leistungen des Geldes sind ebenso beeindruckende wie unverzichtbare Errungenschaften des menschlichen Zusammenlebens, die wir in der Regel als selbstverständlich in Anspruch nehmen. Ohne Geld müsste man jeweils seine Arbeitsleistung oder etwas aus seinem Besitz zur Verfügung stellen, wenn man Dinge, die man nicht besitzt, erwerben möchte. Ohne Geld müsste man Grund und Boden, ewige Jugend, Macht und Wissen sichern, um bereits jetzt Vorsorge für zukünftige Bedürfnisbefriedigung treffen zu können. Und ohne Geld müsste ich mich auf eine ebenso ausgeklügelte wie undurchschaubare soziale Balance reziproker Leistungen verlassen können, um zu wissen, welchen Zugriff auf die Leistungen meiner Gemeinschaft mir angesichts meiner eigenen Leistungen zusteht.

Schon bei der scheinbar elementaren Frage nach den Geldfunktionen lassen sich in den unterschiedlichen ökonomischen Geldtheorien erhebliche Differenzen und Kontroversen beobachten. Muss das „Gut“, von dem Schumpeter spricht, alle Geldfunktionen erfüllen, um als „Geld“ im vollen Sinne des Wortes bezeichnet werden zu können? Oder: Ist „Kredit“ ebenfalls „Geld“? Wenn man diese Frage bejaht, wird die in der ökonomischen Geldtheorie verbreitete Annahme des neutralen Geldes infrage gestellt. Neutral ist das Geld danach insofern, als es innerhalb einer marktwirtschaftlich organisierten Verkehrswirtschaft lediglich als Zahlungs- und Tauschmittel zur Erleichterung der güterwirtschaftlichen Transaktionen fungiert, ohne dass von seinem Gebrauch Anreize zu Allokationsentscheidungen ausgehen, die von den realwirtschaftlichen Kostenstrukturen und Gewinnchancen abweichen. Obwohl es insbesondere in den (neo-)keynesianischen und (neo-)marxistischen Strömungen des ökonomischen Denkens Versuche gegeben hat, die analytische Differenzierung von Geldanalyse und Realanalyse zu durchbrechen, durchzieht sie von der klassischen ökonomischen Theorie bis hin zum Monetarismus das ökonomische Denken. Ich möchte noch einmal Schumpeter zitieren, der dies wie so häufig auf den Punkt gebracht hat:

„Die (ökonomische – FE) Realanalyse folgt dem Prinzip, dass sich alle wesentlichen Phänomene des ökonomischen Lebens in den Begriffen von Gütern und Dienstleistungen, von Entscheidungen über solche, und von Beziehungen zwischen solchen beschreiben lassen. Geld kommt in dieses Bild nur in der bescheidenen Rolle

eines technischen Tricks, der ergriffen wurde, um Transaktionen zu erleichtern. [...] So lange es normal funktioniert, beeinflusst es nicht den wirtschaftlichen Prozess, der sich in der gleichen Weise wie in einer Barter-Ökonomie vollzieht: Dies ist im Wesentlichen, was der Begriff des Neutralen Geldes impliziert. Geld ist daher als eine „Hülle“ oder ein „Schleier“ der Dinge, die wirklich zählen, bezeichnet worden. [...] Es kann nicht nur vernachlässigt werden, wann immer wir die fundamentalen Merkmale des wirtschaftlichen Prozesses analysieren, es muss sogar beiseite gelassen werden, ebenso wie ein Schleier beiseite geschoben werden muss, um das Gesicht dahinter sehen zu können. Entsprechend müssen Geldpreise den Weg weisen zu den Tauschrelationen zwischen den Waren, die die wirklich wichtigen Dinge „hinter“ den Geldpreisen sind. [...] Sparen und Investieren muss als Sparen realer Produktionsfaktoren [...] wie Gebäude, Maschinen, Rohmaterialien interpretiert werden, und obwohl sie „in der Form von Geld“ auftreten, sind es diese physischen Kapitalgüter, die „wirklich“ geliehen werden, wenn ein Industrieller ein Darlehen aufnimmt.“ (Schumpeter 1994 [1954], S. 27; eigene Übersetzung – FE).

An diesem theoretischen Zugriff auf das Phänomen des Geldes sind zwei Merkmale wichtig. Zum einen eben die nahezu ausschließliche Konzentration auf die Funktion des Geldes als neutrales Medium oder „Schmiermittel“ von Tauschprozessen zwischen „realen“ „Gütern“ oder ökonomischen „Variablen“. Die Geldfunktionen des Wertmessens bzw. der Recheneinheit werden dabei vorausgesetzt, und die Funktion des Zahlungsmittels wird mit der des Tauschmediums als gegeben unterstellt. Zum anderen ist diese ökonomische Konzeptualisierung des Geldes in dem Sinne radikal ahistorisch und unsoziologisch, dass sie historisch-gesellschaftlich spezifische Formen der wirtschaftlichen Organisation zu Epiphänomenen und Kontextfaktoren herabstuft und damit komplexe soziale und sich historisch wandelnde Strukturen wie Volkswirtschaften, Industrieunternehmen, Banken, Privathaushalte usw. als sehr abstrakte Tauschrelationen zwischen rational Nutzen maximierenden Akteuren thematisiert.

Ökonomen bauen ihre Modelle um das rational, vor allem aber isoliert agierende Individuum herum. Der zentrale Gegenstand der Ökonomen ist die Koordination von Entscheidungen und Interaktionen dezentraler, heterogener und interdependenter Akteure, deren Entscheidungsverhalten von ihren begrenzten kognitiven Möglichkeiten (Information, Rationalität) eingeschränkt wird. Diesem Gegenstandsverständnis korrespondiert die instrumentelle Auffassung des Geldes. Für die Soziologie ist das individuelle Entscheidungsverhalten immer schon eingebettet in soziale Strukturen, die individuelle Handlungen ermöglichen und restringieren. Der „Sinn“ des Handelns, die Routinisierung und Institutionalisierung von Handlungen stehen dabei im Mittelpunkt. Eine Soziologie des Geldes kann sich deshalb mit einem instrumentellen Geldverständnis nicht zufrieden geben. Dies ist nicht als Kritik der ökonomischen Geldtheorie(n) zu verstehen. Ich werde nicht den fatalen Holzweg einer wenig fruchtbaren Kritik des ökonomischen Geldverständnisses einschlagen und damit eben doch in fremden Gefilden wildern. Der Zweck der bisherigen Ausführungen war es lediglich, Sie darauf einzustellen, dass es auch andere als die ökonomische Perspektive auf das Phänomen Geld geben kann.

Lassen Sie mich also zu meinem eigenen Fach übergehen. Ich möchte zeigen, dass die Soziologie nicht ohne einen ausgearbeiteten Begriff des Geldes auskommen kann, wenn sie ihre eigenen Fragen und Probleme angemessen behandeln will. Die grundlegende Frage der Wissenschaft Soziologie lautet von ihrem Beginn an: In welcher Gesellschaft leben wir eigentlich? Im 19. Jahrhundert war es die sich auf eine oder wenige Generationen erstreckende Erfahrung grundstürzender Veränderungen des tradierten menschlichen Zusammenlebens, die diese Fragestellung hervortrieb. Wir verfügen über eine Reihe von Prozessbegriffen, um diese Erfahrungsrealität analytisch einzukreisen: Säkularisierung, Industrialisierung, Urbanisierung, Modernisierung, Differenzierung, Individualisierung, usw. Bis in die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts dominierten zwei „Großtheorien“ unsere Antworten auf die genannte Fragestellung. Zum einen die Theorien der Industriegesellschaft, zum anderen die Theorien des modernen Kapitalismus. Der französische Soziologe Emile Durkheim (1858–1917) hat die für die Soziologie der Industriegesellschaft zentrale Frage folgendermaßen formuliert:

„Wie geht es zu, dass das Individuum, obgleich es immer autonomer wird, immer mehr von der Gesellschaft abhängt? Wie kann es zu gleicher Zeit persönlicher und solidarischer sein? Denn es ist unwiderlegbar, dass diese beiden Bewegungen, wie gegensätzlich sie auch erscheinen, parallel verlaufen.“ (Durkheim 1988, S. 82)

Wie für viele Industriegesellschaftstheoretiker nach ihm ist für Durkheim Arbeitsteilung das zentrale Merkmal moderner Gesellschaften, und der Soziologie kommt damit die Aufgabe zu, die Mechanismen des Zusammenhalts dieser neuen Form arbeitsteiliger Gesellschaften zu untersuchen (Problem der Sozialintegration). Durkheim sucht nach einer neuen Form der „sozialen Solidarität“, nach einem neuen „Kollektivbewusstsein“, das die Rolle, die die Religion in vormodernen Gesellschaften spielte, für arbeitsteilige Industriegesellschaften ausfüllen könnte. Durkheim wurde damit zum Begründer der Soziologie als Wissenschaft von der normativen Integration moderner Gesellschaften. Auf die Frage, was hält Industriegesellschaften zusammen?, was integriert sie?, antwortete man bis zum soziologischen Funktionalismus Talcott Parsons: geteilte Werte und Normen, die sich in Rollen manifestieren. Geld spielte in diesem soziologischen Paradigma eine völlig untergeordnete Rolle, als Gegenstand der Wissenschaft wurde es getrost der Ökonomie überlassen. Der amerikanische Soziologe Parsons (1902–1979), der bedeutendste und einflussreichste Durkheimianer unter den soziologischen Theoretikern des 20. Jahrhunderts, hat die von Durkheim eingeleitete intellektuelle Arbeitsteilung zwischen Ökonomie und Soziologie zu einem Grundstein seines imposanten soziologischen Lehrgebäudes gemacht. Für Parsons waren Ökonomie und Soziologie distinkte, aber komplementäre Wissenschaften, und er vertraute auf die „essential soundness, from a sociological view, of the main core tradition in economics“ (Parsons 1991 [1953]). Von dem von Parsons begründeten soziologischen Standpunkt aus ist Geld ein symbolisch generalisiertes Medium der Kommunikation und Interaktion (Parsons 1950; Parsons/Smelser 1956). In Analogie zur Integration durch Preise in der ökonomischen Theorie erleichtert es die Integration funktional differenzierter Teile des sozialen Systems. Als „Symbol“ ist das Geld insoweit neutral, als es weder die grundlegende Beschaffenheit der „realen“ Ökonomie noch des „Sozialsystems“ beeinflusst. Mit der Formulierung, Geld sei ein symbolisch generalisiertes Medium des Austausches und der Kommunikation, liegt eine Wort-

schöpfung vor, die auf den ersten Blick vielleicht einschüchternd wirkt. „Symbolisierung“ und „Generalisierung“ hängen stets eng zusammen und gelten als Voraussetzungen menschlicher Kommunikation. Symbole sind in menschlichen Handlungskontexten ausgebildete Zeichen, die sich – das ist mit „Generalisierung“ gemeint – durch ihre situationsunabhängige Verwendungsfähigkeit auszeichnen. Symbolisch ist das Geld, so Parsons, insofern „als es selbst keinen direkten Konsumwert hat, obwohl es wirtschaftlichen Wert oder Nutzen misst oder darstellt“; es hat keinen „Gebrauchswert“, sondern nur einen „Tauschwert“ für den Besitz nützlicher Dinge. Der Gebrauch von Geld ist daher eine Form der Kommunikation von Angeboten: Kauf- und Verkaufsangebote nützlicher Dinge mittels Geld.

Der Mangel an direkten Nutzen des Geldes eröffnet dem Empfänger jedoch vier wichtige Freiheitsgrade in seiner Teilnahme am gesamten Austauschsystem:

„Er hat die Freiheit, (1) sein Geld für irgendein auf dem Markt angebotenes Gut oder irgendeine Kombination von Gütern auszugeben, (2) zwischen alternativen Angebotsquellen auszuwählen, (3) den ihm genehmen Zeitpunkt für den Kauf zu bestimmen und – aufgrund der vorgenannten Möglichkeiten – (4) die Kaufbedingungen zu akzeptieren, abzulehnen oder sie gegebenenfalls zu beeinflussen.“ (Parsons 1980 [1963], S. 69)

Die Parallelität zwischen der klassischen ökonomischen Geldauffassung und der soziologischen Theorie symbolisch generalisierter Medien des Austausches und der Interaktion dürfte mit diesem Parsons-Zitat offensichtlich geworden sein. Es stellt sich natürlich die Frage, was die Rede von den symbolisch generalisierten Medien gegenüber der auch sprachlich puristischeren ökonomischen Geldtheorie an analytischen Mehrleistungen aufweist. Nun, die Theorie symbolisch generalisierter Medien ist die Antwort auf die Frage nach der Integration moderner, d. h. differenzierter Gesellschaften. Wenn man makrosoziologisch in der funktionalen Differenzierung in Teilsysteme (Wirtschaft, Politik, Recht, Religion, usw.) das strukturelle Hauptmerkmal von Gegenwartsgesellschaften sieht, bedarf es integrativer Mechanismen, die die Einheit des Differenzierten gewährleisten. In den symbolisch generalisierten Medien (neben der „Interpenetration“) glaubte T. Parsons derartige Me-

chanismen gefunden zu haben. Geld ist – das ist wichtig für die soziologische Theorie moderner Gesellschaften – nicht das einzige integrative symbolisch generalisierte Medium. Es gibt immer mehrere. Etwa „Macht“ für den Bereich der Politik, oder „Einfluss“ für die gesellschaftliche Gemeinschaft. Ein Satz wie der: „Geld regiert die Welt!“, ist in der Theorie symbolischer Medien unsinnig. Geld „regiert“ die Wirtschaft, und es gibt glücklicher Weise viele Lebensbereiche, in denen andere Medien als Geld vorherrschen. Wenn zwei Menschen sich lieben, bleiben Geld und damit die Wirtschaft außen vor. „Käufliche Liebe“, „Liebe“ für Geld, dagegen hat wenig mit menschlichen Intimbeziehungen, sehr wohl aber mit dem gesellschaftlichen Teilsystem „Wirtschaft“ zu tun. Sie ist geldvermittelte ökonomische Transaktion.

Die Theorie symbolisch generalisierter Austausch- und Interaktionsmedien (bei Luhmann, Medien der Kommunikation) weist eine Reihe gravierender Inkonsistenzen und Probleme auf (vgl. Ganßmann 1996, S. 128–162). In der Betonung der integrativen Funktionen von symbolisch generalisierten Medien wie Sprache oder eben auch Geld sind sich Sozialtheoretiker wie Habermas (1988/1981), Luhmann (z. B. 1988) oder auch Giddens (1995) bei aller Distanzierung vom Grundkonzept T. Parsons' im Grunde einig. Am radikalsten hat Niklas Luhmann die Grundannahmen der Medientheorie Parsons' umgebaut und wichtige Ideen für eine zeitgemäße Soziologie der Wirtschaft und des Geldes geliefert. Auch Luhmann ist Differenzierungstheoretiker, und die Wirtschaft als ein selbständiger, sich selbst steuernder Funktionszusammenhang („Ausdifferenzierung der Wirtschaft“) ist Ergebnis der Prozesse, die für Soziologen die vormodernen von der modernen Welt trennen. Entscheidend für den Prozess der funktionalen Ausdifferenzierung der Wirtschaft sind für Luhmann die Verbreitung des routinisierten Geldgebrauchs und die Spezifikation ökonomischer Sachverhalte.

„Diese Universalisierung des Geldes erfordert ihrerseits im Kontext funktionaler Differenzierung die Ausklammerung von extern funktionalen, nicht ökonomisierbaren Relevanzen – sehr im Unterschied zu Gesellschaften mit nicht voll ausdifferenzierter Ökonomie, wo man für Geld so gut wie alles kaufen kann: auch Freunde und Frauen, auch Seelenheil und politischen Einfluss und sogar Staaten, auch Steuereinnahmen, Kanzleixen, Adelstitel usw.“
(Luhmann 1988, S. 239)

Mit der Universalisierung des Geldes entsteht ein kultureller Verweisungszusammenhang zwischen Geld, Knappheit und Ökonomie: Die ökonomische Perspektive betrachtet die Welt ausschließlich unter dem Gesichtspunkt der optimalen Verfügbarkeit von Geld als Vergleichsmaßstab und Recheneinheit, als generalisiertes Tausch- und Zahlungsmittel voraus. Die systematische Verselbständigung der Wirtschaft wird nur möglich dank der Institutionalisierung von Geld als generalisiertem symbolischem Kommunikationsmedium, die Sphäre des Wirtschaftlichen wird durch die Existenz und Inanspruchnahme dieser spezialisierten Kommunikationsform (z. B. als Preise, Zahlungen, Kredite usw.) überhaupt erst konstituiert.

System	Codierung	Programm	Medium	Funktion
Wirtschaft	Haben/ Nichthaben	Knappheit	Geld/Eigentum	Materielle Reproduktion
Recht	Recht/unrecht	Gesetze	Entscheidungen	Sicherheit und Konfliktentscheidung
Wissenschaft	Wahr/unwahr	Forschung	Wissenschaftliche Erkenntnis	Produktion neuer Erkenntnisse
Politik	Regierung/Opposition	Politische Ideen und Ideologien	Macht (öffentliche Ämter) Sanktionen	Herstellung kollektiv bindender Entscheidungen

Abb. 1: Kommunikationsmedien bei Niklas Luhmann

Mit Niklas Luhmann u. a. (vgl. Paul 2004) knüpft die soziologische Gesellschaftstheorie wieder an grundlegende Einsichten an, die Georg Simmel (1858-1918) bereits in seiner „Philosophie des Geldes“ (1900) in „klassischer“ Weise gewonnen hatte. Simmels „Philosophie des Geldes“ ist daher zu Recht der locus classicus soziologischer Geldreflexion. Simmels Thema ist der komplexe Zusammenhang zwischen dem historischen Prozess gesellschaftlicher Differenzierung (im Sinne von Arbeitsteilung, Rollen- und Funktionsdifferenzierung), der Ausbreitung der Geldwirtschaft und der Kultur- und Gesellschaftsentwicklung. Die Verbreitung des Geldes erscheint als wesentlicher Auslöser gesellschaftlicher Wachstums- und Differenzierungsprozesse, menschlicher Individualisierungsprozesse und der Ausbreitung des moralischen Relativismus, ja einer allgemeinen Rationalisierung und Anonymisierung der Kultur.

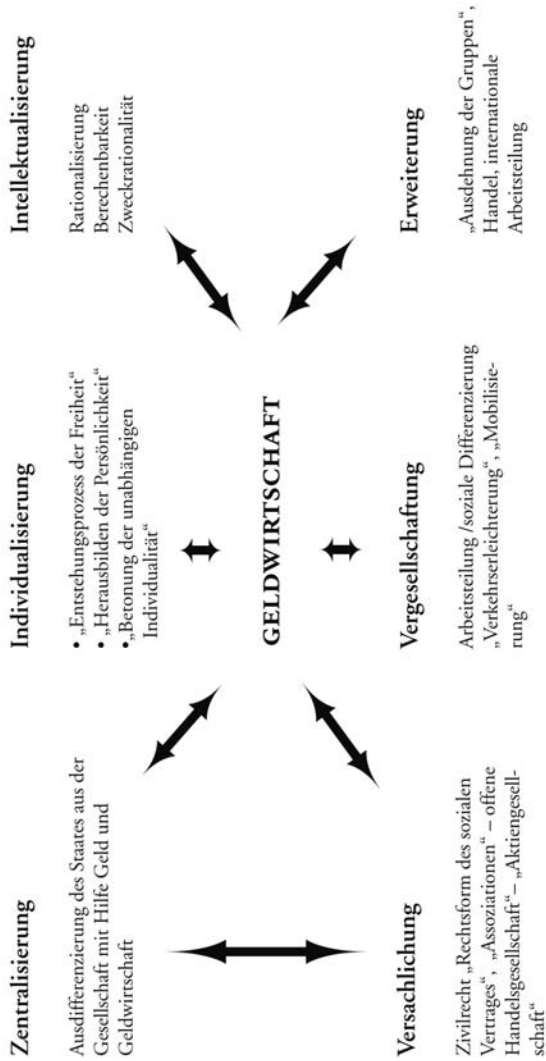


Abb. 2 – Geldwirtschaft und soziale Beziehungen nach Simmel

Simmel betrachtet das Geld als Symbol und Medium zugleich und versucht die weitreichenden Effekte abzuschätzen, die die Geldwirtschaft für den Charakter sozialer Beziehungen in modernen Gesellschaften hat. Zunächst ist das Geld das Symbol für das moderne Leben schlechthin:

„Für den absoluten Bewegungskarakter der Welt ... gibt es sicher kein deutlicheres Symbol als das Geld. [...] Es ist nichts als der Träger einer Bewegung, in dem eben alles, was nicht Bewegung ist, völlig ausgelöscht ist, es ist sozusagen *actus purus*.“ (Simmel 1989, S. 714).

Geld ist sodann das wichtigste Medium modernen Lebens:

„... das Geld funktioniert einerseits als das Gelenksystem dieses Organismus; es macht seine Elemente gegeneinander verschiebbar, stellt ein Verhältnis gegenseitiger Abhängigkeit aller Impulse zwischen ihnen her. Es ist andererseits dem Blute zu vergleichen, dessen kontinuierliche Strömung alle Verästelungen der Glieder durchdringt, und, alle gleichmäßig ernährend, die Einheit ihrer Funktionen trägt.“ (Simmel 1989, S. 652).

Wie Simmels Analogie mit dem lebenden Organismus verdeutlicht, drückt die entwickelte Geldwirtschaft allen sozialen Beziehungen ihren Stempel auf. Soziale Beziehungen werden einerseits versachlicht, objektiviert, nivelliert und berechenbar, da sie alle dem Maßstab des Geldwertes unterworfen werden; durch die unterschiedliche Verteilung des Geldbesitzes andererseits differenziert es zwischen den Menschen und schafft soziale Distanz wie soziale Ungleichheit unter ihnen. Mit der Eigenschaft des Geldes als Symbol und Medium erwächst Simmel ein neues „totalisierendes Prinzip“:

„... so ermöglicht das Geld, indem es zwischen den Menschen und die Dinge tritt, jenem eine sozusagen abstrakte Existenz, ein Freisein von unmittelbaren Rücksichten auf die Dinge und die unmittelbare Beziehung zu ihnen, ohne das es zu gewissen Entwicklungschancen unserer Innerlichkeit nicht käme; wenn der moderne Mensch unter günstigen Umständen eine Reserve des Subjektiven,

eine Heimlichkeit und Abgeschlossenheit des persönlichen Seins – hier nicht im sozialen, sondern in einem tieferen, metaphysischen Sinne – erringt, die etwas von dem religiösen Lebensstil früherer Zeiten ersetzt, so wird das dadurch bedingt, dass das Geld uns in immer steigendem Maße die unmittelbaren Berührungen mit den Dingen erspart, während es uns doch zugleich ihre Beherrschung und die Auswahl des uns Zusagenden unendlich erleichtert.“
(Simmel 1989, S. 652)

Das Geld verändert die sozialen Wechselwirkungen der Beziehungen unter den Menschen im Sinne einer Auflösung substantieller Bindungen an Personen, Räume und Dinge und bringt sie in die neue Richtung einer fortgesetzten Komplexitätssteigerung. Simmel sieht die „Doppelrolle des Geldes“ als „Weltformel des Relativismus in der ökonomischen Wirklichkeit“ und als „Zeichen des (relativen) Tauschwertes“ einerseits und als „das ‚Geltende‘ schlechthin“, d. h. „der Wert, an dem die anderen Werte gemessen werden“ (v. Flotow 1995, S. 155).

Ich sagte oben, dass die zweite grundlegende Antwort auf die Frage nach den wesentlichen Zügen von Gegenwartsgesellschaften Theorien über den Kapitalismus waren. Über die interessantesten und aktuellsten Entwicklungen auf diesem Gebiet (Stichwort Globalisierung) werden Sie die Vorträge von Paul Windolf und Christoph Deutschmann (vgl. Windolf und Deutschmann in diesem Band) informieren. Mir bleibt zunächst die Aufgabe, am Beispiel der beiden großen klassischen soziologischen Kapitalismus-Theoretiker Karl Marx (1818-1883) und Max Weber (1864-1920) einige weitere Probleme einer Soziologie des Geldes zu skizzieren.

Karl Marx hat sich während seiner gesamten wissenschaftlichen und publizistischen Produktion mit dem Thema Geld beschäftigt. In jedem der großen Texte dieses Autors finden sich Vorwegannahmen von Einsichten, die wir den späteren Theoretikern zuschreiben. So klingen Marxens Reflexionen über den Zusammenhang von Geld, formaler Freiheit und individueller Emanzipation wie das Resümee eines Grundgedankens von Simmel:

„Was jedes einzelne Individuum im Geld besitzt, ist die allgemeine Tauschfähigkeit, wodurch es seinen Anteil an den gesellschaftlichen Produkten für sich nach Belieben auf seine Faust bestimmt.“

Jedes Individuum besitzt die gesellschaftliche Macht in seiner Tasche unter der Form einer Sache. Raubt der Sache diese gesellschaftliche Macht, und ihr müsst diese Macht unmittelbar der Person über die Person geben. [...] Die Bande müssen als politische, religiöse etc. organisiert sein, solange die Geldmacht nicht der *nexus rerum et hominem* ist.“ (Marx ²1974, S. 986f)

Dennoch ist gerade dieser ambivalente Gigant des Kapitalismus-Diskurses wenig hilfreich, wenn es um ein zeitgemäßes sozialwissenschaftliches Verständnis von Geld geht. Als Geldtheoretiker ist Marx eine historische Gestalt aus der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Das ist vor allem darin begründet, dass im Zentrum von Marx' ökonomischer und gesellschaftstheoretischer Kapitalismus-Analyse die Arbeitswerttheorie und damit auch eine Variante der Warentheorie des Geldes stand:

„Die Waren werden nicht durch das Geld kommensurabel. Umgekehrt. Weil alle Waren als Werte vergegenständlichte menschliche Arbeit, daher an und für sich kommensurabel sind, können sie ihre Werte gemeinschaftlich in derselben spezifischen Ware messen und diese dadurch in ihr gemeinschaftliches Wertmaß oder Geld verwandeln. Geld als Wertmaß ist notwendige Erscheinungsform des immanenten Wertmaßes der Waren, der Arbeitszeit. [...] Obgleich nur vorgestelltes Geld zur Funktion des Wertmaßes dient, hängt der Preis ganz vom reellen Geldmaterial ab. Der Wert, d. h. das Quantum menschlicher Arbeit, das z. B. in einer Tonne Eisen enthalten ist, wird ausgedrückt in einem vorgestellten Quantum der Geldware, welches gleich viel Arbeit enthält.“ (Marx, MEW 23, S. 109, 111)

Auf der Grundlage seiner Werttheorie stellt Marx erkennbar eine Verbindung von Arbeit und Geld her, die schon zu seinen Lebzeiten hochproblematisch war. In seiner einfachen Form ist Geld ein Arbeitsprodukt, Geld ist Gold und Gold ist Ware. Nachdem 1973 die Konvertibilität des Dollar in Gold und damit im Grunde alle traditionellen Verbindungen des internationalen Geldsystems zum Gold gekappt wurden, wurde diese Position nicht nur anachronistisch, sondern auch unverständlich. Die Münzen und Papier-

scheine, die wir als Geld benutzen, haben keinen „intrinsischen“ Wert, außerhalb des spezifischen sozialen Kontextes, in dem sie offiziell als Geld akzeptiert werden, sind sie nutzlos.

Wenn Max Weber als Analytiker des modernen Kapitalismus bemüht wird, ist in der Regel von dessen Religionssoziologie und nur äußerst selten von der Weberschen Wirtschafts- (und Geld-) Soziologie die Rede. Dabei gehört das „Geldsystem“ zu den konstitutiven Faktoren der multifaktoriellen Konstellationsanalyse, die Weber mit jeweils unterschiedlichen Akzentsetzungen praktizierte. Ich erwähne nur die Studien zur „Wirtschaftsethik der Weltreligionen“, etwa die Studie zu „Konfuzianismus und Taoismus“, die mit der Charakterisierung des Geldwesens anhebt (Weber 1991, S. 27ff). Webers Lebensthema war die Frage nach dem Ursprung und der Zukunft des „rationalen Kapitalismus“ als der „schicksalsvollsten Macht unseres modernen Lebens“ (Weber 1988, S. 4). Es ist nicht einfach, mit wenigen Worten herauszuarbeiten, was Weber unter diesem „rationalen (Rentabilitäts-)Kapitalismus“ bzw. „rationale(n) Betriebskapitalismus“ versteht. In seinem posthum herausgegebenen „Abriß der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte“ aus den Jahren 1919/20 findet sich eine zwar immer noch sehr komplexe, aber für mein Thema doch weiterführende, vergleichsweise kurze zusammenfassende Definition:

„Die allgemeinste Voraussetzung für das Bestehen dieses neuzeitlichen Kapitalismus ist rationale Kapitalrechnung als Norm für alle großen Erwerbsunternehmungen, die sich mit Alltagsbedarfsdeckung befassen. Ihre Voraussetzungen wiederum sind: 1. Appropriation aller sachlichen Beschaffungsmittel (Grund und Boden, Apparate, Maschinen, Werkzeuge usw.) als freies Eigentum an autonome private Erwerbsunternehmungen. 2. Marktfreiheit, d. h. Freiheit des Marktes von irrationalen Schranken des Verkehrs. [...] 3. Rationale, d. h. im Höchstmaß berechenbare und daher mechanisierte Technik, und zwar sowohl der Produktion wie des Verkehrs, nicht nur der Herstellungs-, sondern auch der Bewegungskosten der Güter. 4. Rationales, d. h. berechenbares Recht. [...] 5. Freie Arbeit, d. h. das Personen vorhanden sind, die nicht nur rechtlich in der Lage, sondern auch wirtschaftlich genötigt sind, ihre Arbeitskraft frei auf dem Markt zu verkaufen. [...] 6. Kommer-

zialisierung der Wirtschaft, worunter der allgemeine Gebrauch der Wertpapierform für Anteilsrechte an Unternehmungen und ebenso für Vermögensrechte zu verstehen ist. Alles in allem: Möglichkeit der ausschließlichen Orientierung der Bedarfsdeckung an Marktchancen und Rentabilität.“ (Weber ⁵1991, S. 239/240)

Die an institutionelle Bedingungen (Privateigentum, Marktwirtschaft, Rationale Technik, Rationales Recht, Freie Arbeit, Kommerzialisierung der Wirtschaft) geknüpfte „rationale Kapitalrechnung“ setzt die „Möglichkeit der Abschätzung aller für den Austausch oder Eintauch in Betracht kommenden Güter und Leistungen in Geld: Geldrechnung“ (Weber 1976, S. 42) voraus. Wie später dann J.M. Keynes sieht Weber die „Geldrechnung“ – die Eigenschaft der „Recheneinheit“ – als die primäre Funktion des Geldes an. „Rein technisch gesehen ist Geld das „vollkommenste“ wirtschaftliche Rechnungsmittel, das heißt: das formal rationalste Mittel der Orientierung wirtschaftlichen Handelns. Geldrechnung, nicht: aktueller Geldgebrauch, ist daher das spezifische Mittel zweckrationaler Beschaffungswirtschaft.“ (Weber ⁵1976, S. 45). Wie bei keinem zweiten Klassiker der Soziologie kreisen Webers „geldtheoretische“ Überlegungen (ebd., S. 31ff) daher um die Einsicht, dass die Geld- bzw. Währungsordnung des „neuzeitlichen Kapitalismus“ stets als zugleich ökonomisch und politisch konstituiert begriffen werden muss. Weber bewertete G. F. Knapps „Staatliche Theorie des Geldes“ mit ihrer apodiktischen Grundthese „Das Geld ist ein Geschöpf der Rechtsordnung.“ (Knapp 1905, 1) als durchaus „richtig“, aber unvollständig (vgl. Weber ⁵1976, S. 99). In kritischer Ergänzung zu Knapps Konzeption des chartalen Geldes hält Weber an der Orientierung auch dieses Geldgebrauchs „an der Stellung des Geldes als Tauschmittel“, fest, „und das heißt: an der Chance, dass es von unbestimmt vielen Anderen gegen bestimmt oder unbestimmte gedachte Güter künftig in einer (ungefähr geschätzten) Preisrelation in Abtausch werde genommen werden.“ (ebd., S. 99). Modernes Geld kann daher als „chartales Zahlungsmittel [...], welches Tauschmittel ist“ (ebd., S. 39) verstanden werden. Als gewohnheitsmäßiges Zahlungsmittel kann es durchaus der politisch-staatlichen Gewährleistung entbehren. Aber erst seine rechtlich definierte Form und die staatliche Aufrechterhaltung seiner „formalen Geltung“ im Sinne einer Monopolisierung der Definitionsmacht und der Institutionalisierung des Annahmezwangs führt zu einer Geldordnung, und erst die staat-

liche Gewährleistung grenzüberschreitender monetärer Transaktionen ermöglicht die Entstehung einer internationalen Währungsordnung.

Die Aktualität der Weberschen Position ließe sich gerade heute an zwei aktuellen Problemen veranschaulichen. Dies kann hier nur durch einen allgemeinen Hinweis geschehen. Zum einen ist die Realität des Globalisierungsprozesses und weitgehend auch der Globalisierungsdiskurse durch die Ausblendung des politischen Aspektes jeglicher Währungsordnung gekennzeichnet. Die in den vergangenen Jahrzehnten entstandenen transnationalen Finanz- und Devisenmärkte erwecken den Eindruck der Überlegenheit der Kontrollfähigkeit der Märkte über die Kontroll- und Steuerungsfähigkeit des Staates (Niedergang des Nationalstaates). Die politische Regulierung von Finanzmärkten ist eine Gegenwartsaufgabe.

Schließlich sei noch auf das Problem der monetären Konsolidierung verwiesen, wie man es in den 90er Jahren in einigen postkommunistischen Transformationsstaaten beobachten konnte. Die erheblichen Probleme, die etwa das postsowjetische Russland bei der Etablierung einer funktionierenden Geld- und Währungsordnung Mitte der 90er Jahre zu verzeichnen hatte („Barter-Kapitalismus“), zeigen eindringlich, dass Geld im modernen Sinne keine rein ökonomische Angelegenheit ist.

Literatur:

- Durkheim, Emile (1988), Über soziale Arbeitsteilung: Studie über die Organisation höherer Gesellschaften., Frankfurt a. M. (Suhrkamp).*
- Esser, Hartmut (1993), Soziologie. Allgemeine Grundlagen, Frankfurt a. M. (Campus).*
- Esser, Hartmut (2000), Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band 5: Institutionen, Frankfurt a. M. (Campus).*
- Flotow, Paschen von (1995), Geld, Wirtschaft und Gesellschaft – Georg Simmels „Philosophie des Geldes“, Frankfurt a. M. (Suhrkamp).*
- Fuchs-Heinritz, Werner/Rammstedt, Ottheim/Lautmann, Rüdiger/Wienold, Hanns (Hrsg.) (1994), Lexikon zur Soziologie, Opladen (Westdeutscher Verlag).*
- Gaßmann, Heiner (1996), Geld und Arbeit, Frankfurt a. M. (Campus).*
- Giddens, Anthony (1995), Konsequenzen der Moderne, Frankfurt a. M. (Suhrkamp).*

- Habermas, Jürgen (1988), *Theorie des kommunikativen Handelns. Zweiter Band*, Frankfurt a. M. (Suhrkamp).
- Hillmann, Karl-Heinz (†1994), *Wörterbuch der Soziologie*, Stuttgart (Kröner).
- Joas, Hans (Hrsg.) (2001), *Lehrbuch der Soziologie*, Frankfurt a. M. (Campus).
- Keynes, John Maynard (1932), *Vom Gelde*, Berlin (Duncker & Humblot).
- Knapp, Georg Friedrich (1905), *Staatliche Theorie des Geldes*, Leipzig (Duncker & Humblot).
- Lubmann, Niklas (1988), *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt a. M. (Suhrkamp).
- Marx, Karl (†1974), *Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie (Rohentwurf) 1857–1858. Anhang 1850–1859*, Berlin (Dietz).
- Marx, Karl (1983/1857/58), „Ökonomische Manuskripte 1857/58“, in: MEW, Bd. 42. Berlin (Dietz).
- Marx, Karl (1984/1867), „Das Kapital, Bd. 1“, in: MEW, Bd. 23. Berlin (Dietz).
- Parsons, Talcott (1950), *The Social System*, New York (Free Press).
- Parsons, Talcott (1980 [1963]), *Zur Theorie der sozialen Interaktionsmedien*, Opladen (Westdeutscher Verlag).
- Parsons, Talcott (1991 [1953]), „The Marshall Lectures“, in: *Sociological Inquiry*, vol. 61, S. 1–59.
- Parsons, T./Smelser, Neil J. (1956), *Economy and society: a study in the integration of economic and social theory*, Glencoe, Ill (Free Press).
- Paul, Axel T. (2004), *Die Gesellschaft des Geldes. Entwurf einer monetären Theorie des Geldes*, Wiesbaden (Verlag für Sozialwissenschaften).
- Reinhold, Gerd (Hrsg.) (1992), *Soziologielexikon*, München (Oldenbourg).
- Schluchter, Wolfgang (1998), *Die Entstehung des modernen Rationalismus. Eine Analyse von Max Webers Entwicklungsgeschichte des Okzidents*, Frankfurt a. M. (Suhrkamp).
- Schumpeter, Joseph (†1970/1908), *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, Berlin (Duncker & Humblot).
- Schumpeter, Joseph (1994/1954), *A History of Economic Analysis*, London (Routledge).
- Simmel, Georg (1989), „Philosophie des Geldes“, *Georg Simmel Gesamtausgabe. Band 6*, Frankfurt a. M. (Suhrkamp).
- Weber, Max (†1976), *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*, Tübingen (Mohr).
- Weber, Max (1988/1920), *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I*, Tübingen (Mohr).
- Weber, Max (†1991/1923), *Wirtschaftsgeschichte: Abriss der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Berlin (Duncker & Humblot).

Hans Christoph Binswanger

Der Frevel Erysichthons als Ursprung der ökologischen Krise*

Erysichthon ist ein Königssohn, der sich am Heiligen Hain der Demeter, der Göttin der Erde und des Kornes, vergreift. Er dringt mit der Axt in den Heiligen Hain ein, um Holz für einen Festsaal zu schlagen, in dem er seine Gastmähler abhalten will. Für dieses Vergehen wird er von der Göttin bestraft.

Die Erysichthon-Sage ist in verschiedenen Dichtungen überliefert, die allerdings nur zum Teil vollständig erhalten sind. Der früheste vollständige Text stammt vom alexandrinischen Dichter Kallimachos (305–240 v. Chr.). Er ist in einer Hymne an Demeter enthalten. Diese beginnt mit den Worten: „*Dámater mega chaire, polytrófe, puly médimne*“ „Gegrüßt seist Du, große Demeter, fruchtbare, nährende.“ In dieser Hymne wird dann folgendes berichtet:

„Die Pelasger bewohnten einst das heilige Land von Dotion. Dort hatten sie für Demeter einen schönen Hain geweiht, dicht standen die Bäume, kaum hätte ein Pfeil hindurch fliegen können. Fichten standen darin und große Ulmen, Birnbäume und schöne Apfelbäume. Wie Bernstein floss das Wasser durch die Gräben des Hains. Heiß liebte Demeter diesen Ort, fast ebenso sehr wie Eleusis.“¹

Die Göttin ist dem Lande wohlgesinnt, weil der Herrscher Triopas den Heiligen Hain achtet. Dieses Wohlwollen kehrt sich in Zorn um, als dessen Sohn Erysichthon mit seinen Knechten kommt, um den höchsten Baum im Heiligen Hain, der stolz in den Himmel ragt, zu fällen. Demeter warnt ihn in Gestalt der Priesterin. Aber er lässt sich nicht abhalten. So heißt es weiter:

* Vortrag gehalten am 14. November 2006 im Rathausfestsaal Erfurt.

1 Callimaque, *Texte établi et traduit par Emile Cahen*, griechisch und französisch, Collection des Universités de France, Société d'Édition „Les Belles Lettres“, 3. Auflage, Paris 1948, S. 305–315, für dieses Buch aus dem Griechischen ins Deutsche übersetzt von Urs Wyss.

„Er aber, sie schrecklicher anblickend als die Löwin in den Bergen den Jäger anblickt, sprach: „Hebe dich weg, damit ich nicht meine schwere Axt in deinen Leib schlage! Diese Bäume werden die Balken der Decke meines Saales sein, in dem ich herrliche Mahlzeiten in Fülle mit meinen Freunden feiern werde.“ So sprach der Jüngling. Demeter aber ergriff unsäglicher Zorn, Göttin wurde sie wieder, ihr Haupt ragte bis zum Himmel. Zu dem gottlosen Herrn wandte sie sich jetzt: „Gut, baue dein Haus, ... in dem du deine Feste feiern wirst – unablässig wirst du deine Feste feiern.“ Und mit diesen Worten schuf sie dem Erysichthon Arges: sogleich legte sie Hunger in ihn, heftigen und wilden, glühenden; von schrecklicher Krankheit wurde er gequält: der Arme, was er verschlungen hatte, nach dem ergriff ihn sogleich wieder die Begierde.

Er saß drinnen im Palast Tag und Nacht an der Tafel und aß und aß unermesslich viel. Solange es im Hause des Triopas noch irgend etwas gab, kannte nur der Palast das Unglück; aber als die unersättlichen Zähne alles im Palast aufgezehrt hatten, da saß er, der Königssohn, an den Straßenkreuzungen und bettelte um Bissen und Abfälle.“²

Zwei Jahrhunderte danach – kurz vor der Zeitwende – nimmt der große römische Dichter Ovid die Erzählung Erysichthons in seiner Dichtung „Die Metamorphosen“ („Die Wandlungen“) wieder auf und führt sie zur letzten Konsequenz. Eindrücklich wird geschildert, wie Ceres – die römische Demeter – die Hunger-Göttin herbeiruft, die Erysichthon den unaufhörlichen Hunger einflößt:

„Ja, je mehr in den Bauch er versenkt, desto mehr nur begehrt er, und, wie das Meer die Ströme der ganzen Erde empfängt und nie sich des Wassers ersättigt, die fernsten Flüsse noch austrinkt, und, wie das raffende Feuer niemals eine Speise zurückweist, nicht zu zählende Scheite verbrennt, und je mehr du ihm bietest, desto mehr nur verlangt und gefräßiger wird in der Fülle, so empfängt und heischt zugleich Erysichthons, des Frevlers, Schlund ein jedes

2 Ebd.

Mahl. Ihm wird ein jegliches Essen Grund zu essen, und stets wird leer von Speisen die Tafel.“³

Schließlich bleibt Erychthon nichts übrig, als dass er seine eigenen Glieder verschlingt. So schließt das Gedicht, mit der dem Lateinischen eigenen Präzision: „*minuendo corpus alebat.*“ – „Er nährt seinen Leib, indem er ihn aufzehrt.“

Ist dies nicht ein sehr genaues Bild der Dynamik unserer Wirtschaft? Ist sie nicht auch geprägt durch Unersättlichkeit im Sinne des exponentiellen Wachstums, das das Grundprinzip unserer Wirtschaft ist? Exponentiell bedeutet, dass die Wachstumsrate jeweils auf die Vorperiode bezogen und konstant ist. Das heißt: der Zuwachs wächst mit. Der absolute Zuwachs wird daher von Periode zu Periode größer. Man kennt dieses Wachstum aus dem Zinseszinsprozess, wenn der Zins zum Kapital geschlagen wird und somit der Zins selber auch Zins trägt. Die Zinsrate ist immer gleich, aber die absolute Zinssumme steigt. Es ist der gleiche Sachverhalt, den Ovid mit dem Vers ausdrückt: „Jede Speis ist Lockung der Speis“, oder mit dem anderen Vers, in dem er den Hunger mit dem Feuer vergleicht: „Je größerer Zuwachs kommt, je mehreres heischt es.“ – Das exponentielle Wachstum geht immer weiter. Es hat seinem Wesen nach keine Grenze.

Ist aber ein solches exponentielles Wachstum des Sozialprodukts, das mit einem entsprechenden Verzehr an natürlichen Ressourcen einhergeht, in unserer begrenzten Welt, auf der Grundlage der begrenzten Natur möglich? Führt es nicht dazu, dass wir schließlich unsere Lebens- und Wirtschaftsgrundlagen zerstören, so wie Erychthon seinen eigenen Leib verzehrt?

Es gilt zu bedenken, dass der Mensch gar nicht existieren kann, wenn er nicht mit der Natur existiert. Die Natur ist unsere Lebensgrundlage. Sie ist in diesem Sinne sozusagen Teil unseres Körpers. Dies kommt vielleicht in dem Aphorismus des deutschen Dichters und Bergbau-Ingenieurs Hardenberg-Novalis am deutlichsten zum Ausdruck, der lautet: „Die Luft ist genau so Organ des Menschen wie das Blut.“ Wenn man nicht atmen kann, stirbt man, wenn man nicht gute Luft atmen kann, wird man krank. Das gleiche gilt für das Wasser, das wir trinken, die Erde mit ihren Nährstoffen als

3 Publius Ovidius Naso, *Metamorphosen*, übertragen von Erich Rösch, Darmstadt 1977, S. 317.

Grundlage der Nahrungsproduktion, die Tiere, mit denen wir in vielfältiger Symbiose leben, die Landschaft, in der wir uns orientieren. All das gehört zu uns, wird von uns im gleichen Sinne benötigt wie unsere Gliedmaßen. Wenn wir nicht mehr darüber verfügen, wenn das Wasser ungenießbar ist, wenn die Erde unfruchtbar wird, wenn die Arten der Lebewesen immer mehr dezimiert werden, wenn die Landschaft verödet, werden wir physisch und psychisch krank. Das ist aber die notwendige Folge eines quantitativen Wachstums des Sozialprodukts, das mit einer kontinuierlichen Zunahme des Verbrauchs natürlicher Ressourcen und der Belastung der Umwelt mit Abfällen und Emissionen einhergeht.

Allerdings können wir aus der Natur mit unserer Erfindungsgabe mehr herausholen als die Natur uns von sich aus bietet. Aber wir müssen ihre Substanz auch als Wirtschaftsgrundlage bewahren. Erysichthon griff nicht einfach die unberührte Natur an, sondern einen Baum in einem Heiligen Hain, der der Demeter geweiht war. Demeter ist die Göttin, die den Menschen die Landwirtschaft und das Getreide gebracht hat. Diese Heiligen Haine waren im Grunde Naturschutzgebiete, die auch dem Schutz der genutzten Natur dienen, indem sich im Hain die Natur, die stets durch Übernutzung gefährdet ist, wieder erholen kann. Die alten Griechen waren offensichtlich bemüht gewesen, sich der Geschenke der Demeter dadurch würdig zu erweisen, dass man nicht alles urbar machte, was möglich war, also auch einen Wald stehen ließ in der Einsicht, dass irgendwo – um einen Ausdruck von Martin Buber zu gebrauchen – dem Nutzen des Nutzlosen Raum gegeben werden muss.

Diese Zurückhaltung hat Erysichthon in seiner Begierde nicht geübt. Er ist in den Heiligen Hain eingebrochen und hat damit Demeter beleidigt, d.h. die Aufrechterhaltung der Fruchtbarkeit der Erde gefährdet.

Demeter bestraft Erysichthon. Womit? Mit nichts anderem als einfach mit der Konsequenz, mit der Logik seines eigenen Tuns. Das ist das Raffinierte an dieser Geschichte. „Du wirst deine Gastmähler halten“, sagt Demeter zu ihm, „aber wenn du keine Grenzen einhalten willst, dann sollst du auch keine Grenzen mehr einhalten können, dann sollst du nie genug bekommen und wirst dich selbst, deine Lebens- und Wirtschaftsgrundlage zerstören.“

Warum – das ist nun die Frage – will Erysichthon nicht vom Bau des Prachtsaals Abstand nehmen, in dem er seine Gastmähler abhalten will? Warum missachtet er das Verbot der Demeter, den heiligen Baum zu fällen? Eine erste Antwort scheint nahe zu liegen: es ist der Egoismus des Erysich-

thon, des habgierigen Menschen, der für sich haben will, was eigentlich der Allgemeinheit gehört.

Aber: kann der Egoismus, kann der Eigennutz allein schon Ursprung der ökologischen Krise sein? Ein gewisser Eigennutz ist dem Menschen ja durchaus natürlich. Wenn der Eigennutz als solcher die Grundlage der ökologischen Krise wäre, dann wäre sie sozusagen ein anthropologisches Phänomen, dem Menschen als solchem eigen, und damit unausweichlich – es sei denn, der Mensch würde sich selbst übersteigen, sich selbst überwinden. Eine solche Forderung ist aber wohl eine Utopie. Sie ist in der Erzählung auch nicht angelegt. Das Verhalten Erysichthons ist nicht etwas, das zum Menschen als solchem gehört. Sein Vater Triopas und die Vorfahren des Vaters haben den Heiligen Hain ja geachtet. Im Unterschied zwischen dem Verhalten des Vaters zu dem des Sohnes kommt vielmehr zum Ausdruck, dass die Begierde Erysichthons ein historisches Phänomen ist, also etwas, was nicht dem Menschen als solchem eigen ist, sondern einem neuen Menschen, wie ihn Erysichthon repräsentiert.

Es gilt auch festzuhalten, dass der eigennützige Mensch – der homo oeconomicus –, selbst wenn er den Vorteil der anderen nicht mitbedenkt, eine Grenze seines Begehrens hat – nämlich die Grenze der eigenen Sättigung. In der ökonomischen Theorie spricht man vom Gesetz des abnehmenden Grenznutzens. Das heißt: je mehr der homo oeconomicus hat, umso unwichtiger wird ihm ein Zuwachs. Der Grenznutzen definiert sich als der Nutzen einer zusätzlichen Einheit, der zu einer bestehenden Menge hinzukommt. Er ist groß, wenn die Menge noch klein ist, wird aber immer geringer, wenn die Menge anwächst. Der satte homo oeconomicus – und wir sind ja, mindestens in der industrialisierten Welt, satt – kann daher als solcher nicht verantwortlich sein für ein unbegrenztes Wachstum des Sozialprodukts.

So hält auch der eigentliche Begründer der modernen Nationalökonomie, Léon Walras (1834–1910), der Ende des 19. Jahrhunderts die ökonomische Lehre auf der Grundlage des homo oeconomicus aufgebaut hat, ausdrücklich fest, dass zwar das Sozialprodukt mit Hilfe von Investitionen und technischem Fortschritt wachsen kann, dass aber in dem Ausmaß, als es stärker wächst als die Bevölkerung, der Grenznutzen des Sozialprodukts sinkt. Bei einer konstanten Bevölkerung nimmt in einer wachsenden Wirtschaft der Grenznutzen ab und nähert sich dem Nullwert.⁴

Wenn nun aber der absolute Sozialproduktzuwachs gerade in den Industrieländern am höchsten ist, wo das Bevölkerungswachstum am geringsten ist, dann muss es offensichtlich eine besondere Ursache dafür geben, dass sich die Tendenz zum sinkenden Grenznutzen nicht durchsetzt. Es muss Kräfte geben, die der Sättigung entgegenwirken. Für die Erklärung dieser Kräfte bieten nun die Erysichthon-Erzählungen wichtige Ansätze an. Ich gehe in drei Schritten vor.

Erster Schritt:

Eine erste Erklärung für die Unersättlichkeit findet sich in der Erzählung von Kallimachos selbst. Warum will Erysichthon den heiligen Baum schlagen? Wozu braucht er das Holz? Er will – wir wissen es – einen Festsaal bauen, um Gastmähler abzuhalten. Er braucht ihn, um viele Gäste einzuladen. Mit solchen Einladungen kann er sich auszeichnen. Er gewinnt Ansehen, Prestige und Macht. Er braucht den Festsaal für etwas, das seinen Wert dadurch hat, dass es andere nicht haben. Für solche Güter hat sich in der Ökonomie der Begriff „Positionsgüter“ eingebürgert, weil sie die höhere Position des Besitzers gegenüber den Nicht-Besitzern markieren oder sogar begründen.⁵ Man könnte auch von Geltungsgütern sprechen, also Gütern, die dem Besitzer vor allem Geltung verschaffen. Ein Streben nach solchen Gütern ist im Prinzip nicht sättigbar, weil man in dem Ausmaß als die anderen nachrücken, also auch über solche Positionsgüter verfügen, selber wieder weiter vorrücken muss. Nur die Differenz zeichnet ja aus!⁶

- 4 Wörtlich heißt es: „Der Fortschritt kann in nichts anderem bestehen als in der Minderung der Seltenheiten oder der Intensität der letzten befriedigten Bedürfnisse“ (Léon Walras, *Éléments d'économie politique pure en théorie de la richesse sociale*, 4. Auflage, Lausanne und Paris 1900, S. 49, Übersetzung des Verfassers). Unter „Seltenheit“ (rareté) oder „Intensität des letzten befriedigten Bedürfnisses“ (intensité du dernier besoin satisfait) versteht Walras den Grenznutzen.
- 5 Vgl. dazu Fred Hirsch, *Die sozialen Grenzen des Wachstums*, Reinbek 1980, S. 52ff. Mit seiner Unterscheidung zwischen Gütern mit absolutem und solchen mit relativem Wert hat J.M. Keynes die Grundlage für die Theorie der Positionsgüter geschaffen. Vgl. J. M. Keynes, „Economic Possibilities for our grandchildren“, in: ders., *Collected Writings*, Bd. 9, London-Basingstoke 1997, S. 321–332.
- 6 Schon Adam Smith spricht von dem „Hang, sich vor anderen auszuzeichnen, der den Menschen so natürlich ist“ (Adam Smith, *Theorie der ethischen Gefühle*,

Positionale Güter gewinnen große Bedeutung in einer Gesellschaft, in der die Position der Einzelnen nicht mehr durch die Tradition gegeben ist, in denen die Rangordnungen nicht mehr feststehen, sondern in denen jeder im Prinzip nach oben gelangen kann, und jeder, der oben ist, durch den Erwerb solcher positionalen Güter seine Position stets neu behaupten muss. Es scheint, dass die Entwicklung vom Verhalten des Triopas zum neuen Verhalten von Erychthon bereits diesen Übergang von einer traditionellen, festgelegten, zu einer neuen Gesellschaft darstellt, in der die gesellschaftlichen Schranken durchlässig geworden sind.

Eine solche Durchlässigkeit wird erzeugt durch den Übergang und die Ausbreitung der Geldwirtschaft, in der Waren gegen Geld getauscht werden, und der Erwerb von Geld es den Erwerbenden ermöglicht, die auf traditionellem Reichtum – vor allem auf Bodenbesitz – aufbauenden Rangordnungen in Frage zu stellen. Dieser Übergang vollzog sich allmählich seit der Einführung von Gold- und Silbermünzen im 7. Jahrhundert v. Chr., weil es erst dadurch möglich wurde, den Handel zu verallgemeinern. X-beliebige Güter konnten nun gegen Gold- und Silbermünzen, das heißt gegen Geld getauscht und dieses als Ausweis des Reichtums angehäuft werden. Geld selbst ist das Positionsgut par excellence, weil es sich beliebig anhäufen lässt, ohne zu verderben, und es überall begehrt wird.

Gleich nach der Einführung der Münzen prägte einer der sieben Weisen des Altertums, Pittakos, den Satz: „Gewinn ist unersättlich“. ⁷ Damit meinte er den Gewinn in Münzen, in Geld. Es ist daher wohl auch kein Zufall, dass in dieser Zeit, im 7. Jahrhundert v. Chr., zum ersten Mal in einem Fragment – es wird Hesiod zugeschrieben – von einem unersättlichen Erychthon die Rede ist. Dieser wurde das Vorbild der späteren Erychthon-Erzählungen.

hrsg. von W. Eckstein, Hamburg 1977, S. 312). Heinz-Dieter Kittsteiner präzisiert: „Befriedigt wird [gemäß Adam Smith] dieser Trieb aber niemals dadurch, dass er an ein Ziel kommt, sondern Befriedigung verschafft allein der Akt seiner Betätigung. Ein Trieb, der irgendwann befriedigt werden könnte, wäre an sein Ende gekommen und hörte auf zu wirken. Es ist aber das Besondere dieses gesellschaftlich fundierten Triebes, dass er maßlos ist“ (Heinz-Dieter Kittsteiner, „Ethik und Teleologie: Das Problem der ‚unsichtbaren Hand‘ bei Adam Smith“, in: Franz-Yaver Kaufmann, Hans-Günter Krüsselberg, *Markt, Staat und Solidarität bei Adam Smith*, Frankfurt a. M., New York 1984, S. 41–73, darin S. 48.

7 „Sprüche des Pittakos“, in: Wilhelm Capelle, *Die Vorsokratiker*, Stuttgart 1968, S. 66.

Die Bedeutung des Geldes hat im Laufe der Jahrhunderte – nach einem Unterbruch im Mittelalter infolge des Untergangs des Römischen Reichs – seit der Entdeckung Amerikas und der dortigen Gold- und Silbervorräte, dann noch wesentlich stärker seit der Erfindung des staatlichen Notengeldes und des darauf aufbauenden Bankensystems in ungeheurem Ausmaß zugenommen.

Zweiter Schritt:

Der Erwerb von Positionsgütern, der durch den Übergang zur Geldwirtschaft zu einem allgemeinen Bedürfnis geworden ist, und sich vor allem auch in der Anhäufung von Geldvermögen manifestiert, ist aber nicht der einzige Grund, warum das Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen, das Sättigungsgesetz, im Wachstumsprozess außer Kraft gesetzt wird.

Geld ist auch dadurch wertvoll, dass es stets ermöglicht, den Bedarfshorizont zu erweitern. Es ermöglicht die Ausweitung des Handels, mit dessen Hilfe immer neue Güter am Horizont erscheinen, die neue Bedürfnisse befriedigen – Bedürfnisse, die vielleicht schon latent vorhanden waren, aber erst durch das Auftauchen dieser neuen Güter geweckt werden. So bleibt der Hunger immer akut, auch wenn der Grenznutzen der schon vorhandenen Güter infolge Überfülle sinkt.

Diese Möglichkeit zur Erweiterung des Bedarfshorizonts von Gütern ist ebenfalls ein Bestandteil der Erychthon-Erzählung. Er findet sich allerdings nicht in der Fassung von Kallimachos, sondern in der Fassung von Ovid. Erychthon hat bei Ovid eine erwachsene Tochter. Ihr hat Poseidon, der Gott des Meeres, die Gabe der Verwandlung geschenkt. Erychthon benutzt diese Fähigkeit seiner Tochter, sie immer neu zu verkaufen. Die Tochter kommt jedoch in verwandelter Gestalt stets zum Vater zurück. Wörtlich heißt es:

„Doch als der Vater erkennt, dass der Leib seiner Tochter verwandlungsfähig geworden, verkauft er sie oft an Herren: als Stute einmal und dann als Rind, als Hirsch, als Vogel vergeben, schaffte betrügerlich sie so dem gierenden Vater die Nahrung.“⁸

8 Publius Ovidius Naso, *Metamorphosen*, S. 319.

Die Verwandlung der Tochter in verschiedene Gestalten rechtfertigte für Ovid die Aufnahme der Erysichthon-Geschichte in das Buch der „Metamorphosen“, d. h. der Verwandlungen. Schon früh wurde festgestellt, dass die Tiere, in die die Tochter sich verwandelt, symbolisch sind für den Dienstbotenlohn bzw. den Sklavenlohn, den der Vater für sie erhält.⁹ Die Tochter kommt sozusagen in der Metamorphose des Geldes, in Form des Sklavenpreises zum Vater zurück. Dieser muss so hoch sein, dass der Wert der Tochter, die ja für den Vater ein Kapital darstellt, in Höhe des Kapitalwerts zu ihm zurück kommt *plus* einem Zusatz, der vom Vater konsumiert werden kann. Der Handel mit der Tochter wird auf diese Weise sinnbildlich für den Handel schlechthin. Der Händler legt sein Kapital in Waren an, um die Waren zu einem Preis zu verkaufen, der den Kapitalwert deckt und darüber hinaus einen Gewinnanteil enthält. Während er den Gewinn verzehrt, beschafft er sich mit dem ursprünglich angelegten und wieder zurück erhaltenen Geld neue Waren, die neue Bedürfnisse befriedigen, um auch diese Waren wieder mit Gewinn zu verkaufen. Er wirft jedes Mal – um Karl Marx zu zitieren, der um provozierende Formulierungen nie verlegen ist – „beim Kauf der Ware Geld in die Zirkulation, um es ihr wieder zu entziehen durch den Verkauf dieser Ware. Er entlässt das Geld nur mit der hinterlistigen Absicht, seiner wieder habhaft zu werden.“ Genau so wie Erysichthon seine Tochter verkauft – so könnte man sagen – „in der hinterlistigen Absicht“, ihrer bzw. ihres Kapitalwerts wieder habhaft zu werden.¹⁰

Durch den Verkauf der Tochter wird es Erysichthon möglich, mehr und mehr Güter zu erwerben. Aber weil die neue Nahrung nur neue Bedürfnisse weckt und so neuen Hunger verursacht, muss er selber immer mehr eigene Waren zum Verkauf bringen, bis er schließlich Raubbau an den eigenen Ressourcen treibt und damit seine Wirtschafts- und Lebensgrundlagen und sozusagen sich selbst zerstört. So heißt es am Schluss der Erzählung Ovids – ich wiederhole:

9 In einem Kommentar einer alten französischen Ausgabe der „Metamorphosen“ aus dem 18. Jahrhundert heißt es: „Es gibt Autoren, die behaupten, dass alle diese Verwandlungen den Preis bedeuten, den diejenigen zahlten, denen die Tochter diente“ (*Métamorphoses d’Ovide, traduites en français par M. L’Abbé Banier, Zweiter Band, Paris 1757, S. 285, Übersetzung des Verfassers*).

10 Karl Marx, *Das Kapital*, Erster Band, Berlin 1972, S. 163.

„Aber, als allen Stoff die Gewalt seines Übels verzehrt und doch nur neue Nahrung der schrecklichen Krankheit gegeben, fing er mit Bissen an zu zerfleischen die eigenen Glieder, und der Unselige nährt seinen Leib, indem er ihn aufzehrt.“¹¹

Dritter Schritt:

Auch mit der Verwandlung der Tochter ist die Erysichthon-Geschichte in Bezug auf die Frage nach der Unersättlichkeit noch nicht ausgeschöpft. Es gibt eine dritte Version, die sich auf die Erzählung von Ovid bezieht, ihr aber eine ganz neue Wendung gibt. Sie stammt von Pierre de Ronsard (1524–1585), dem größten französischen Dichter der Renaissance. Im 16. Jahrhundert kam es in der Folge der Gold- und Silberimporte aus dem neu entdeckten Amerika zu einem neuen Wachstumsschub.

Ronsard wendet sich „gegen die Holzfäller im Wald von Gâtine“ – so heißt sein Gedicht. In einem Kommentar zu diesem Gedicht findet sich folgende Erklärung: „Ronsards geliebter Wald von Gâtine, der sich am linken Ufer der Loire in Richtung Tour erstreckt, wurde 1573 von seinem Eigentümer Henri de Bourbon verkauft und abgeholzt.“¹² Ronsards Gedicht ist ein Protest gegen die Abholzung. Die erste Strophe lautet:

„Wer einst als erster sich des Frevels unterfängt,
Dass er dich, hoher Wald, mit hartem Beil bedrängt,
Den soll sein eigener Stab mit scharfem Stahl aufspießen,
Und Erysichthon gleich soll er den Hunger büßen,
Der am geweihten Baum der Ceres sich vergangen,
Der danach, ungestillt in rasendem Verlangen,
Die Herden allesamt, so Rind wie Lamm, verheerte
Und sich, vor Hunger toll, am Ende selbst verzehrte.
Er soll zuerst die Pacht, soll dann sein Land verprassen.“¹³

11 Publius Ovidius Naso, *Metamorphosen*, S. 319.

12 Friedhelm Kemp, Werner von Koppenfels (Hrsg.), *Französische Dichtung*, Erster Band, München 1990, S. 525.

13 Pierre de Ronsard, „Contre les Bûcherons de la Forêt de Gâtine“, Übersetzung von Hanno Helbling, „Gegen die Holzfäller im Wald von Gâtine“, in: Friedhelm Kemp, Werner von Koppenfels, *Französische Dichtung*, Erster Band, München 1990, S. 183.

In der zweiten Strophe wird die Ursache dieses Verprassens geschildert. Der Besitzer des Waldes, der den Wald abholzen lässt, soll immer neue Darlehen aufnehmen müssen und Zins und Zinseszinsen dem Darlehensgeber schulden, und schließlich sein ganzes Hab und Gut daransetzen, um das Darlehen zurückzubezahlen:

„Er soll, auf dass der Wald gerächt sei für sein Blut,
Auf immer neuen Zins stets neu geborgtes Gut
Dem Gläubiger schuldig sein, und schließlich alle Habe
Aufbrauchen, dass er nur die Schuld beglichen habe.“¹⁴

Ronsard gießt seinen Zorn – das ist das Bemerkenswerte – nicht wie dies sonst immer üblich war, über den Darlehensgeber aus, dem Gläubiger, der Zinsen verlangt, sondern über denjenigen, der das Darlehen aufnimmt, den Schuldner. Dieser ist hier der Waldbesitzer, der Geld aufnimmt, damit er die Holzfäller bezahlen kann. Der Hunger, der den Waldbesitzer antreibt, ist der Hunger nach Gewinn, den er aus der Abholzung des Waldes zieht.

Aber aus dem Gewinn muss er auch den Zins für das Darlehen bezahlen. Diesen Zins muss er fortlaufend, Jahr für Jahr, neu bezahlen, solange er das aufgenommene Geld dem Gläubiger schuldig bleibt. Der Gewinn aber fällt, wenn der Holzschlag nicht nachhaltig betrieben wird, nur einmal an. Daher muss der Besitzer, der mit Raubbau begonnen hat, versuchen, durch immer weiteren Raubbau neuen Gewinn zu erzielen, um die sich immer wieder erneuernde Zinsschuld zu begleichen. Schließlich ist aber der Wald kahlgeschlagen. Der Besitzer muss dann sein Hab und Gut verkaufen, um die Darlehen zurückzubezahlen und vernichtet auf diese Weise seine Existenzgrundlage selbst, so wie Erysichthon seinen eigenen Leib verzehrt.

Am Schluss gibt Ronsard der Erysichthon-Geschichte eine Wendung ins Allgemeine. Es geht nicht mehr nur um seinen Wald, den Wald von Gâtine, überhaupt nicht mehr nur um den Wald, sondern um die ganze Umwelt, die Welt schlechthin. Ronsard klagt darüber, dass nur die Materie bestehen bleibt, aber alle Form verzehrt wird, in der sich die Welt manifestiert: „La matière demeure et la forme se perd.“ Vielleicht gehen aus der Materie auch wie-

14 Pierre de Ronsard, ebd., S. 183.

der neue Formen hervor. Aber dem Dichter spendet dies wenig Trost. Die Vernichtung des Waldes von Gâtine hat daher – so sagt der Kommentar – eine „apokalyptische Dimension“.¹⁵

Man kann sich nun fragen, ob diese Klage Ronsards nicht zu weit geht. Musste man nicht viele Wälder fällen, um das Land urbar machen zu können, musste und muss man nicht die Natur umformen, damit die vielfältigen Produkte geschaffen werden, die allein erst Kultur und Zivilisation ermöglichen? Ein anderer großer Dichter, Friedrich Schiller, kommt genau zu diesem Schluss. In einem Gedicht mit dem Titel „Das Eleysinische Fest“, das um 1800 geschrieben wurde, zu Beginn der industriellen Revolution, wird die Begeisterung beschrieben, mit der gerade im Dienste der Göttin Ceres/Demeter ein Wald gefällt wird:

„Alle Nymphen, Oreaden,
Die der schnellen Artemis
Folgen auf des Berges Pfaden,
Schwingend ihren Jägerspieß,
Alle kommen, alle legen
Hände an, der Jubel schallt,
Und von ihrer Äxte Schlägen
Krachend stürzt der Fichtenwald.“¹⁶

Ceres/Demeter ist diese Urbarmachung des Landes offensichtlich wohlgefällig. Von einem Erysichthon, der frevelhaft einen heiligen Baum fällt, ist hier nicht die Rede.

Was gilt nun, freut sieht Ceres/Demeter, wenn man den Wald fällt, oder ist sie zornig? Um diese Frage zu beantworten, müssen wir wieder daran denken, dass Erysichthon nicht irgendeinen Wald fällt, sondern den Heiligen Hain, der der Göttin geweiht ist. Offensichtlich geht es nicht darum, sich jedem Eingriff in die Natur zu enthalten, genau so wenig wie es darum geht, den Egoismus des homo oeconomicus als solchen zu verdammen. Nicht die Nutzung der Natur als solche ist gefährlich, auch nicht die individuelle An-

15 Ebd., S. 525.

16 Friedrich von Schiller, *Sämtliche Werke*, Erstes Bändchen, Gedichte der dritten Periode, Stuttgart und Tübingen 1822, S. 55.

eignung der Nutzung, sondern der Kahlschlag, die unbedenkliche Nutzung der Natur. Diese hat – und das ist der reale Hintergrund der Erychthon-Sage – schon im Altertum zur ersten großen Umweltkatastrophe geführt, zur Verkarstung des ganzen Mittelmeerraums. Diese wird von Plato im Dialog „Kritias“ mit den Worten beschrieben: „Wenn man den heutigen Zustand mit dem damaligen vergleicht“, so ist „gleichsam noch das Knochengerüst eines Leibes übrig, der von einer Krankheit verzehrt wurde: ringsum ist aller fette und weiche Boden weggeschwemmt worden, und nur das magere Gerippe des Landes ist übrig geblieben.“¹⁷

Heute geht es immer noch oder wieder um die Vernichtung der Wälder, besonders der Urwälder mit ihrer reichen biologischen Substanz. Diese geht mit dieser Vernichtung unwiederbringlich verloren. Wer schon miterlebt hat, wie so ein gewaltiger Urwaldriese gefällt wird, kann den Zorn der Demeter gut verstehen! Aber es geht natürlich nicht nur um die Vernichtung von Wäldern, sondern um die gesamte zunehmende Umweltbelastung und -zerstörung bei uns und in der ganzen Welt.

Die Tatsache, dass wir die Natur nutzen müssen, um zu wirtschaften, heißt eben nicht, dass sie bis zum letzten ausgenutzt werden darf, sondern vielmehr, dass man auch Grenzen der Nutzung einhalten muss.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Der Ursprung der ökologischen Krise liegt in der Unfähigkeit, notwendige Grenzen der wirtschaftlichen Nutzung der Welt zu setzen und zu beachten. Die Entgrenzung steht – wie uns die Erychthon-Erzählungen von Kallimachos, Ovid und Pierre de Ronsard verdeutlichen – im Zusammenhang mit der Ausbreitung der Geldwirtschaft und der Dynamik des Geldes. Diese wirkt der an sich natürlichen Tendenz zum abnehmenden Grenznutzen, zur Sättigung bei steigendem Sozialprodukt, entgegen. Die Unersättlichkeit wird zum maßgebenden Prinzip. Ich wiederhole nochmals die drei Schritte dieser Erklärung:

- Erychthon baut einen Prunksaal. Die traditionellen Strukturen werden durch die Ausweitung der Geldwirtschaft aufgelöst; dadurch bekommen Positionsgüter wie der Prunksaal, durch die man sich Gel-

17 Platon, *Spätdialoge 2*, übertragen von Rudolf Zufener, Zürich 1974, S. 314.

tung erwerben kann, eine entscheidende Bedeutung; das Streben nach Geltung ist unersättlich.

- Die Tochter Erysiichthons lässt sich in verwandelter Gestalt immer wieder verkaufen. Dies versinnbildlicht die Ausbreitung des Handels mit Hilfe des Geldes; der Bedarfshorizont wird ständig erweitert. Ist man von einem Gut gesättigt, erscheinen neue Güter am Horizont, die neue Begierden wecken.
- Der Besitzer des Waldes von Gâtine lässt ihn kahl schlagen. Dieser Kahlschlag symbolisiert die Folge der Interaktion von Gewinn und Zins im Wachstumsprozess: man wird vom Gewinn angelockt und vom Zins gestoßen – nämlich vom Zins für die Darlehen, die man für die Erzielung des Gewinns aufgenommen hat.

Die Unersättlichkeit muss in einer begrenzten Welt dazu führen, dass wir schließlich unsere eigenen Wirtschafts- und Lebensgrundlagen zerstören. Das ist die Schlussfolgerung der Erysiichthon-Erzählungen.

Wir sehen in der modernen Zeit die Dinge allerdings anders: wir sehen vor allem den großen Reichtum, den die moderne Wirtschaft gebracht hat. Wir freuen uns über die Umformung der Natur zu unserem Nutzen durch das Wachstum des Sozialprodukts. Warum sollten wir uns auch diese Freude verwehren?

Nur: wir sollten im Auge behalten, dass die oberste Richtlinie der Ökonomie das ökonomische Prinzip ist, nämlich der haushälterische Umgang mit knappen Gütern. Es geht um die Notwendigkeit, die Nutzung aller knappen Güter – auch der Naturgüter – so zu gestalten, dass zwar der größtmögliche Nutzen daraus gewonnen werden kann, dass aber die Grenzen der Nutzung nicht überschritten werden. Die Ökonomie muss dabei auch der erst in Zukunft fühlbaren Knappheit der Natur Rechnung tragen. Es geht also nicht um eine Maximierung, sondern um eine Optimierung der Nutzung unter Einbezug der Zukunft.

Nun würde sich eine solche Optimierung sozusagen auch unter Einbezug der Natur von selbst ergeben, wenn generell das Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen zur Geltung käme, wenn also die Bedürfnisse nach allen Gütern immer geringer würden, je mehr man bereits davon hat, je mehr

man sich der Sättigung nähert. Dann würde auch der Grenznutzen des Naturverbrauchs fallen und derjenige der Naturerhaltung steigen, je mehr die Natur für den Zuwachs des Sozialprodukts bereits verbraucht wurde, also knapp geworden ist. Auf der Grundlage der Sättigungstheorie von Leon Walras müsste man zu dieser Schlussfolgerung kommen. Allerdings müsste man auch daraus schließen: wenn das Sozialprodukt und der Naturverbrauch weiter zunimmt, so könnte es nur deswegen der Fall sein, weil der Grenznutzen des Naturverbrauchs immer noch höher liegt als der Grenznutzen der Naturerhaltung. Bei weiterer Steigerung des Sozialprodukts und des Naturverbrauchs würde aber schließlich doch eine Sättigung eintreten und die Naturerhaltung demgegenüber immer wichtiger werden. Dann würde man von sich aus ein weiteres Wachstum des Sozialprodukts gar nicht mehr oder nur insofern anstreben, als es um einen rein qualitativen Zuwachs geht.

Die Erychthon-Erzählungen sagen uns aber, dass wir uns auf diesen Grenznutzensausgleich nicht verlassen können, weil unsere Wirtschaft in der Generallinie durch die Tendenz zur Unersättlichkeit bestimmt wird. Wohl gilt für einzelne Güter das Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen, nicht aber für das Sozialprodukt als ganzes. Daher gibt es auch keinen Grenznutzensausgleich zwischen Naturnutzung und Naturerhaltung. Wollen wir unsere Lebens- und Wirtschaftsgrundlagen bewahren, müssen wir ganz bewusst und willentlich Grenzen der Naturnutzung setzen, sowohl bezüglich des Ressourcen- und Bodenverbrauchs wie bezüglich Umweltverschmutzung und neuer Risiken. Diese Grenzen müssen in die Rahmenordnung der Wirtschaft eingehen und der Tendenz zur Unersättlichkeit in der Wirtschaft entgegenwirken. Der Markt kann sich dann so gestalten, dass man nicht nur Geld verdient durch die Nutzung der Natur, sondern auch Geld bezahlen muss für die Nutzung der Natur. Je mehr man sich den Grenzen der zulässigen Nutzung nähert, umso mehr muss sich die Abnahme des Naturverbrauchs statt die Zunahme lohnen.

Die Tatsache, dass wir die Natur nutzen müssen, um zu wirtschaften, heißt eben nicht, dass sie bis zum letzten ausgenutzt werden darf, sondern vielmehr, dass man sich auch beschränken und Grenzen der Nutzung einhalten muss.

Dadurch wird die Wirkungsweise des Geldes verändert, indem es in den Dienst der Einsparung von natürlichen Ressourcen, nicht im Sinne ihrer Ausbeutung, genutzt wird. Wir müssen eine Zurückhaltung üben, die immer

dann notwendig ist, wenn man sich dem Schenkenden gegenüber dankbar erweisen will, im Bewusstsein auch, dass man ein Geschenk pflegen muss, weil man es nicht durch eigene Leistung erworben hat und daher auch nicht durch eigene Leistung selber neu schaffen kann. Die Schöpfung, die Natur, wurde uns geschenkt. wir haben sie nicht geschaffen und müssen ihr daher durch Selbstbeschränkung, durch bewusste Grenzziehungen, Sorge tragen.

Im Altertum hat Demeter die Grenzen vorgegeben – die Grenzen des Heiligen Hains. Diese Grenzen wurden überschritten. Heute muss die Wissenschaft stärker an neuen Grenzziehungen mitwirken. Aber ohne Übernahme einer Mitverantwortung jedes Einzelnen, auf der Grundlage der Einsicht in die Notwendigkeit und in die Schwierigkeit dieser Grenzziehungen ist es nicht möglich, die Grenzen zu bestimmen. Vielleicht kann der Blick auf Ery-sichthon dazu beitragen, diese Einsicht zu fördern und zu vertiefen. Wir müssen uns neu auf die Kräfte in uns besinnen, die uns im Bild der Demeter entgegengetreten.

Wolf Wagner

Geldfetischismus¹

Wenn man das Wort „Fetisch“ bei Google eingibt, werden in Bruchteilen einer Sekunde mehrere Millionen Webseiten angekündigt, in denen das Wort „Fetisch“ in irgendeinem Zusammenhang vorkommt. Schaut man sich solche Seiten an, gerät man auf den meisten in die seltsam sinnlich-unsinnliche Welt der Pornografie: Personen in Ganzkörper-Latex einschließlich Gesichtsmaske und rotem Knebelball oder Gefesselte in bizarren Stellungen oder Damen in Unterwäsche und Strapsen auf höchsthackigen Stiletto-Schuhen. Dann gibt es unendlich viele transsexuelle Inszenierungen, Angebote für gebrauchte Wäsche, für Dominas oder „Sklavinnen“, und eine Flut kaum vorstellbarer Unappetitlichkeiten mit Exkrementen und Körperflüssigkeiten. Dazwischen findet man einige Seiten über Ethnologie und Naturreligionen und einige wenige Seiten unverdrossener Marxisten. Um die soll es hier gehen. Zuvor jedoch soll die Bedeutung des Wortes „Fetischismus“ geklärt werden.

Begriffsklärung und Klärung der Relevanz des Themas

Das Große Fischer Lexikon von 1976 gibt folgende Auskunft:

„Fetisch (von lat. factitus, ‚nachgeahmt‘) der, bei Naturvölkern ein Gegenstand, der geheimnisvolle Kräfte besitzen soll und deshalb verehrt wird. Reste von Fetischismus im Glauben an Amulett und Talisman. Im psychoanalyt. Sinne ist Fetischismus eine Perversion: sexuelle Erregung durch einen (oft mit einer Beziehungsperson der Kindheit zusammenhängenden) Gegenstand.“

- 1 Die Schriftform des Vortrages weicht erheblich vom mündlichen Vortrag ab. Die Differenziertheit und Komplexität eines schriftlichen Textes würde die Aufmerksamkeit eines zum Zuhören verurteilten Publikums hoffnungslos überfordern.

Die in der Erklärung im Zentrum stehende Verdinglichung menschlicher Beziehungen ist der Bedeutungsgehalt, der Marx dazu brachte, das Wort „Fetisch“ als zentrale Kategorie in seine Analyse des Kapitalismus aufzunehmen. Es handelt sich dabei nicht – wie man leicht denken könnte – um die Art Kapitalismuskritik, wie sie in der unnachahmlichen Comic-Figur des Multimilliardärs Dagobert Duck durch Walt Disney angedeutet ist: die perverse Besessenheit mit Geld, in dem der superreiche Geizhals jeden Tag ein Vollbad nimmt, oder den Kult um seinen ersten selbst verdienten Taler, den er zum Talisman erhebt.

Bei Marx bezeichnet das Wort „Geldfetischismus“ die Verkehrung gesellschaftlicher Verhältnisse in Verhältnisse von Sachen, dass die „eigne gesellschaftliche Bewegung“ sich für alle Beteiligten in der Warengesellschaft verwandelt und „für sie die Form einer Bewegung von Sachen“ annimmt, „*unter deren Kontrolle sie stehen*, statt sie zu kontrollieren.“ (MEW 23, Das Kapital. Bd. 1, S. 89)

Das, so die These dieses Vortrags, ist die zentrale Marx'sche Kritik an Kapitalismus und Geldwirtschaft, und erst aus ihr ergibt sich das Konzept der Planwirtschaft, die das Leben so vieler Menschen unter der Herrschaft des Sozialismus bestimmt hat. Zu untersuchen, was genau Marx am Kapitalismus kritisierte, welche Alternative er ihm entgegen setzte und diese Alternative auf ihre innere Logik zu überprüfen, ist jedoch nicht nur von historischem Interesse.

Im Thüringen-Monitor von 2006 stimmten der Aussage „Der Sozialismus ist die beste aller Staatsideen“ 5% voll und ganz und 29% überwiegend zu, also 34% Zustimmung insgesamt – 3% mehr als im Jahr zuvor. Unter den über 60jährigen, die den Sozialismus und die Zeit danach selbst bewusst miterlebt haben und beide Systeme aus eigenem Erleben vergleichen können, stimmten sogar 41% zu – 7% mehr als im Jahr zuvor. Am erstaunlichsten ist jedoch, dass unter den 18- bis 24jährigen ebenfalls 41% zustimmten – 6% mehr als im Jahr zuvor. Die Jüngsten und die Ältesten waren die Gruppen mit der höchsten und wachsenden Zustimmung.

Der Thüringen-Monitor von 2005 hatte noch die Frage gestellt: „Wie zufrieden waren Sie so alles in allem mit dem Sozialismus, so wie er in der DDR bestanden hat?“ 7% Prozent kreuzten damals die Rubrik „sehr zufrieden“ an, sensationelle 54% die Rubrik „ziemlich zufrieden“.

Die hohe Zustimmung zum Sozialismus als Alternative zum Kapitalismus ist nicht nur ein Thüringer Phänomen. Bei den gesamtdeutschen Befragungen, die für das gemeinschaftliche sozialwissenschaftliche Projekt ALLBUS regelmäßig durchgeführt werden, wurde den Befragten über mehrere Jahre die Aussage zur Bewertung vorgelegt: „Der Sozialismus ist eine gute Idee, die nur schlecht ausgeführt worden ist.“ Wie die Tabelle zeigt, stieg die Zustimmung bei den Befragten in den alten Bundesländern beinahe kontinuierlich seit der Wiedervereinigung auf einen Wert über 50% an. In den neuen Bundesländern bewegt sich die Zustimmung während der ganzen Zeit bei etwa 75%.

Region	Alte Bundesländer					Neue Bundesländer				
Jahr	1991	1992	1994	1998	2000	1991	1992	1994	1998	2000
Stimme voll zu	13,2	16,3	13,6	14,1	18,8	37,6	42,6	43,8	32,1	38,1
Stimme eher zu	26,5	26,5	30,0	29,3	32,8	37,9	30,7	37,4	43,5	39,1
Summe	29,7	42,8	43,6	43,4	51,6	75,5	73,3	81,2	75,6	77,2

Tab.: Zustimmung zu der Aussage „Der Sozialismus ist eine gute Idee, die nur schlecht ausgeführt worden ist.“ nach Jahren und Herkunftsregion²

Hier geht es also nicht um die Auslegung von Texten mit einem rein akademischen und philologischen Interesse. Hier geht es um Fragen mit hoher politischer Aktualität und Brisanz, wie sich an den leidenschaftlichen, überwiegend moralisierenden und teils den Vortragenden persönlich attackierenden Diskussionsbeiträgen nach dem Vortrag gezeigt hat.

Die Fragestellung des Aufsatzes ist also: Welche nicht-ökonomische Folgen der Geldwirtschaft sieht Karl Marx in seiner Analyse des Kapitalismus, und welche Folgerungen ergeben sich daraus für die Bewertung der Marx'schen Alternative zum Kapitalismus?

2 ALLBUS Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften, Codebuch 1980–2004.

Der Zusammenhang zu den vorherigen Vorträgen

Die beiden vorher gehaltenen Vorträge haben sich ebenfalls den nicht-ökonomischen Folgen der Geldwirtschaft gewidmet. Frank Ettrich hatte die Simmel'schen nicht-ökonomischen Folgen der Geldwirtschaft vorgestellt³:

1. Individualisierung und Freiheit,
2. Zentralisierung und Ausdifferenzierung des Staates,
3. Versachlichung des Verhältnisse der Menschen zueinander in der Rechtsform des Vertrags,
4. Vergesellschaftung in der Arbeitsteilung,
5. die Erweiterung der sozialen Beziehungen im internationalen Handel und der internationalen Arbeitsteilung und schließlich
6. die Intellektualisierung der menschlichen Beziehungen durch die Rationalisierung, Berechenbarkeit einer auf das Verhältnis von Ziel und Mittel abgestellte Zweckrationalität.

Die Beschreibung aller dieser Folgen der Geldwirtschaft findet sich in anderer Form bereits bei Karl Marx. Die Darstellung der Marx'schen Analyse zeigt also, auf welcher Grundlage Simmel argumentierte, wenn man unterstellt, dass er Marx gelesen hat.

Hans Christoph Binswanger führte in seinem Vortrag mit dem Mythos von Erysichthon die auch von Marx kritisierte verzehrende Kraft des Geldes vor. Mit seinem Versprechen, sich in alles verwandeln zu können, entzieht es sich dem Gossen'schen Gesetz vom abnehmenden Nutzen jeder zusätzlichen Einheit eines Gutes. Weil Geld jedes Gut sein kann, bekommt man vom Geld nie genug.

Binswanger hat daraus ein Untergangsszenario abgeleitet, weil er unterstellte, dass das Kapital (sich verzinsende Geldsummen) nur auf Kosten der Natur wachsen könne. Das ist allerdings ein weder empirisch noch logisch zwingender Schluss. Das Sozialprodukt kann auch unter minimaler Beanspruchung der Naturgrundlagen, zum Beispiel im Dienstleistungsbereich oder in der Datenverarbeitung, wachsen.

3 Im Vortrag wurden diese den Marx'schen in Folienform gegenübergestellt.

Einordnung der hier vertretenen Marx-Interpretation

In der Folge der antiautoritären Studentenbewegung organisierte eine Gruppe von etwa zwanzig jungen Wissenschaftlern und Wissenschaftlerinnen am Fachbereich Politische Wissenschaft (Otto-Suhr-Institut) der Freien Universität in West-Berlin das Projekt „Rekonstruktion der Kritik der Politischen Ökonomie“. In ihm sollte das Projekt, das Karl Marx einst mit der „Kritik der politischen Ökonomie“ begonnen hatte, kritisch rekonstruiert und dort fortgeführt werden, wo es durch den Tod von Karl Marx abgebrochen war.

Im ersten Band des „Kapital“ und den folgenden von Engels zusammengestellten Bänden hatte sich Marx in strenger, durchaus bescheidener Wissenschaftlichkeit darum bemüht, die Bewegungsgesetze des Kapitalismus auf sehr allgemeiner und abstrakter Ebene zu ermitteln. Er ist damit leider nicht fertig geworden. Erst im letzten Kapitel des dritten Bands tauchen die Klassen und der Staat in systematischer Form auf. Davor – vor allem im ersten Band – gibt es einige historische Kapitel, in denen bereits von Klassen und Staat die Rede ist. Sie fallen aber aus dem systematischen Gang der Marx'schen Argumentation heraus und sind Beispiel dafür, wie Marx immer wieder die politischen Pferde durchgehen und er große Prophezeiungen und weltgeschichtliche Entwürfe formuliert, die durch keine wissenschaftliche Analyse gedeckt sind.

Diese pathetischen, wissenschaftlich nicht haltbaren Passagen sind jedoch ausgerechnet diejenigen, auf die sich die Arbeiterbewegung stützte. Bezeichnend ist dafür die Passage am Ende des 24. Kapitels des ersten Bandes, in der Marx zum Abschluss eines solchen historischen Kapitels ohne jede theoretische Grundlage den Untergang des Kapitalismus prophezeite. Diese Passage wurde beinahe wörtlich in die Einleitung zum Erfurter Programm der SPD übernommen, das 1891 im Kaisersaal zu Erfurt beschlossen wurde, und sie blieb bis zum Revisionismusstreit Orientierungspunkt für die deutsche Arbeiterbewegung.

Friedrich Engels war der erste, der das Marx'sche Werk für vollendet erklärte. Das systematische Problem, dass im ersten Band Wert und Preis übereinstimmen, weil dort von Durchschnittsbedingungen ausgegangen wird, während sie im dritten Band systematisch voneinander abweichen, weil es dort um die Widersprüche zwischen den unterschiedlichen Fraktionen des Kapitals geht, erklärte Engels im Vorwort zum dritten Band völlig unsystema-

tisch als das Resultat unterschiedlicher historischer Phasen des Kapitalismus. In der Folge dogmatisierte er die gemeinsamen hypothetischen Überlegungen in der „Kritik der deutschen Ideologie“ zur einzig gültigen „wissenschaftlichen Geschichtsbetrachtung“ und popularisierte sie in seiner Schrift „Der Ursprung der Familie, des Privateigentums und des Staates“. Lenin trieb diese Dogmatisierung und Heiligsprechung der fragmentarischen Marx'schen Analyse weiter voran. Stalin drohte allen, die sich seiner noch weiter dogmatisierten Marxinterpretation widersetzen, mit schlimmsten Folgen und zwang so allen die Auffassung auf, das Marx'sche Werk sei die vollendete Analyse des Kapitalismus.

Dafür gibt es in der Frühgeschichte der DDR ein klassisches Beispiel: Als Jürgen Kuczynski, das wissenschaftliche Aushängeschild der DDR, 1948 in seinem Buch über „Die Theorie der Lage der Arbeiter“ vom Stalin'schen Dogma abwich und in den kapitalistischen Ländern nur noch eine „relative Verelendung“ diagnostizierte, musste er öffentliche Selbstkritik üben und in einer Neuauflage wieder überall die „absolute Verelendung“ nachweisen. Ab da hielten sich die Geschichtsbücher der DDR an die dogmatisierte Vorlage und formulierten nur noch dort eigenständige Gedanken, wo es keine einschlägigen Aussagen der „Klassiker“ gab. Selbst das Ende der antiken Sklavenhaltergesellschaft sollte der wachsenden Produktivkraft der Arbeit geschuldet sein – wie das in der Deutschen Ideologie vermerkt ist (MEW 3, S. 23f.). Die offensichtlichen historischen Tatsachen, dass das „dunkle“ Mittelalter einen eklatanten Rückgang der Produktivkraft der Arbeit darstellte, wurden schlicht geleugnet.

Die Westberliner Gruppe sozialistischer Assistenten (Wissenschaftliche Mitarbeiter an der Universität), zu der ich damals gehörte, verstand dagegen die „Kritik der Deutschen Ideologie“ (MEW 3) als einen genialen, durch und durch hypothetischen Neuanatz, den es noch wissenschaftlich auszufüllen galt. Wir nahmen die dort formulierte methodisch-programmatische Passage ernst, während sie in der UdSSR und DDR komplett vernachlässigt wurde:

„Diese Abstraktionen (Sklavenhaltergesellschaft, Feudalgesellschaft, bürgerliche Gesellschaft, W.W.) haben für sich, getrennt von der wirklichen Geschichte, durchaus keinen Wert. Sie können nur dazu dienen, die Ordnung des geschichtlichen Materials zu erleichtern, die Reihenfolge seiner einzelnen Schichten anzudeuten.

Sie geben aber keineswegs, wie die Philosophie, ein Rezept oder Schema, wonach die geschichtlichen Epochen zurechtgestutzt werden können. Die Schwierigkeit beginnt im Gegenteil erst da, wo man sich an die Betrachtung und Ordnung des Materials, sei es einer vergangenen Epoche oder der Gegenwart, an die wirkliche Darstellung begibt.“ (MEW 3, S. 27)

Meine 1976 im Fischer-Verlag erschienene Doktorarbeit „Verelendungstheorie – die hilflose Kapitalismuskritik“ oder die 1977 im Campus-Verlag erschienene Habilitationsschrift Rudolf Wolfgang Müllers „Geld und Geist“ sind Beispiele für Arbeiten aus diesem Projekt. So ist die hier vorgetragene Argumentation das Resultat einer jahrzehntelangen kritischen Lektüre des Marx'schen Werks.

Die Bestimmung des Gebrauchswerts bei Marx

Bekanntlich beginnt das „Kapital“ mit einer Anspielung auf das 1776 erschienene Hauptwerk Adam Smiths „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“: „Der Reichtum der Gesellschaften, in welchen kapitalistische Produktionsweise herrscht, erscheint als eine ‚ungeheure Warensammlung‘.“ (MEW 23, S. 49 – Seitenverweise im weiteren Text jeweils auf MEW 23).

Danach kommt die Bestimmung des Gebrauchswerts, die in den dogmatisierten Lesarten häufig übergangen wird:

„Die Ware ist zunächst ein äußerer Gegenstand, ein Ding, das durch seine Eigenschaften menschliche Bedürfnisse irgendeiner Art befriedigt. Die Natur dieser Bedürfnisse (...) ändert nichts an der Sache. (...) Die Nützlichkeit eines Dings macht es zum Gebrauchswert.“ (S. 49f.)

Dieser Text macht deutlich, dass es für Marx keine moralischen Kriterien gibt, ob ein Ding ein Gebrauchswert ist oder nicht. Die gesamte Diskussion über manipulierte oder künstliche Bedürfnisse und auf dem Markt er-

folgreiche Waren wie „Actimel“, die angeblich „eigentlich“ keinen Gebrauchswert haben, kann sich nicht auf Marx berufen. Auch die Behauptung Jochen Hörischs in seiner Vorlesung „Die Poesie des Geldes“, dass Kunstwerke keinen Gebrauchswert und daher überflüssig seien, kann sich nicht auf Marx stützen. Für Marx kann ein Ding überhaupt nur zur Ware werden und einen Preis erzielen, wenn es Gebrauchswert ist.

Marx entwickelt danach seine berühmte Arbeitswerttheorie, wonach sich der Wert aller Waren nach der in ihnen enthaltenen „abstrakten“ Arbeit richtet. Weil sich in der Austauschbeziehung zwei Gebrauchswerte ganz unterschiedlicher Qualität gleichsetzen („x Rock = y Leinwand“), muss in dieser Beziehung ein „Gemeinsames von derselben Größe in zwei verschiedenen Dingen“ existieren (S. 51).

„Als Gebrauchswerte sind die Waren vor allem verschiedener Qualität, als Tauschwert können sie nur verschiedener Quantität sein, enthalten also kein Atom Gebrauchswert. Sieht man nun vom Gebrauchswert der Warenkörper ab, so bleibt ihnen nur noch eine Eigenschaft, die von Arbeitsprodukten.“ (S. 52)

Exkurs zur Arbeitswerttheorie

Die Arbeitswerttheorie, die Marx hier so scheinbar logisch zwingend herleitet, hat schwerwiegende Konsequenzen für das Schicksal der Marx'schen Theorie. Aus ihr ergibt sich der so genannte Grundwiderspruch zwischen Lohnarbeit und Kapital. Denn nach der Arbeitswerttheorie ist aller Wert und damit auch der Mehrwert, den sich der Kapitalist aneignet, geronnene Arbeit der Arbeiter. Aus der ökonomischen Analyse wird dadurch eine moralische Verurteilung der Kapitalisten.

Weil laut Marx aller Wert aus der Arbeit stammt, folgt daraus auch der „tendenzielle Fall der Durchschnittsprofitrate“. Mit dem Fortschritt der Produktivität wächst der Anteil des konstanten Kapitals, der Maschinerie, die notwendig ist, um die gleiche Menge Mehrwert hervorzubringen. Daraus leitet sich dann logisch zwingend der globale tendenzielle Fall der Durchschnittsprofitrate ab. Dieser diente dann der Komintern für ihre Unter-

gangsprophezeiungen und vorschnellen Einstufungen des quicklebendigen Kapitalismus in Stadien seines Untergangs wie nach den Leitfossilien längst vergangener Epochen.

Doch die Arbeitswerttheorie ergibt sich nicht logisch zwingend aus der Austauschgleichung, wie Marx das behauptet. Die Gebrauchswerte, die sich in der Gleichung $x \text{ Ware A} = y \text{ Ware B}$ gleich setzen, haben nicht nur die in ihnen enthaltene Arbeit gemeinsam. Sie haben auch gemeinsam, dass sie Gebrauchswerte sind, Bedürfnisse irgendeiner Art befriedigen, wenn auch auf sehr unterschiedliche Weise. Dennoch kann man sich auf die gemeinsame Gebrauchswerteigenschaft beziehen und in der Austauschrelation ausdrücken, wie viele Einheiten der einen Ware einem die andere wert ist. Damit setzt man Prioritäten und erstellt eine Prioritätenreihung. Das Geld liefert dafür im Preis lediglich einen Maßstab.

Es bedarf also gar nicht der Annahme einer allen Waren gemeinsamen Werts substanz, um die Preise zu erklären. Nach der Grenznutzentheorie vergleichen die Menschen den Nutzen jeder zusätzlichen Einheit der Güter und setzen sie einander in gleichen Preisen gleich.

Ohne Arbeitswerttheorie wäre der Gewinn auch ohne Ausbeutung der Ware Arbeitskraft möglich. Eine besonders gute Qualität des Produktes würde einen höheren Preis und damit höheren Gewinn begründen, auch bei gleicher in ihm enthaltener Arbeitsmenge.

Ohne Arbeitswerttheorie ist weder die Theorie vom „Grundwiderspruch zwischen Kapital und Arbeit“ und die daraus abgeleitete Verelendungstheorie noch der „tendenzielle Fall der Durchschnittprofitrate“ notwendig. Sie sind beide keine logisch zwingenden Bestandteile der Marx'schen Analyse des Kapitalismus. Ohne sie stößt man zur eigentlichen, wissenschaftlich begründeten, weil logisch zwingenden Marx'schen Kapitalismuskritik vor.

Die nicht-ökonomischen Folgen des Geldes – Folge 1:

Die Verselbständigung des Gelds (des Tauscherts) gegen den Gebrauchswert

Geld hat alleine den Gebrauchswert, sich in jeden gewünschten Gebrauchswert verwandeln zu können. Das dauerhafte und bewährte Vertrauen in dieses Versprechen erzeugt die Gültigkeit des Geldes. Die Staatsmacht kann dabei behilflich sein, sie ist jedoch weder eine historische noch eine logische Voraussetzung.

Daraus entsteht die erste nichtökonomische Folge des Geldes, die für Marx eine wesentliche Kritik an der kapitalistischen Warenproduktion ausmacht, die mit der von Binswanger vorgetragenen Kritik übereinstimmt. Die Argumentation geht so:

„Qualitativ (..) ist das Geld schrankenlos, (..) weil in jede Ware unmittelbar umsetzbar. Aber zugleich ist jede wirkliche Geldsumme quantitativ beschränkt. (...) Dieser Widerspruch zwischen der quantitativen Schranke und der qualitativen Schrankenlosigkeit des Geldes treibt den Schatzbildner stets zurück zur Sisyphusarbeit der Akkumulation. (...) Der Schatzbildner opfert daher dem Goldfetisch seine Fleischeslust.“ (S. 147)

Der Gebrauchswert und die konkrete Befriedigung der Bedürfnisse treten immer mehr in den Hintergrund. Das Geld und seine rastlose Vermehrung wird zum eigentlichen Ziel der Produktion. Der Sinn aller Gesellschaften, die Befriedigung der Bedürfnisse und die Reproduktion in der nächsten Zeitperiode, treten in den Hintergrund zugunsten einer sinnentleerten Geldvermehrung.

Erst auf diesem Hintergrund wird ein anderer griechischer Mythos verständlich, nämlich der vom König Midas. Der hatte durch eine List den Lehrer des Dionysos, des Gottes des Weins und der Lebenslust, gefangen genommen. Für die Freilassung seines Lehrers gewährte Dionysos dem König Midas, der damals schon der reichste Mensch der Welt war, einen Wunsch. König Midas wünschte sich in der endlosen Gier des Schatzbildners, dass alles, was er berührte, zu Gold würde. Damit opferte er in der Tat seine Fleischeslust dem Goldfetisch. Erst zu spät merkte er, dass sich auch alles, was er essen oder trinken wollte, in Gold verwandelte.

Im antiken Griechenland stand dieser Mythos für die Verrücktheit der ganzen Menschheit, die vor lauter Gier nach Geld das gute Leben verrät. Das ist die erste nichtökonomische Folge der Geldwirtschaft, die Marx als Geldfetischismus kritisiert.

*Die nicht-ökonomischen Folgen des Geldes – Folge 2:
Die Menschen verlieren die Kontrolle*

Die Verwandlung des Geldfetischs in den Kapitalfetisch setzt bei Marx die Herleitung des Kapitalbegriffs voraus. Der Unterschied zwischen Geld und Kapital ist bei Marx, dass das Geld in die Zirkulation geworfen wird, um einen Gebrauchswert zu erwerben. „Die Zirkulation des Geldes als Kapital ist dagegen Selbstzweck, denn die Verwertung des Werts existiert nur innerhalb dieser stets erneuerten Bewegung.“ (S. 167) „... während der Schatzbildner nur der verrückte Kapitalist, ist der Kapitalist der rationelle Schatzbildner.“ (S. 168)

Als Kapital ist der Gebrauchswert nur noch die zwar unverzichtbare allgemeine Bedingung, dass ein Ding zur Ware werden kann. Der einzelne, tatsächliche Gebrauchswert ist vollständig gleichgültig für die Selbstvermehrung des Kapitals. Genügt er nicht den Wachstumsanforderungen des Kapitals, muss er bei Strafe des Untergangs sofort aufgegeben werden. Hier hat der Mensch, auch als Kapitalist, alle Kontrolle verloren. Wenn er sich nicht an die ökonomischen Erfordernisse hält, hat er als Kapitalist ausgedient. Er ist bloße „Charaktermaske“, mit Bewusstsein ausgestattetes Kapital, Vollzieher der Handlungsgesetze des Kapitals selbst. Den Menschen ist die Kontrolle entglitten.

Diese verselbständigte Gewalt des Kapitals ist schon vor Marx Gegenstand der Philosophie und Literatur. Sie wird von Shakespeare bis Goethe beklagt. Die demgegenüber von Marx immer wieder betonte amoralische Qualität des verselbständigten Geldes drückte Heinrich Heine in einer Glosse „In der Münze“ besonders treffend aus:

„Junger Taler! welche Schicksale erwarten dich! wie viel Gutes und wie viel Böses wirst du stiften! wie wirst du das Laster beschützen und die Tugend flicken, wie wirst du geliebt und dann wieder verflucht werden!“ (Das liebe Geld, Stuttgart, S. 71)

Paul Arnheim, Musils Mann ohne Eigenschaften, drückte viel später diese zweite nicht-ökonomische Folge der Geldwirtschaft aus, wenn Musil ihn sagen lässt: Das Geld „ist vergeistigte Gewalt, eine geschmeidige, hochentwickelte und schöpferische Spezialform der Gewalt ...“ (Robert Musil, Der Mann ohne Eigenschaften, S. 508).

*Die nicht-ökonomischen Folgen des Geldes – Folge 3:
Das Geld als Grundlage der abstrakten Gleichheit*

Marx sah in der Wertgleichung $x \text{ Ware A} = y \text{ Ware B}$ oder $x \text{ Ware A} = x \text{ Geld}$ alle wesentlichen Elemente der kapitalistischen Gesellschaft:

„Das Geheimnis des Wertausdrucks (..) kann nur entziffert werden, sobald der Begriff der menschlichen Gleichheit bereits die Festigkeit eines Volksvorurteils besitzt. Das ist aber erst möglich in einer Gesellschaft, worin die Warenform die allgemeine Form des Arbeitsprodukts (...) ist.“ (S. 74)

In der „Kritik der Deutschen Ideologie“ (MEW 3) haben Marx und Engels das methodische Programm entwickelt, das Denken der Menschen aus ihren konkreten alltäglichen Handlungen herzuleiten und zu begründen. Hier im ersten Band des „Kapital“ führte Marx dieses Programm aus: Die täglich wiederholte, sich in der Geldwirtschaft ausbreitende und sich in der kapitalistischen Gesellschaftsform verallgemeinernde Aktion, die unterschiedlichsten Gebrauchswerte im Wertausdruck einander gleich zu setzen, ist die Grundlage der im Prinzip aller sinnlichen Anschauung widersprechenden Vorstellung der Gleichheit.

Wie wenig zuverlässig diese Vorstellung in der noch nicht vollständig durchgesetzten Geldwirtschaft ist, zeigt sich an dem philosophischen Begründer der Menschenrechte und damit der Gleichheit, Immanuel Kant. In seiner Schrift von 1792 „Über den Gemeinspruch: Das mag in der Theorie richtig sein, taugt aber nicht für die Praxis“, in der er erstmals die Menschenrechte aus der reinen Logik herleitet, argumentiert Kant zuerst sehr einleuchtend und logisch zwingend: Jedes Recht hat die Freiheit zur logischen Voraussetzung, denn Recht kann nur dann gelten, wenn man auch dagegen verstoßen kann. Und verstoßen kann man nur, wenn man die Freiheit dazu hat.

Gleichzeitig bedingt die Vorstellung des Rechts auch die Gleichheit aller vor diesem Recht, denn sonst wäre es kein Recht. Kant führt dann das Paradox der Gleichheit aus:

„Diese durchgängige Gleichheit der Menschen in einem Staat, als Untertanen desselben, besteht aber ganz wohl mit der größten Ungleichheit, der Menge, und den Graden ihres Besitztums, es sei an körperlicher oder Geistesüberlegenheit über andere, oder an Glücksgütern außer ihnen und an Rechten überhaupt.“

Es ist eine schwer zu fassende Gleichheit, eine Abstraktion, die sich im Warentausch gegen Geld erst herstellt. Kant selbst kann sie nur mit den Begrenzungen seiner eigenen Lebenswelt begreifen. Für ihn sind daher Frauen und Kinder ausgenommen. Dennoch ist diese Schrift die erste logische Begründung der abstrakten Gleichheit aller Menschen.

Es ist das besondere Verdienst von Marx, dass er anders als die meisten selbsternannten „Marxisten“ von heute neben der Kapitalismuskritik auch den zivilisatorischen Fortschritt formulieren kann, der sich aus der Entwicklung des Kapitalismus ergibt.

*Die nicht-ökonomischen Folgen des Geldes – Folge 4:
Das Geld als Grundlage der abstrakten Logik*

Die stetig wiederholte Handlung aller Menschen in der Geldwirtschaft, ganz unterschiedliche Waren im Preis und damit im Geld einander gleichzusetzen, produziert nach der Marx'schen Analyse ein neues Denken, sogar eine neue Form der Religiosität. Der platte Heldenspruch von der „Religion als Opium fürs Volk“ trägt nicht bei der wissenschaftlichen Analyse, wie Marx sie in den ersten Kapiteln des „Kapital“ vorträgt. Hier schreibt er: „Für eine Gesellschaft von Warenproduzenten (...) ist das Christentum mit seinem Kultus des abstrakten Menschen, (...) die entsprechende Religionsform.“ (S. 93) Die Denkweisen, so Marx, müssen aus den täglichen Aktionen der Menschen sowohl historisch wie logisch hergeleitet werden. Das hat Rudolf Wolfgang Müller in seiner Habilitationsschrift in dem Projekt „Rekonstruktion der Kritik der Politischen Ökonomie“ exemplarisch vorgeführt: „Geld und Geist – Zur Entstehungsgeschichte von Identitätsbewußtsein und Rationalität seit

der Antike“ (Frankfurt, New York, 1977). Die Analyse zeigt an vielen Beispielen, wie die Abstraktion von der sinnlich-konkreten Einzelaussage und Einzelerfahrung erst mit der Entwicklung der Geldgesellschaft möglich wird, in der die Menschen diese Abstraktion in der täglich wiederholten Gleichsetzung völlig unterschiedlicher Waren im Austausch praktizieren.

*Die nicht-ökonomischen Folgen des Geldes – Folge 5:
Das Geld als Grundlage der allgemeinen Freiheit*

Auch bei der Freiheit und Unabhängigkeit als Folge der Geldwirtschaft sieht Marx bei aller Kritik am Kapitalismus den zivilisatorischen Fortschritt gegenüber vorangegangenen Gesellschaftsformen:

„Versetzen wir uns (...) in das finstere europäische Mittelalter. Statt des unabhängigen Mannes finden wir hier jedermann abhängig – Leibeigene und Grundherren, Vasallen und Lehensgeber, Laien und Pfaffen.“ (S. 91)

In der kapitalistischen Gesellschaft gilt in seiner Sicht dagegen:

„Die Sphäre der Zirkulation oder des Warenaustausches (..) ist Freiheit, Gleichheit, Eigentum und Bentham (ein Philosoph des Glücks, W.W.). Freiheit! Denn Käufer und Verkäufer einer Ware (...) sind nur durch ihren freien Willen bestimmt. Sie kontrahieren als freie, rechtlich ebenbürtige Personen.“ (S. 189f.)

Hier kommt am deutlichsten die Marx'sche Geschichtsinterpretation eines kontinuierlichen „Fortschritts“ zum Ausdruck, nach der bei aller Kritik am Kapitalismus die mit ihm verbundene bürgerliche Gesellschaft den bisherigen Höhepunkt an Freiheit und Unabhängigkeit erreicht habe.

- 4 Es ist eine besondere Ironie der Geschichte, dass ausgerechnet der opportunistische Walter Ulbricht mit dem „Neuen ökonomischen System der Planung und Leitung (NÖSPEL)“ einer kybernetischen Selbststeuerung von Subsystemen als wirkliche Alternative zur zentralen Planung das Wort redete und darüber stürzte.

Goethe, der klassische Repräsentant dieser bürgerlichen Gesellschaft, formulierte diese auf Markt und Geld beruhende Individualität in einem selten ironischen Text:

„Das ist also mein lustiges Glaubensbekenntnis: seine Geschäfte verrichtet, Geld geschafft, sich mit den Seinigen lustig gemacht und um die übrige Welt sich nicht mehr bekümmert, als insofern man sie nutzen kann.“ (Johann Wolfgang Goethe, Mein lustiges Glaubensbekenntnis, in: Heine, Das liebe Geld.)

Die Marx'sche Alternative zum Geldfetischismus

In der „Kritik des Gothaer Programms“ („Randglossen zum Programm der deutschen Arbeiterpartei“, MEW 19, S. 13ff) formulierte Marx am deutlichsten seine Kritik am Kapitalismus und eine mögliche Alternative dazu. Der lapidare Text wurde zum Bauplan des sozialistischen Blocks. Millionen Menschen wurden einem gigantischen Experiment unterworfen, zu dem es nicht viel mehr Anleitung gab als diesen Text. Da Marx nicht zuletzt von Lenin in „Staat und Revolution“ – im Wesentlichen ein Textreferat der „Kritik des Gothaer Programms“ – zum Vollender der Theorie des Sozialismus und Kommunismus erklärt worden war, traute sich auch kaum jemand, dazu eine Alternative zu entwickeln.⁴

In der „Kritik des Gothaer Programms“ macht Marx deutlich, dass selbst mit der Arbeitswerttheorie die Arbeiter in einem sozialistischen Land keinen sehr viel größeren Anteil am Gesamtprodukt zu erwarten haben als in der kapitalistischen Produktion. Die Marx'sche Kapitalismuskritik ist vor allem eine Philosophische. Arbeitsteilung und Geldwirtschaft führen in seiner Sicht zu einer Entfremdung des Menschen von seinem eigenen Produkt. Es entgleitet seiner Herrschaft und Kontrolle und gewinnt stattdessen die Kontrolle über ihn. Das Ziel des Kommunismus ist bei Marx die Überwindung des Geldfetischs durch die Abschaffung der Arbeitsteilung. So schreibt Marx in der „Kritik des Gothaer Programms“ die berühmten Worte:

„In einer höheren Phase der kommunistischen Gesellschaft, nachdem die knechtende Unterordnung der Individuen unter die Teilung der Arbeit, damit auch der Gegensatz geistiger und körperlicher Arbeit verschwunden ist; nachdem die Arbeit nicht nur Mittel zum Leben, sondern selbst das erste Lebensbedürfnis geworden; nachdem mit der allseitigen Entwicklung der Individuen auch ihre Produktivkräfte gewachsen und alle Springquellen des genossenschaftlichen Reichtums voller fließen – erst dann kann der enge bürgerliche Rechtshorizont ganz überschritten werden und die Gesellschaft auf ihre Fahne schreiben: Jeder nach seinen Fähigkeiten, jedem nach seinen Bedürfnissen!“ (MEW 19, S. 22)

Im „Kapital“ sind die Formulierungen weniger utopisch. Dort geht es ihm um die Wiederherstellung der unmittelbaren gebrauchswertorientierten Produktion der freien Produzenten, der „frei vergesellschaftete Menschen unter deren bewußter planmäßiger Kontrolle.“ (MEW 23, S. 94)

Daraus wird deutlich, dass an die Stelle des Geldes der Plan treten sollte. Damit sollte die Kontrolle des Geldes ausgehebelt und durch die bewusste Kontrolle der Menschen und damit der an den Bedürfnissen der Menschen orientierten Produktion ersetzt werden.

Die Folgen der Abschaffung der Geldwirtschaft

Mit der Ersetzung des Geldes als Verteilungsmechanismus durch den Plan gehen aber auch die nichtökonomischen Folgen der Geldwirtschaft verloren. Das Geld gibt seinem Besitzer die Freiheit, unter allen Gebrauchswerten frei auszuwählen. Der Plan hat die Bedürfnisse schon eingeplant und kann nur noch eine beschränkte Freiheit in der Auswahl der Produkte zulassen. Auch die sonstigen Freiheiten waren notwendigerweise in das Prokrustesbett des Planes gezwungen, soweit ihre Wahrnehmung mit der Inanspruchnahme gesellschaftlicher Ressourcen verbunden war.

Mit der Ersetzung der Geldfunktion durch den Plan verliert sich auch die Gleichheit des Besitzers einer Einheit Geld mit dem Besitzer einer gleichen Einheit Geld. An ihre Stelle treten politische Verteilungs- und Zuord-

nungskriterien. Das ist der richtige Kern in dem Kalauer über den Unterschied zwischen Kapitalismus und Kommunismus. Der Kapitalismus sei bestimmt durch Einnahmen und Ausgaben. Der Kommunismus dagegen von Eingaben und Ausnahmen. Mit der Gleichheit vor dem Geld verschwindet auch die Gleichheit vor dem Gesetz. Politische Rationalität, der Plan, oder politische Willkür – je nach Standpunkt – treten an ihre Stelle.

Schließlich zwang der Ersatz des Geldes durch den Plan zu einer radikalen Reduktion der Komplexität von Gesellschaften, weil sonst der Plan nicht mehr beherrschbar war. Dies bedeutete eine zusätzliche, weitere Reduktion von Freiheiten auch jenseits der Ökonomie, auch ohne die zur Machterhaltung eingesetzte Repression.

Fazit

Was Marx nicht bedacht hatte, war eigentlich ganz logisch: Die nichtökonomischen Errungenschaften der Geldgesellschaft, Freiheit der Entscheidung, wofür das Geld einzusetzen war, und Gleichheit vor dem Geld, waren an die Existenz der Geldgesellschaft gebunden und würden mit ihrem Verschwinden ebenfalls verschwinden. Der zivilisatorische Fortschritt der bürgerlichen Gesellschaft war an die Geldgesellschaft gebunden. Das hat das gigantische Experiment des Sozialismus im 20. Jahrhundert bewiesen.

Die Marx'sche Kritik am Kapitalismus, dass in ihm die Menschen die bewusste Kontrolle über ihre gesellschaftliche Produktion und Aktion verlieren und sich die wesentlichen Verhältnisse ohne ihre Kontrolle und hinter ihrem Rücken herstellen, war korrekt und traf als nichtökonomische Kritik ins Zentrum der Gesellschaftsordnung. Gab diese sich doch als historischen Höhepunkt der Rationalität aus.

Doch es ist wie in dem Dialog „Politikos – Der Staatsmann“ von Plato. Dort wird ebenfalls abstrakt erörtert, was denn die beste Regierungsform wäre. Das Ergebnis ist eindeutig die Diktatur des Philosophen, des weisesten Menschen. Seine Herrschaft wäre selbst der Herrschaft des Gesetzes vorzuziehen. Denn der Philosoph könnte auch noch die berechnete Ausnahme vor dem Gesetz erkennen.

Die Diskutanten stoßen jedoch auf das Problem, wie denn der Philosoph zu erkennen sei. Bei Herden sei der Hirte leicht von den Tieren zu unterscheiden. Doch bei Menschen sei der Philosoph nicht zweifelsfrei für alle identifizierbar. Darum sei die zweitbeste Regierungsform vorzuziehen: Die Demokratie, in der der Philosoph auf Zeit gewählt wird.

Ganz analog formulierte Marx eine präzise Kritik am Kapitalismus und eine ideale Alternative. Doch die Alternative steckte voller logischer Fehler und erwies sich historisch als Katastrophe, die hinter allen Errungenschaften der bürgerlichen Gesellschaft zurückfiel. So bleibt der Kapitalismus – wie die Demokratie – die zweitbeste, aber einzig praktikable Organisationsform der menschlichen Gesellschaft. Kombiniert mit Demokratie hat sich der Kapitalismus als die überlegene Gesellschaftsform erwiesen. Das ist nicht zuletzt auf die nicht-ökonomischen Folgen des Geldes zurückzuführen.

Kritik des liberalen Finanzmarkt-Kapitalismus*

1. Zwei operative Logiken

Zu Beginn des Jahres 1720 stand der Aktienkurs der britischen South-See Company bei circa 120 Pfund, Mitte des Jahres bei fast 950 Pfund und gegen Ende des Jahres fiel er wieder auf 120 Pfund. Seit diesem legendären South-See Bubble hat es an den Aktienmärkten immer wieder spekulative Blasen gegeben, auf die regelmäßig ein Crash und der Katzenjammer folgten. Es wäre unsinnig zu behaupten, dass Aktienmärkte nur ein Spielcasino sind. Aber Aktienkurse werden auch durch Spekulation angetrieben. Und diese spekulativen Bewegungen (Volatilität) kann man durch Gesetze nicht regulieren. Dies gilt umso mehr, als sich viele Transaktionen auf globalen Finanzmärkten abspielen und sich deshalb einer nationalen Regulierung ohnehin weitgehend entziehen.

Die Fragestellung dieses Beitrags lautet daher nicht, ob globale Finanzmärkte überhaupt reguliert werden können. Er beschränkt sich vielmehr auf die Frage, ob beziehungsweise in welchem Umfang die Realökonomie gegen den direkten Einfluss der Finanzmärkte abgeschirmt werden kann, genauer, ob es möglich ist, die Realökonomie durch gesetzliche Regulierungen gegen reine Finanzmarkt-Transaktionen abzusichern. „Realökonomie“ und „Finanzmärkte“ bezeichnen dabei nicht zwei konkrete „Orte“ innerhalb einer Volkswirtschaft, sondern zwei verschiedene operative Logiken, die durch die folgende Tabelle in schematischer Weise beschrieben werden:

* Zuerst abgedruckt in Beck, Kurt/Heil, Hubertus (Hg.), Soziale Demokratie im 21. Jahrhundert. Lesebuch zur Programmdebatte der SPD, Berlin (Vorwärts) 2007. Dieser Text lag dem Vortrag, gehalten am 28. November 2006 im Rathausfestsaal Erfurt, zugrunde.

	Realökonomie	Finanzmärkte
Zeithorizont	Langfristig	Kurzfristig
„Wert“schöpfung	Produktion von Waren und Dienstleistungen	Spekulation/Arbitrage
Anreize	Langfristige Überlebensfähigkeit des Unternehmens	Maximierung der Rendite
Reduzierung des Risikos	durch Produktdiversifizierung (intern)	durch Portfolio-Bildung (viele Unternehmen)
Verantwortung	Implizite Verträge, Vertrauen	„Hit and run“ (Opportunismus)
Optionen	Keine Exit-Option (sunk costs)	Exit (Golden Wall Street rule), Liquidität

Am Beispiel einer Bank lässt sich zeigen, wie die operativen Logiken der Realökonomie und der Finanzmärkte aufeinandertreffen: Eine Bank ist auf der einen Seite ein Unternehmen, das Entscheidungen treffen muss, die seine langfristige Überlebensfähigkeit sichern. Die Bank ist auf die Motivation und das Vertrauen der Belegschaft angewiesen, und sie wird versuchen, opportunistisches Verhalten gegenüber der Belegschaft zu vermeiden (implizite Verträge). Investitionen in das Bankgeschäft können kurzfristig nicht rückgängig gemacht werden, sondern binden das Management und die Belegschaft langfristig (keine Exit-Option).

Gleichzeitig ist die Bank aber auch ein Akteur auf den Finanzmärkten, der durch kurzfristige Operationen versucht, spekulative Gewinne zu maximieren. Als Investment-Bank beteiligt sie sich an feindlichen Übernahmen, die die Überlebensfähigkeit anderer Unternehmen bedrohen. Als Investment-Fonds ist sie Eigentümerin vieler anderer Unternehmen, und wird in diesen Unternehmen versuchen, den shareholder value durch opportunistisches Verhalten zu maximieren.

In der Terminologie der Tabelle lautet die eingangs aufgeworfene Frage daher: Wie können wir verhindern, dass die operativen Prinzipien der Finanzmärkte (rechte Spalte) immer mehr zu den operativen Prinzipien der Realökonomie (linke Spalte) werden? Auf Finanzmärkten muss man spekulieren können. Spekulation ist ein zentraler Mechanismus der Preisfindung für Wertpapiere. Wenn man allerdings mit ganzen Unternehmen und deren Belegschaften spekuliert, hat dies häufig den Ruin des Unternehmens zur Folge (feindliche Übernahmen, private equity).

2. Finanzmarkt-Kapitalismus

Ein Regime, in dem die operative Logik der Finanzmärkte immer stärker auch die Realökonomie bestimmt – in dem also auch Produktions- und Dienstleistungsunternehmen sich immer stärker am Prinzip kurzfristiger (spekulativer) Gewinnmaximierung orientieren – wird im folgenden als Finanzmarkt-Kapitalismus bezeichnet. Einige seiner Merkmale sollen kurz beschrieben werden:

- Seit den 1970er Jahren beobachten wir – vor allem bei den großen US-Aktiengesellschaften – eine Re-Konzentration des Eigentums. Die „neuen“ Eigentümer sind die Investment-/Pensions-/Hedgefonds, die bis zu zehn Prozent des Aktienkapitals an einem Unternehmen halten. Die Fonds bilden eine relativ kleine Gruppe von Eigentümern, und sie können einen direkten Einfluss auf das Management und die unternehmerischen Entscheidungen ausüben.
- In den USA halten die 20 größten Fonds inzwischen 40 Prozent am Aktienkapital der 1000 größten Unternehmen. Auf einer Hauptversammlung haben sie damit fast immer eine Stimmenmehrheit. Die Fonds zwingen die Manager der großen Unternehmen, die Prinzipien des shareholder value zu beachten. Dazu gehört, eine möglichst hohe Dividende auszuschütten und/oder für möglichst hohe Kurssteigerungen zu sorgen.
- Diese „neuen“ Eigentümer konkurrieren zugleich um eine immer höhere Rendite. Denn je höher die Rendite ist, die Investment-Fonds für ihre Kunden erwirtschaften, umso größer werden die Summen, über die sie verfügen und mit denen sie sich kurzfristig in große Aktiengesellschaften einkaufen können. Die Konkurrenz, der die Fonds-Manager auf den Finanzmärkten ausgesetzt sind, treibt diese dazu, immer höhere Renditeforderungen an die Unternehmen zu stellen, und wird so auf die Unternehmen übertragen.

Folgendes Beispiel kann die Situation verdeutlichen: Als Eigentümerin des DWS-Fonds ist die Deutsche Bank ein treibender Akteur im Konkurrenzkampf. Als Aktiengesellschaft, die sich zu 69 Prozent im Besitz von Fondsgesellschaften befindet, ist die Deutsche Bank selbst „Opfer“ dieser Konkurrenz. Sie wird gezwungen, die Eigenkapitalrendite auf 25 Prozent zu erhöhen – auch wenn dies mit der Entlassung von 6500 Mitarbeitern bezahlt werden muss.

Ein wichtiger Mechanismus, der die spekulative Logik der Finanzmärkte auf die Unternehmen überträgt, ist der der feindlichen Übernahme: Wenn der Aktienkurs eines Unternehmens stark sinkt und nicht mehr dem „tatsächlichen“ Wert des Unternehmens entspricht, versuchen Finanzmarkt-Spekulanten, den Aktionären ein Angebot zu machen, das erheblich über dem aktuellen Aktienkurs liegt. Investment- und Pensionsfonds, die Eigentümer dieses Unternehmens sind, können kurzfristig die Performance ihres Portfolios steigern, wenn sie der feindlichen Übernahme zustimmen und ihre Aktien verkaufen. Nach einer feindlichen Übernahme wird das Top-Management des betreffenden Unternehmens in der Regel entlassen. Manager haben also ein starkes Interesse daran, derartige Übernahmen zu verhindern. Da der beste Schutz gegen eine feindliche Übernahme in einem hohen Aktienkurs besteht, sind die Manager geradezu gezwungen, den Kurs hochzuhalten und damit, der operativen Logik der Finanzmärkte zu folgen.

Ein weiterer Mechanismus, der die operative Logik der Finanzmärkte auf die Realwirtschaft überträgt, ist der der Aktienoptionen: Wenn es den Managern einer Aktiengesellschaft gelingt, den Aktienkurs bis zu einer vorher definierten Höhe zu treiben, können sie ihr persönliches Einkommen erheblich steigern. Damit wird die kurzfristige Orientierung an spekulativen Steigerungen der Aktienkurse zum dominanten Motiv der Manager. Diese folgen damit nicht mehr der operativen Logik der Realökonomie, die auf die langfristige Überlebensfähigkeit orientiert ist, sondern der operativen Logik der Finanzmärkte, die kurzfristige Spekulationsgewinne realisieren will.

3. Politische Regulierung

Politik kann Spekulation auf Finanzmärkten nicht verbieten. (Das hat schon die katholische Kirche im späten Mittelalter vergeblich versucht.) Aber sie sollte die Mechanismen regulieren, die die operative Logik der Finanzmärkte auf die Realökonomie übertragen. Schon weil Aktien-Optionen in fast allen Betrugs- und Korruptionsfällen, in die Aktiengesellschaften in Deutschland oder in den USA verwickelt waren, eine zentrale Bedeutung zukam, lautet ein Vorschlag, solche Optionen für das Top-Management gesetzlich zu verbieten.

Auch bei den feindlichen Übernahmen könnte eine politische Regulierung ansetzen. Diese haben in den USA in den 1980er Jahren eine wichtige Rolle gespielt und sind daraufhin in vielen Einzelstaaten durch eine relativ weitgehende staatliche Gesetzgebung eingeschränkt worden. Die Übernahme-Richtlinie der Europäischen Union, die festlegt, welche Abwehrmaßnahmen eine Aktiengesellschaft gegen eine feindliche Übernahme ergreifen darf, folgt dieser Tendenz. Es bleibt aber abzuwarten, wie sich diese Richtlinie in der Praxis bewährt und ob sie novelliert werden muss.

4. Das neoliberale Kontroll-Paradigma

Im Gegensatz zu der hier postulierten Notwendigkeit der politischen Regulierung geht das neoliberale Paradigma davon aus, dass Unternehmen nur durch Finanzmärkte effizient kontrolliert werden können. Feindliche Übernahmen, Aktienoptionen und der Einfluss von Investment- und Pensionsfonds gelten dabei als wichtige Kontroll-Instrumente, deren Funktion darin liegt, die Eigentümer vor dem Opportunismus der Manager zu schützen. Aus der Sicht neoliberaler Ökonomen sollen Unternehmen daher nicht gegen den Einfluss der Finanzmärkte abgeschirmt, sondern diesem Einfluss gerade unterworfen werden. Die operative Logik der Finanzmärkte ist für neoliberale Ökonomen ein Disziplinierungsinstrument, das die Effizienz der Volkswirtschaft steigert.

Eine solche Argumentation übersieht jedoch, dass dieses Kontroll-Paradigma in den 1970er Jahren in den USA ausgearbeitet – und auf die spezifische Situation und die spezifischen Probleme der US-Wirtschaft zugeschnitten wurde. Im Vergleich zu Deutschland und anderen EU-Staaten sind die US-Unternehmen wegen des großen Binnenmarktes immer noch weniger exportorientiert. Die amerikanischen Großunternehmen waren zudem weit aus stärker auf fordistische Massenproduktion ausgerichtet als es je in Deutschland der Fall war, und sie wurden in höherem Maße von einer zentralisierten Manager-Bürokratie beherrscht. Das für diese spezifische Konstellation entwickelte neoliberale Kontroll-Paradigma auf andere Volkswirtschaften, auf andere Typen von Ökonomien zu übertragen, wäre daher wenig sinnvoll. Für eine exportorientierte, der Weltmarkt-Konkurrenz ausgesetzte „Wissens“-Ökonomie, wie sie sich in Deutschland – übrigens bereits vor dem Ersten Weltkrieg – herausgebildet hat, ist es jedenfalls ganz sicher nicht geeignet.

Literaturhinweis:

Paul Windolf (Hg.), Finanzmarkt-Kapitalismus. Wiesbaden 2005, insbesondere S. 8–57.

Christoph Deutschmann

Geld, Kapital und Religion. Zur religiösen Natur des Kapitalismus*

1.) Fragestellung

In meinem Vortrag soll es um die Rolle des Geldes in unserer Gesellschaft gehen. Die Meinungen, die es dazu außerhalb der Wissenschaft einerseits, in der Wissenschaft andererseits gibt, könnten unterschiedlicher kaum sein. Außerwissenschaftlich sind sich viele Menschen darin einig, dass Geld die Welt regiert und kaum etwas unser Leben faktisch stärker bestimmt als der Zwang zum Gelderwerb, beziehungsweise – bei denen, die es haben – die Möglichkeiten, die der Besitz von Geldvermögen bietet. Diese Erfahrung findet, nicht erst heute, ihr Echo auch in der schönen Literatur, für die die schicksalhafte Macht des Geldes immer ein zentrales Thema gewesen ist. „O komm, du Heiligum! Du Gott in der Schatulle! Ein König ohne dich wär eine große Nulle. Hab Dank, Ihr Dietriche! Ihr seid der Trost der Welt. Durch Euch erlang ich ihn, den großen Dietrich, Geld“ – das lässt Goethe in seiner Burleske „Die Mitschuldigen“ den hochverschuldeten Spieler Sölle ausrufen, als er nachts in das Zimmer des Geliebten seiner Frau einbricht (Hörisch 1996, S. 63/64). Die Beispiele ließen sich nahezu beliebig vermehren, von Flaubert, Balzac, Musil bis (heute) Martin Walser.

Ganz anders die herrschenden Meinungen in der Wissenschaft. Geld, so heißt es in nationalökonomischen Lehrbüchern, sei zwar etwas ungemein Nützlich und Unentbehrlich, aber im Kern doch Harmlos. In erster Linie ist es ein Tauschmittel, das den Gütertausch ermöglicht, der auf rein bilateraler Basis nicht zustande kommen könnte. Es ist ein bloßes Symbol, das keinen inneren, sondern nur einen von seiner Kaufkraft abgeleiteten Wert hat. Natürlich erfüllt das Geld seine Funktion als Tauschmittel nicht immer

* Vortrag gehalten am 5. Dezember 2006 im Rathausfestsaal Erfurt.

gleich gut, es kann Inflationen oder auch Deflationen geben. Aber wenn es zu solchen Störungen kommt, dann ist das auf eine falsche Währungsverfassung, oder eine falsche Geld- und Finanzpolitik zurückzuführen, nicht auf das Geld selbst. Jede Kritik oder gar Dämonisierung des Geldes ist unangebracht. Zu ähnlichen Folgerungen führt die heute in der Soziologie vorherrschende Auffassung des Geldes als wirtschaftliches „Kommunikationsmedium“, die im Kern ja nichts anderes als eine soziologische Reformulierung des ökonomischen Tauschmitteltheorems darstellt.

Diese wissenschaftlich-nüchterne Sicht wirkt vertrauenerweckend und seriös, ist es aber bei genauerem Hinsehen nicht. Ich möchte zeigen, dass die scheinbar so vernünftigen ökonomischen und soziologischen Geldinterpretationen einseitig und falsch sind. Geld spielt in unserer Gesellschaft – und zwar auf eine uns vielfach gar nicht bewusste Weise – eine Rolle, die weit über die eines neutralen Tauschmittels hinausgeht, und zwar so weit darüber hinausgeht, dass es gute Argumente dafür gibt, von einem Religionsersatz zu sprechen. Es ist also etwas dran an den populären Verdächtigungen des Geldes. Nur sollte man mit diesen Verdächtigungen nicht populistisch umgehen, sondern sie schrittweise auf dem Wege des rationalen Arguments überprüfen. Dazu will ich einen Beitrag leisten. Mein Ziel ist nicht etwa eine Fundamentalkritik des Geldes; ich habe nicht etwa vor, für die Abschaffung des Geldes zu plädieren. Geld ist eine Erfindung mit einer mindestens fünf- bis sechstausendjährigen Geschichte; schon im alten China, in Ägypten und Mesopotamien war es in Gebrauch. Es ist eine Einrichtung, die aus unserer Zivilisation schlechterdings nicht wegzudenken ist. Es geht vielmehr um die Klärung der ganz spezifischen Funktionen, die das Geld in unserer heutigen Gesellschaft erfüllt. Diese Funktionen sind keineswegs naturgegeben, sondern sind historisch bedingt und veränderbar.

Ich werde also schrittweise vorgehen und wende mich zunächst der in den Wirtschaftswissenschaften dominanten These von der grundsätzlichen „Neutralität“ des Geldes zu. Mein Argument wird sein, dass diese These falsch ist und dass das Geld im Gegenteil gerade heute, im Zeitalter des scheinbar innerlich „wertlosen“ Zentralbankgeldes, einen inneren Wert höchster Potenz birgt (dabei werde ich unter anderem auf die klassische Analyse von Georg Simmel zurückgreifen). Ich werde dann im zweiten Schritt auf die historische Entwicklung jener inneren Werthaltigkeit des Geldes eingehen und zeigen, dass sie keineswegs etwas geschichtlich Universales, sondern viel-

mehr etwas sehr Spezifisches ist. Sie ist hervorgegangen aus jenen von Karl Polanyi (1978) als „Große Transformation“ bezeichneten gesellschaftlichen Umwälzungen vor rund 200 Jahren, die zur Entstehung des modernen Kapitalismus geführt haben. Ein zentraler Aspekt dieser Transformation war die Entstehung eines freien Arbeitsmarktes und mit ihm die Schaffung eines direkten Nexus zwischen Geld und der persönlich freien menschlichen Arbeitskraft. Damit wurde ein nie gekanntes Potential an diesseitigen Möglichkeiten des Menschen erschlossen, und das bedeutete umgekehrt auch eine ungeheure Aufwertung des Geldes als Mittel zur Kontrolle dieses Potentials. Geld hat sich in Kapital verwandelt; durch die Koppelung mit dem Arbeitsvermögen ist es zu Geldvermögen geworden, das in der Tat einen quasi numinosen Charakter gewonnen hat. Nicht umsonst hat der Frankfurter Philosoph Walter Benjamin vom Kapitalismus als einer „Religion“ gesprochen. Zugleich hat die Entdeckung der kreativen Potentiale der menschlichen Arbeitskraft durch den modernen Kapitalismus im 19. Jahrhundert die damals sich entwickelnde Kritik des Christentums erst möglich gemacht. Diese von Hegel über Feuerbach, Marx bis hin zu Nietzsche reichende Kritik enthüllt den christlichen Schöpfergott als eine Projektionsfigur des Menschen als des „eigentlichen“, aber sich selbst noch nicht bewussten Schöpfers. Sie hat indessen, wie wir heute wissen, nicht jene emanzipierenden Wirkungen gehabt, die ihre Protagonisten sich versprochen haben. Das Ergebnis war vielmehr die Konstruktion neuer philosophischer, politischer, soziologischer, biologischer Ersatzreligionen in immer schnellerer Folge. Aber während die Entzauberung der meisten dieser Ersatzreligionen heute ein weitgehend abgeschlossenes Kapitel zu sein scheint, ist gerade die mächtigste dieser Ersatzreligionen, nämlich das als Kapital zum Selbstzweck gewordene Geld heute der Kritik vielleicht weiter entzogen denn je. Das ist die These, die ich vertreten und zur Diskussion stellen möchte.

2.) Kritik der wirtschaftswissenschaftlichen Sichtweise

Was ist an der scheinbar so „vernünftigen“ wirtschaftswissenschaftlichen Sichtweise falsch? Grundlegend für diese Sichtweise ist, wie gesagt, die These der Neutralität des Geldes. Sie meint, dass Geld – eine „richtige“ Geldpolitik und Währungsverfassung immer vorausgesetzt – den Markt so funktionieren lässt, als ob Güter direkt gegen Güter getauscht würden. Aber das Modell einer geldlos gedachten Wirtschaft, das hier als Referenz dient, ist eine am grünen Tisch entwickelte Spekulation, die sich der empirischen Überprüfung entzieht. Wie eine geldlose Tauschwirtschaft wirklich funktionieren würde, können wir nicht wissen. Eine solche Wirtschaft gibt es nicht und hat es nie gegeben. An wirklichen Märkten werden nicht Güter getauscht, sondern immer nur Waren gegen Geld gekauft oder verkauft. Wenn die Wirtschaftssubjekte auf dem Markt etwas anbieten, dann möchten sie Geld und nicht etwa andere Güter. Geld aber ist nicht bloß ein „Stellvertreter“ für bestimmte Güter, sondern ein allgemeiner Eigentumstitel, der seinem Besitzer das Recht gibt, beliebige Leistungen beliebiger anderer Marktteilnehmer zu einem selbst gewählten Zeitpunkt in Anspruch zu nehmen – immer in einem quantitativ genau definierten Umfang. Der Kauf und Verkauf von Waren gegen Geld kann offensichtlich nicht mit einem einfachen Äquivalententausch gleichgesetzt werden.

Aber – so lautet der jetzt zu erwartende Einwand – Geld, jedenfalls unser heutiges Geld ist ja doch innerlich wertlos. Was soll man damit anderes damit anfangen, als Güter zu kaufen? Wer von der alltäglichen Erfahrung ausgeht, wird schon hier Fragen stellen müssen. Es ist ja keineswegs immer so, dass die Konsumenten, wenn sie Geld haben, damit gradewegs in den Laden gehen und das Gewünschte kaufen. Im Gegenteil, sie warten ab, schauen sich alles erst einmal an, gehen in Einkaufsmeilen flanieren, lassen die ganze Fülle dessen, was man erwerben könnte, auf sich wirken. Sie greifen eben nicht gleich zu, und gerade in dieser Spannung: zugreifen zu können, aber es nicht unmittelbar zu tun, scheint für viele Menschen ein nicht geringer Reiz zu liegen. Geld, das man zur freien Verfügung hat, weckt Träume und Phantasien, ihm wohnt eine eigentümliche Magie inne, gerade solange man es nicht ausgibt. Werbung und Medien bemühen sich nach Kräften darum, diese Phantasien zu stimulieren und in eine gewisse Richtung zu steuern. Auch die Kaufentscheidung selbst wird sehr häufig von solchen Phantasien und Emotionen

gelenkt; der britische Konsumsoziologe Colin Campbell (1987) spricht von einer Haltung des „imaginativen Hedonismus“: Die Menschen nutzen das Geld nicht nur, um vorher feststehende Bedürfnisse zu befriedigen, sondern sie gehen Imaginationen, Wünschen, Sehnsüchten, Emotionen nach, die durch das Geld erst geweckt werden. Und weil das, was man mit Geld realiter erwerben kann, oft hinter diesen Wünschen zurückbleibt, kommt es dann zur Enttäuschung und mit ihr wiederum zum Aufbau neuer Illusionen. Sehnsucht – Kauf – Desillusionierung – neue Sehnsucht: Das ist der Zyklus, nach dem sich der moderne, geldgesteuerte Konsum entwickelt (Stihler 1998, S. 200).

Zu den Wahlfreiheiten, die das Geld bietet, gehört darüber hinaus, dass man es überhaupt nicht ausgeben muss. Man kann es auch sparen, und das nennt man: „Vermögen bilden“. Nun heißt Sparen natürlich nicht, Geld einfach unter dem Kopfkissen zu verstecken. Man bringt es zur Bank, und die verleiht es an andere, die es dann ihrerseits ausgeben. Aber die anderen müssen das Geld an den Kreditgeber zurückzahlen, und nicht einfach zurückzahlen, sondern sie müssen ihm zusätzlich eine Entschädigung dafür leisten, den Zins. Wofür ist der Zins eine Entschädigung? Ich kann auf die vielen in der Literatur kursierenden Zinstheorien nicht näher eingehen. Die heute sehr einflussreiche Eigentumstheorie des Zinses erklärt den Zins als Entschädigung für die Bereitschaft des Kreditgebers, die Dispositionsfreiheit über sein Eigentum temporär aufzugeben (Heinsohn/Steiger 1996, Spahn 2001). Es ist wichtig, diese These sorgfältig Revue passieren zu lassen: Geld ist keineswegs nur dann etwas wert, wenn ich es ausgabe, sondern auch dann und gerade dann, wenn ich es nicht ausgabe, also „liquide“ bleibe. Es ist also nicht neutral, sondern hat sehr wohl einen Eigenwert, und zwar völlig unabhängig davon, ob es sich um Metallgeld oder um das heute übliche reine Nominalgeld handelt. Dieser Eigenwert liegt in der Sicherheit und Dispositionsfreiheit, die Geld seinem Eigentümer vermittelt, und dieser Eigenwert wird wiederum durch Geld, nämlich den Zins gemessen.

Mit der These vom inneren Wert des Geldes ist gesagt, dass Geld ein Potential in sich birgt, das etwas anderes und mehr ist als bloße „Kaufkraft“. Dieser Befund bedarf weiterer Vertiefung. Aber dabei kann uns der auf die Allokation von Gütern fixierte Blick der Ökonomie nicht weiterhelfen, denn aus dieser Sicht ist die Vorstellung von einem inneren Wert des Geldes ex definitione unnachvollziehbar. Ein Wechsel zu einer anderen, nämlich sozio-

logischen Perspektive scheint mir an dieser Stelle unabdingbar. Was Geld für die Menschen und die Gesellschaft bedeutet, wird man nämlich nur dann ermessen können, wenn man nicht nur die mit dem Tauschmitteltheorem umschriebenen Mittlerfunktionen des Geldes in den Beziehungen zwischen Menschen und Gütern betrachtet, sondern auch die Funktionen des Geldes im Rahmen der sozialen (Mensch-Mensch) Beziehungen. Ein klassischer Beitrag zu diesem Thema ist Georg Simmels vor gut hundert Jahren erschienene „Philosophie des Geldes“. Es ist Simmels Analyse, die den Blick für das Ausmaß und die ganze Komplexität der durch das ökonomische Denken ausgeblendeten gesellschaftlichen Vermittlungsleistungen des Geldes öffnet. Die Kaufkraft des Geldes ist, wie er (1989, S. 276f.) zeigt, nur die Embryonalform eines in ihm angelegten viel größeren Potentials. Geld stiftet nämlich „individuelle Freiheit“ – nicht Freiheit des einsamen Siedlers im Walde, sondern Freiheit des Individuums inmitten der Gesellschaft. Dank des Geldes können die Menschen sich gerade in einer Gesellschaft, die sie in einer unvorstellbaren Weise voneinander abhängig gemacht hat, individuell frei bewegen. Diese Freiheit erstreckt sich auf alle Seiten der menschlichen Existenz: auf die Welt der Sachen ebenso wie auf die soziale Welt, auf die Zeit wie den Raum. Das ist näher zu erläutern.

- Als erstes ist die sachliche Freiheit zu nennen. Je mehr Geld ich habe, desto freier kann ich wählen, was ich am Markt erwerbe. Der Unterschied zwischen dem Reichen und dem Armen besteht eben nicht nur darin, wie oft gesagt wird, dass dieser eine größere „Menge“ an Gütern kaufen kann als jener. Das Entscheidende ist vielmehr die Differenz im Grad der Wahlfreiheit. Der Warenkorb des Armen ist zum größten Teil durch Lebensnotwendigkeiten festgelegt, und von allem muss er das Billigste nehmen. Der Reiche dagegen kann nicht nur einen sehr viel größeren Kreis von Bedürfnissen über die reinen Lebensnotwendigkeiten hinaus geltend machen, sondern auch über die Weise ihrer Befriedigung autonom disponieren.
- Als zweites ist die soziale Freiheit zu nennen, d. h., ich kann frei entscheiden, bei wem ich kaufe. Wir wechseln damit von der Ebene der Dinge zu der der sozialen Beziehungen. Vom Geld hängt nicht nur ab, worauf zugegriffen wird, sondern auch: wer zugreifen darf, nämlich

der/diejenige, der/die zahlt. Als Zahlungsmittel wird Geld zum Träger sozialer Macht. Der Tausch Ware gegen Geld ist eben nicht bloß ein harmloser Äquivalententausch; ihm wohnt eine latente Asymmetrie inne, die der Volksmund mit der Devise umschreibt: „Der Kunde ist König“. Mit dem Geld verfügt der Käufer nicht nur über das Äquivalent des zu erwerbenden Gutes, sondern über einen Zusatzvorteil („Superadditum“ nach Simmel): Er kann – im Regelfall, denn die meisten Märkte sind ja Käufer-, nicht Verkäufermärkte – wählen und woanders hingehen; man muss ihn hofieren, damit er sein Geld hier und nicht woanders lässt. Der Käufer repräsentiert die Gesellschaft gegenüber dem Verkäufer, denn mit dem Geld gibt er nicht nur ein Äquivalent für das erworbene Gut, sondern erkennt auch die gesellschaftliche Gültigkeit der vom Verkäufer erbrachten Leistung an. Das ist es, was ihm gesellschaftliche Macht verleiht, nicht bloß „Kaufkraft“. Indem Geld es dem Einzelnen ermöglicht, seine Ansprüche an die Leistungen anderer gleichsam in der Tasche mit sich herumzutragen, befreit es ihn/sie aus persönlichen Bindungen und wird so zur Grundlage der sozialen Freiheit: Ich gewinne die Freiheit, mitten in der Gesellschaft meine persönlichsten Wünsche auszuleben, muss aber zugleich auch für die damit immer verknüpften Schulden individuell aufkommen, wobei das eine oder das andere natürlich je nach persönlicher Ausstattung mit Geld und Vermögen ganz unterschiedlich zum Tragen kommt. Das Geld hebt zwar die Abhängigkeit der Individuen voneinander nicht auf, im Gegenteil, es steigert sie in nie dagewesener Weise. Aber es gibt dieser Abhängigkeit eine anonyme, sachliche Form und ermöglicht genau dadurch die Freiheit des Einzelnen mitten in der Gesellschaft. Die vielzitierte ‚Individualisierung‘ von Männern und Frauen wäre ohne Geld schlechterdings nicht denkbar.

- Als Drittes ist die Freiheit in der Zeit zu nennen: Ich kann frei wählen, wann ich kaufe. Zeit ist Geld und Geld ist gespeicherte Zeit. Geldvermögen versetzt seinen Eigentümer in die Lage, über die Zeit zu verfügen. Ich kann gleichsam meine Zeit nach Belieben schneller oder langsamer ablaufen lassen: Durch Aufnahme eines Kredits kann ich Optionen, die ich sonst erst später hätte, schon jetzt wahrnehmen, umgekehrt kann ich jetzt verfügbare Optionen durch Sparen für die

Zukunft offenhalten (die Funktion des Geldes als „Wertspeicher“). Mit der Kontrolle über die Zeit wächst, wie Simmel ausführte, die Lebensenergie der Individuen, ihr Bedürfnis, Chancen wahrzunehmen und die ganze Buntheit und Fülle des Lebens auszukosten. Das Geld steigert das „Tempo“ des sozialen Lebens und setzt die Individuen unter einen permanenten „Zeitdruck“ (Simmel 1989, S. 696f.).

- Viertens die räumliche Freiheit: Ich kann frei wählen, wo ich kaufe. Geld erschließt auch den Raum. Es erweitert die räumliche Reichweite sozialer Handlungsketten und macht seinen Eigentümer von lokalen Ressourcen unabhängig. Die ganze Welt öffnet sich ihm als Feld seiner Operationen. So wird „das Entfernteste näher, um den Preis, die Distanz zum Näheren zu erweitern.“ (Simmel 1989, S. 663).

Geld ist nicht nur ein ökonomisches Tauschmittel, sondern verkörpert ein viel umfassenderes gesellschaftliches Machtpotential, das alle Weltbezüge der menschlichen Existenz umschließt, die Sachdimension ebenso wie die Sozial-, Zeit-, und Raumdimension. Es ist, wie die Alltagssprache sagt, „Vermögen“, also „Können schlechthin“ (Simmel 1989, S. 276). Ein Mittel, das so vieles vermittelt, kann nicht so harmlos sein, wie die ökonomische Theorie unterstellt. Weil es ein allgemeines Mittel ist, ist es unvermeidlich mehr als ein Mittel, sondern setzt sich selbst an die Stelle des Vermittelten. Er wird zum Endzweck, dem alles Handeln nolens volens zustrebt und gewinnt damit eine „substantielle“ Bedeutung. Was immer wir mittels des Geldes tun oder erwerben, gewinnt eine implizite oder explizite Bewertung im Hinblick auf seine Rekonvertierbarkeit in Geld. Weil es die Einheit der Mannigfaltigkeit der Welt bildet, gerät Geld unwillkürlich in eine Nähe zur Religion; Simmel spielt hier absichtsvoll auf das Verständnis von Gott als der „coincidentia oppositorum“ bei Nikolaus v. Kues an, er zitiert Hans Sachs mit seinem Satz vom Geld als dem irdischen Gott (1989, S. 305, 307).

Wir halten fest: Was Geldvermögen seinem Eigentümer bietet, ist nicht nur die Option auf dieses oder jenes Gut, sondern eine Option höherer Ordnung, eine Option auf Optionen. Geld wird deshalb um seiner selbst willen begehrt, obwohl es längst keinen durch Metall gedeckten „inneren“ Wert mehr hat. Es kommt nicht nur darauf an, was ich mit meinem Geld wirklich tue oder erwerbe, es kommt vor allem darauf an, was ich tun *könnte*. In die-

ser Aura nicht genutzter Möglichkeiten, die das Geldvermögen wie einen „Astral Leib“ (Simmel) umgeben, liegt sein Eigenwert. Geldvermögen ist Träger einer diesseitigen Utopie, einer Verheißung, wie sie stärker nicht sein könnte: Wenn ich nur genug Geld habe, kann ich alles, was die Menschheit kann; ich kann alle Güter der Welt und noch dazu Schönheit, Gesundheit, Bildung kaufen, eines Tages sogar vielleicht persönliche Unsterblichkeit, wie uns die Biotechnologie-Propheten versprechen. Geld versetzt alle aktuellen Weltbezüge des Individuums in eine „als-ob“-Perspektive: Alles könnte anders sein, die Frage ist nur, mit welchen Kosten und potentiellen Gewinnen.

3.) Die „große Transformation“

Warum sind die mit dem Geldvermögen verknüpften Eigentumsrechte gerade in der heutigen Gesellschaft so begehrt? Dass die Menschen Geld nicht nur als Mittel zum Erwerb von Gütern, sondern um seiner selbst willen begehren, dass sie geradezu eine „Gier“ danach entwickeln können, die sie manchmal zu den schlimmsten Verbrechen treibt, ist natürlich kein neues Phänomen. Die „aura sacri fames“, die Gier nach dem verfluchten Gold, ist so alt wie die Geschichte der Menschheit, sagt Max Weber, und sie wurde, wie er betont, in vergangenen Epochen oft in einer noch weit skrupelloseren Weise verfolgt als im heutigen Kapitalismus. Aber die Geldwirtschaft einschließlich ihrer Auswüchse war in vormodernen Gesellschaften das Metier einer relativ kleinen Elite, d. h. der Kirche, des Adels, der auf den Fernhandel spezialisierten Kaufleute und Bankiers. Die große Mehrheit der ländlichen, teils sogar der städtischen Bevölkerung lebte noch weit in das 19. Jahrhundert hinein auch in Europa unter subsistenzwirtschaftlichen Verhältnissen, die durch die Geldwirtschaft nur am Rande berührt waren. Was man zum Leben brauchte, konnte man zum großen Teil noch selbst im eigenen Haushalt und der eigenen Landwirtschaft herstellen; nur die Überschüsse wurden auf den Märkten verkauft. In einer solchen Gesellschaft spielte das Geld trotz aller Eskapaden der Eliten letztlich doch nur eine nachgeordnete Rolle.

Das Geld kann erst dann Macht über die ganze Gesellschaft gewinnen, wenn auch die Subsistenzquellen der breiten Masse der Bevölkerung durch den Geldnexus erfasst werden. Einen entscheidenden historischen Wende-

punkt in dieser Hinsicht stellten die mit dem Stichworten „Bauernbefreiung“ und „Gewerbefreiheit“ umschriebenen Reformen des späten 18. und 19. Jahrhunderts dar, die in einem europäischen Land nach dem anderen – und später dann auch in anderen Teilen der Welt – die bäuerliche und städtische Bevölkerung aus persönlichen und zünftigen Abhängigkeiten lösten und auf den freien Arbeitsmarkt als Subsistenzquelle verwiesen. Der Sozialanthropologe Karl Polanyi spricht in diesem Zusammenhang mit Recht von der „Great Transformation“, der großen Umwälzung, für die es bis dahin keinerlei historische Parallele gegeben hatte. Damit wird nicht etwa behauptet, dass die Entstehung des modernen Kapitalismus allein auf die Kommerzialisierung der menschlichen Arbeitskraft zurückgeführt werden kann. Viele andere Faktoren – von der Entwicklung der modernen Naturwissenschaften und Technologie, der Entwicklung des Fernhandels bis hin zum Aufstieg des Bürgertums – spielten natürlich ebenfalls eine wichtige Rolle. Aber für die Entwicklung des industriellen Kapitalismus ist die Verfügbarkeit freier Lohnarbeit (nicht Sklavenarbeit) eine notwendige Bedingung. Ich lasse jetzt die historischen Details der Entwicklung der modernen Arbeitsmärkte beiseite und konzentriere mich allein auf die Frage: Was bedeutet es für die Gesellschaft, wenn man mit Geld nicht nur fertige Güter, sondern freie, persönlich unabhängige und daher auch „interessierte“ Arbeitskräfte kaufen kann?

Die Folge ist *zum ersten*, dass die große Mehrheit der Bevölkerung nun bei der Sicherung ihrer Subsistenz einer marktwirtschaftlichen/erwerbswirtschaftlichen Logik unterworfen wird. Ob sie es will oder nicht, muss sie sich dieser Logik anpassen; das bedeutet einen entscheidenden Schritt in der Unterwerfung der Gesellschaft unter den Geldnexus. Die Gesellschaft teilt sich auf in eine Minderheit, die über Geldvermögen verfügt und eine vermögenslose Mehrheit, die durch Lohnarbeit ihre Existenz sichern und die mit dem Geldvermögen verknüpften Ansprüche einlösen muss. Trotz ihres heteronomen Charakters bedeutet Lohnarbeit etwas anderes als Fronarbeit oder Sklavenarbeit, obwohl der Übergang zwischen beiden Formen sich historisch nur schrittweise vollzog. Im Gegensatz zum Sklaven und zum Leibeigenen ist der Lohnarbeiter persönlich frei und selbst in den Geldnexus einbezogen. Er wird nicht länger nur durch einen Herrn kommandiert, sondern muss in seinem ureigenen Interesse seine Marktchancen nutzen. Weil er persönlich interessiert ist, ist der Lohnarbeiter auch in ganz anderem Ausmaß produktiv und kreativ als der Leibeigene.

Die Folge ist *zum zweiten*, dass durch die Kommerzialisierung der menschlichen Arbeitskraft ein Horizont unerhörter neuer produktiver Möglichkeiten eröffnet wird. Die Institution der Lohnarbeit bedeutet ja, dass man mit Geld nicht mehr nur fertige Güter und Dienstleistungen kaufen kann, sondern alles durch den Einsatz freier menschlicher Arbeitskraft überhaupt nur *Herstellbare*. Zwar konnte man schon im 18. Jahrhundert auf den Märkten der europäischen Metropolen wie London und Paris eine beeindruckend Fülle von Spezialitäten und Luxuswaren erwerben. Aber der Kaufmann und der Verleger hatten noch kaum einen direkten Zugriff auf die Produktion; sie konnten nur das im Rahmen der traditionellen handwerklichen oder bäuerlichen Produktionssysteme Hergestellte vermarkten. Mit der Möglichkeit, Lohnarbeiter direkt einzustellen und ihren Einsatz in Unternehmen zu organisieren, eröffnet sich ein Raum gänzlich neuer, unermesslicher Chancen – und natürlich auch deren Gegenstück: Ungewissheiten. Während das Güterangebot auf vorkapitalistischen Märkten trotz aller möglichen Vielfalt und Differenzierung immer eine gegebene, bestimmbare Größe ist, lässt sich das durch den kapitalistischen Einsatz menschlicher Arbeitskraft Herstellbare durch keine Konvention, Planung oder Theorie erschöpfend definieren.

Was ist „Arbeit“? Es hat viele Versuche zur Bestimmung des menschlichen Arbeitsvermögens gegeben, aber diese Versuche haben sich als ähnlich fruchtlos erwiesen wie die Bemühungen, das menschliche Leben zu definieren. Arbeit ist natürlich nicht nur körperliche, sondern auch geistige und soziale Arbeit, nicht nur die Arbeit von Männern, sondern auch die von Frauen, nicht nur zivile Arbeit, sondern auch die Arbeit des Soldaten – die Reihe der Arbeitsbegriffe könnte endlos fortgesetzt werden. Arbeit ist zwar nicht das ganze Leben, aber doch ein entscheidender Teil unseres bewussten Lebens. Sie ist – ich formuliere das hier nur als These und erspare mir hier eine detaillierte Aufzählung der von Hegel und Marx bis zum modernen amerikanischen Pragmatismus reichenden philosophischen Kronzeugen für diese Auffassung – kreative gesellschaftliche Tätigkeit, durch die die Menschen ihre geschichtliche Wirklichkeit hervorbringen. Diese Wirklichkeit enthält immer wieder neue Elemente, die sich nicht unter eine allgemeine Formel bringen lassen. Es wird nie eine „Theorie“ der menschlichen Kreativität geben können, denn dazu müssten wir ja klüger sein nicht nur als alle früheren und gegenwärtigen, sondern auch als alle künftigen Erfinder.

Was bedeutet es, wenn das menschliche Arbeitsvermögen als diejenige Kraft, die unsere menschliche, geschichtliche Wirklichkeit erst hervorbringt, unter die Kontrolle des Geldes gerät? Die Folge ist eine beispiellose Mobilisierung von Produktivität und Kreativität. Die Herstellung des direkten Nexus von Geld und Arbeitskraft öffnet die Tür für einen nicht abreißenden Strom technischer, organisatorischer, institutioneller Innovationen, für immer neue industrielle „Revolutionen“. Der Kapitalismus ist die revolutionäre Produktionsweise par excellence. Ein kapitalistisches Wirtschaftssystem, das auf dem Einsatz freier Lohnarbeit beruht, funktioniert in einer gänzlich anderen Weise als eine Marktwirtschaft, in der nur fertige Güter getauscht werden. Die zweite ist statisch, das erste dynamisch; die zweite folgt einem immanenten Gleichgewicht, das erste wird durch das Problem der Unsicherheit beherrscht.

Die Folge der großen Transformation ist *zum dritten*, dass mit der Mobilisierung der kreativen Kräfte der menschlichen Arbeitskraft das Geld selbst in unerhörter Weise aufgewertet wird: Es verwandelt sich in Kapital, in sich selbst verwertenden Wert; wie Gott wird es zum höchsten Zweck für sich selbst. Indem es den Einsatz menschlicher Arbeitskraft kontrolliert, wird Geld zum Schlüssel nicht nur der Aneignung einer gegebenen und definierbaren Gütermenge, sondern der Produktion alles durch menschliche Kreativität nur Herstellbaren, d.h. von Reichtum schlechthin. Sein Gegenüber ist keine fixe Größe mehr, sondern eine offene. Aus der Inkongruenz zwischen dem quantitativ stets fixierten Geld und der Unendlichkeit dessen, was Geld einlösen soll, entsteht eine sich selbst perpetuierende Dynamik. Wenn Geld nämlich den Zugriff nicht mehr nur auf einzelne, positive menschliche Kreationen, sondern auf das kreative Vermögen des Menschen selbst eröffnet, dann ist das ein nie abschließbares Unterfangen, denn die menschliche Kreativität lässt sich als Ganze niemals in den Griff bekommen und privat besitzen. Diese Inkongruenz lässt sich nur dynamisch überwinden, nicht nur durch den einzelnen Gewinn, sondern nur durch die „rastlose Bewegung des Gewinnens“ (Marx), die Geld in sich selbst verwertendes Kapital verwandelt.

Mit der Verfügung über die gesellschaftliche Arbeitskraft wird das zum Kapital fortentwickelte Geld – und das ist meine These – zum Träger einer religiösen Verheißung. Was es verspricht, ist nicht weniger als die individuelle Verfügung über die Totalität menschlicher Möglichkeiten. Diese Totalität, das Ganze der menschlichen Existenz ist immer das zentrale Thema der Religionen gewesen. Aber während die traditionellen Religionen dieses Ganze nur

anzuschauen versuchen (in der Idee von Gott), verspricht der Kapitalismus mehr: nicht nur Anschauung, sondern Verfügung, sogar individuelle Verfügung über die Gesamtheit der menschlichen Möglichkeiten. Um das Ganze der menschlichen Existenz anzuschauen, müssten wir einen Standpunkt außerhalb von Gesellschaft und Geschichte einnehmen. Das ist, wie Niklas Luhmann in seiner Religionssoziologie gezeigt hat, unmöglich, denn alle Beobachtungen sind kommunikative Vorgänge, die nur innerhalb der Gesellschaft stattfinden können. So wenig, wie das Auge sich selbst sehen kann, kann die Gesellschaft sich als Ganzes selbst beobachten. Das Ganze lässt sich nicht bezeichnen oder symbolisieren, sondern nur in Bildern oder Chiffren darstellen, und die wichtigste religiöse Chiffre des Ganzen ist: Gott. Religiöse Chiffren sind ihrer Natur nach paradox: Wir können sie nicht beweisen, sondern nur an sie glauben, und nur der Gläubige kann wissen, was „wahrer“ Glaube ist. Die Kluft zwischen Glauben und Wissen, zwischen Jenseits und Diesseits ist letztlich nicht überbrückbar, ungeachtet aller Bemühungen, den Glauben auch in der diesseitigen Welt zur Geltung zu bringen.

Wenn nun die menschliche Arbeit als dasjenige Potential, das die geschichtlich-gesellschaftliche Wirklichkeit des Menschen hervorbringt, unter die Kontrolle des Geldes gerät, dann verwandelt sich auch das Geld aus einem bloß wirtschaftlichen Symbol in eine Chiffre des Ganzen. Es bringt die Paradoxien des religiösen Glaubens aber in eine neue Form, indem es nicht länger zwischen Wissen und Glauben, zwischen Diesseits und Jenseits trennt, sondern die Spannung zwischen beiden dynamisiert und in die Form einer nie einzulösenden Schuld transformiert. Das, was es verspricht, die Kontrolle über die Totalität menschlicher Möglichkeiten, kann Geld unmittelbar nie einlösen. Erst die Bewegung, das Wachstum, die Verwertung des Geldes als Kapital eröffnet den Zugriff auf das Absolute – nicht als Ziel, sondern als unendlicher Prozess. Die Transzendenz wird gleichsam auf die Erde herabgeholt und dort als permanente Herausforderung zur Umwälzung der irdischen Existenzformen der Menschen inszeniert. „Wer immer strebend sich bemüht, den können wir erlösen“, so singen die Engel schon in der Schlusszene von Goethes „Faust“.

4.) Kapitalismus und Religionskritik

Meine These ist, dass der Kapitalismus in diesem Sinne zu einer Religion neuer Art geworden ist. Er handelt sich um keine Jenseitsreligion mehr, sondern um eine Religion des Menschen selbst, der seine eigene Kreativität vergöttert, sich zum Schuldner seiner eigenen Kreativität macht. Weil die Schuld nicht länger auf einen transzendenten Gott zurückgeht, sondern selbstaufgelegt ist, ist sie unentrinnbarer und unabweisbarer, als es die traditionell religiöse Schuld je sein konnte. Nicht erst heute, sondern schon seit zweihundert Jahren tun die Kirchen sich schwer, mit dieser neuen Religion zurechtzukommen und sich gegen sie zu behaupten. Seit dem frühen 19. Jahrhundert sind sie mit dem von Hegel, Feuerbach, Bauer, Marx, Nietzsche in je spezifischer Weise variierten Vorwurf konfrontiert, bei dem christlichen Schöpfergott handele es sich um nichts anderes als um eine Projektionsfigur des sich selbst nur noch nicht bewussten wahren Schöpfers, des Menschen selbst. Die Menschen dazu zu bringen, ihre Geschichte nicht nur objektiv, sondern auch subjektiv selbst zu machen, war das Ziel dieser aufklärerischen Religionskritik. Es liegt nahe, die durchschlagende Kraft dieser Kritik vor dem Hintergrund der oben mit dem Begriff der „großen Transformation“ umschriebenen gesellschaftlichen Veränderungen zu erklären. Denn vor dem Hintergrund der gewaltigen produktiven und kreativen Energien, die der moderne industrielle Kapitalismus entfesselte, musste der christliche Schöpfergott ja in der Tat als eine ziemlich blasse Surrogatfigur erscheinen.

Die Kirchen gerieten in eine Defensivposition, aus der sie bis heute keinen rechten Ausweg gefunden haben – und das, obwohl die aufklärerische Religionskritik, wie sich herausstellte, nur sehr begrenzt in der Lage war, ihre emanzipatorischen Versprechungen einzulösen. Denn in der anfänglichen Euphorie über die neu gewonnene Erkenntnis der Souveränität des Menschen hatte man übersehen, dass damit das Problem nicht gelöst, sondern nur verschoben worden war. Denn wer ist „der Mensch“, was ist „die Gesellschaft“?

„Das 19. Jahrhundert“, sagt Helmuth Plessner,

„hat die Tendenz zur Entlarvung, weil ihm der religiöse Halt an der Offenbarung verlorengegangen ist. Nur sucht es den Halt an der neuen Wahrheit nicht in einem Jenseits hinter den Dingen, son-

dern diesseits der Dinge, vor ihnen, im Menschen. Alle Kritik an der Offenbarung geht in der Art zu Werke, dass sie geschichtliche Umstände und menschliche Urheber an die Stelle des göttlichen Urhebers setzt und an die Quelle der anfänglichen Täuschung im Menschen sucht. Jeder neuer Entlarvungsversuch gräbt in der gleichen Richtung nach einer noch ursprünglicheren Täuschungsquelle, verdächtigt jedes Gesicht als Maske und fahndet hinter allen Masken nach dem wahren Gesicht.“ (1992, S. 105)

Es kam zu einem Wettlauf zwischen der Philosophie, den Naturwissenschaften, der biologischen Anthropologie um die Formulierung alternativer Wesensbestimmungen des Menschen und zugleich zu einer immer rascheren gegenseitigen Entlarvung dieser Wesensbestimmungen. Auch die Soziologie hat sich an diesem Wettlauf beteiligt. Aber auch das von ihr entwickelte Wissen über die gesellschaftliche Wirklichkeit führt, wie wir heute erkennen, nicht zu einer definitiven Theorie der Gesellschaft, sondern höchstens nur zu Theorien „mittlerer Reichweite“.

Die Entlarvung der wissenschaftlichen Ersatzreligionen scheint heute – trotz einiger aktueller Gegenbewegungen in der Biotechnologie – ein weitgehend abgeschlossenes Kapitel zu sein. Der Optimismus, dass die Bestimmung des Menschen philosophisch, biologisch, anthropologisch oder soziologisch geklärt werden könne, ist heute verschwunden. Aber gerade die mächtigste der Ersatzreligionen des 19. Jahrhunderts, nämlich der Glaube daran, dass das in Kapital transformierte Geld den Inbegriff der Möglichkeiten des Menschen bildet, regiert heute ungebrochener denn je, und dieser Glaube beherrscht nicht nur die Wissenschaft oder die Politik, sondern die ganze Gesellschaft. Geld ist zum Schlüssel für nahezu alle Lebenschancen geworden, und zugleich gibt es keine radikalere Form sozialer Exklusion als den Ausschluss von der Verfügung über Geld. Deshalb ist es mit der „Entlarvung“ dieser Religion nicht so einfach; wir alle sind zu tief in sie verstrickt, um ein distanzierendes Urteil über sie zu gewinnen.

Aber eines steht fest: Auch die kapitalistische Religion wird es mit dem gleichen Einwand zu tun bekommen, mit dem schon die alten Religionen und die nachfolgenden wissenschaftlich-politischen Ersatzreligionen konfrontiert waren: Auch bei ihr handelt sich um eine menschliche Schöpfung, um eine soziale Konstruktion mit all den ihr innewohnenden Paradoxien.

Mit einer Entzauberung auch der Religion des Kapitalismus muss gerechnet werden, und entsprechend der Breite und Tiefe, in der diese Religion die Gesellschaft erfasst hat, wird die Entzauberung auch um so gründlicher sein müssen – gründlicher auch in dem Sinne, dass sie nicht mehr in die Konstruktion neuer Utopien und anthropologischer Wesensbestimmungen münden kann. Denn eine stärkere Utopie als die kapitalistische – individuelle Verfügung über die Totalität menschlicher Möglichkeiten – ist kaum denkbar. Wir werden diese Utopie hinterfragen und nach Wegen suchen müssen, die gigantisch angewachsenen Finanzvermögen und die darin verkörperten Ansprüche der Gesellschaft an sich selbst auf ein realistisches Maß zurückzuführen. Es wird also um Ernüchterung und Entwöhnung gehen, um die bewusste Anerkennung der ganz profanen Grenzen und Bedingungen menschlicher Existenz. Damit aber könnten die alten Religionen auf neue Weise wieder gefragt sein.

Literatur:

- Campbell, C. (1987), The Romantic Ethic and the Spirit of Modern Consumerism, Oxford.*
- Fukuyama, F. (1992), Das Ende der Geschichte. Wo stehen wir? München.*
- Heinsohn, G./Steiger, O. (1996), Eigentum, Zins und Geld. Ungelöste Rätsel der Wirtschaftswissenschaft, Reinbek.*
- Hörisch, J. (1996), Kopf oder Zahl. Zur Poesie des Geldes, Frankfurt a. M.*
- Plessner, H. (1992), Die verspätete Nation. Über die politische Verführbarkeit bürgerlichen Geistes, 4. Aufl., Frankfurt/M. (Erstausgabe 1959).*
- Polanyi, K. (1978), The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen, Frankfurt a. M. (Erstausgabe 1944).*
- Simmel, G. (1989), Philosophie des Geldes, Gesamtausgabe/Simmel, hrsg. v. O. Rammstedt, Bd. 6, Frankfurt a. M. (Erstausgabe 1900).*
- Spahn, H.P. (2001), From Gold to Euro. On Monetary Theory and the History of Currency Systems, Berlin.*
- Stihler, A. (1998), Die Entstehung des modernen Konsums. Darstellung und Erklärungsansätze, Berlin.*

Hartmut Lüdtke

Geld und Lebensstile – ein Verhältnis relativer (Un-)Abhängigkeit?*

1. Einführung

Dass sich die Lebensweise nach dem Geld richtet, ist eine Binsenweisheit. Verkürzt man die materiellen Ressourcen einer Bevölkerung auf das verfügbare durchschnittliche Einkommen pro Zeiteinheit, so erhält man ein Maß für ihren Lebensstandard. Die Lebensführung einzelner Menschen oder sozialer Gruppen indes lässt sich noch unter weiteren Aspekten skalieren, als da z. B. sind:

Altes Geld – Neues Geld (Neureiche)

In dieser Unterscheidung wird häufig mitgedacht, dass „alter Geldadel“, lange erfahren im Umgang mit großem Vermögen und entsprechend bedürfnisgesättigt oder in verfeinerten Investitionen und Konsumstrategien geübt, es sozusagen nicht mehr nötig habe, in der Lebensführung mit sichtbarer Verschwendung zu protzen. Anders die „Neureichen“, die mangels mäßigender Tugenden, entwickelten Geschmacks oder realistischer Erwartungen bezüglich der Aufmerksamkeit des Publikums dazu neigen, ihren Umgang mit viel Geld prahlerisch zur Schau zu stellen.

Besitzbürger (Bourgeois) – Bildungsbürger (Citoyens)

In diesem Gegensatz klingt das moralisch-politische Ressentiment mit, dass „Bildungsbürger“, sofern darunter nicht bloß Zurschausteller akademischer Arroganz verstanden werden, über kulturelles Kapital verfügen, das sie befä-

* Vortrag gehalten am 12. Dezember 2006 im Rathausfestsaal Erfurt.

2. Demonstrativer Konsum

Es war der amerikanische Ökonom Thorstein Veblen, der in seiner sarkastischen Analyse der „Mußeklasse“ (leisure class) von 1899 als Erster das Konzept des demonstrativen Konsums (conspicuous consumption) entwickelte. Zusammengefasst lauten seine Kernaussagen: Den Industriegesellschaften ist eine Hierarchie des sozialen Status inhärent, in der insbesondere die Verfügung über materielle Güter als Maß des Sozialprestiges gilt. Da der für Aristokraten und reiche Bürger der vorindustriellen Gesellschaft typische „demonstrative Müßiggang“ unter dem Erwerbs- und Leistungsdictat der Moderne seine Prestigetragfähigkeit verliert, schlägt er um in „demonstrativen Verbrauch“: Die Wohlhabendsten eignen sich zunehmend die Güter der höchsten Qualität zur Maximierung ihres „persönlichen Wohlbehagens“ an. Da dieser Konsum als Beweis von Reichtum gilt, ist er „ehrentoll“; umgekehrt wird mangelndem quantitativem und qualitativem Verbrauch „Würde- und Ehrlosigkeit“ zugeschrieben. Da sich – aufgrund des sinkenden Grenznutzens – steigender demonstrativer Konsum bestimmter Güterarten nicht beliebig praktizieren lässt, sind es immer mehr die neuesten Varianten einer exquisiten Güterart, die das höchste Prestige verleihen. Stellung und Güterverfügung der Oberschicht sind die Bezugspunkte für Bewertung und sozialen Vergleich auch für die Mittel- und Unterschichten, zumal die Grenzen zwischen den Klassen fließender werden. Da materielle Güter die zentrale Wertdimension sozialer Ungleichheit abbilden, kann öffentlicher Konsum zu einer Bühne werden, deren Zuschauer die Akteure nach dem ihnen zustehenden Rang und Prestige klassifizieren.

Soweit Veblens Beobachtungen und theoretische Verallgemeinerungen von vor mehr als 100 Jahren. Manch einer dürfte, irritiert etwa durch die Darstellung und Selbstdarstellung vieler Figuren der neureichen Prominenz in den Medien, meinen, diese Diagnose gelte noch für die heutigen Bühnen des demonstrativen Konsums. Dieser hat sich indes entlang mehrerer Dimensionen erweitert, die seine ursprünglich ausschließlich materielle Basis der Geldverfügung sprengte. Dazu einige Stichworte: Die von Gütern ausgehende Signalwirkung, die Warenästhetik, die in Produkten enthaltene Markierung von Wert und Sinn – all dies ist uneindeutiger, flüchtiger, unsicherer geworden. Gleiches gilt für die Differenzierung der Märkte von Gütern und Diensten sowie die Vielfalt der Marken. Die Nutzenfunktionen des demon-

strativen Konsums sind ebenfalls vielfältiger geworden: zum Geltungsnutzen der Suche nach Prestige ist ein expressiver Nutzen getreten: Die Suche nach sozialer Zugehörigkeit, ihre Bestätigung im Austausch mit Wahlverwandten sowie die Artikulation der persönlichen Identität werden heute auch im Konsum gesucht. Damit treten neben das Geld: Wissen, Auswahlkompetenz, Geschmackssicherheit, Erlebnisfähigkeit u. dgl., kurz: kulturelles (Bildung) und soziales Kapital (Netzwerke), als Ressourcen demonstrativen Konsums. Die „vertikale“ Achse der ökonomischen Klassen wurde ergänzt durch die „horizontalen“ Dimensionen kultureller Standards und zahlreicherer Bezugsgruppen des Vergleichs, des Konsumzwanges sowie der sozialen Distinktion, so dass demonstrativer Konsum heute ganz verschiedenen Bewertungen unterliegt.

Einen Sonderfall des demonstrativen Konsums bildet die Verfügbarkeit über Positionsgüter: Sie sind weitgehend dem Austausch auf dem Markt entzogen und nicht beliebig vermehrbar, z. B. ein wertvolles Gemälde, eine besondere Sammlung, eine Villa am Waldrand, ein Oldtimer, eine Prominentenrolle mit Stargagen. Es liegt auf der Hand, dass solche Positionsgüter nur ein Minderheitssegment des Wohlstands sind und, mögen sie noch so bewundert oder genidet werden, mangels Möglichkeiten der erfolgreichen Nachahmung kaum die Formen des öffentlich ausgetauschten Konsums zu beeinflussen vermögen.

3. Lebensstile theoretisch betrachtet

Seit etwa einem Vierteljahrhundert sind die Lebensstile verstärkt in den Fokus der Sozialwissenschaften geraten: als bedeutsame Ebene der Sozialstruktur und sozialen Ungleichheit, weil die früher vorherrschenden Kategorien „Klassen“ und „Schichten“ nicht mehr gehaltvoll zur Erklärung der Unterschiede in der Lebensgestaltung und des Verhaltens (nicht unbedingt auch der Arbeitsmarkt- und Aufstiegschancen) beitragen. Die Gründe dafür, dass parallel oder quer zu der vertikalen sozioökonomischen Achse gesellschaftlicher Ungleichheit eine Ebene der Milieus und Lebensstile neu, besser wieder „entdeckt“ wurde, sind vielfältig, und ich muss mich hier auf wenige Stichworte beschränken:

- Mit der Auflösung traditioneller Sozialmilieus (z. B. des Facharbeitermilieus des „Kohlenpotts“) sowie der Flexibilisierung der Arbeitsmärkte verflüchtigten sich einheitliche Normen der Gestaltung von Biografie und Wahl des Lebensschwerpunkts.
- Mit der Anhebung des materiellen Wohlstands und der Verkürzung der Arbeitszeiten geht einher die zunehmende Differenzierung der Konsumgütermärkte und des Freizeitsektors.
- Mit der allgemeinen Anhebung des Bildungsniveaus steigen Kompetenz und Ansprüche in Bezug auf verfeinerte Standards des Erlebens und Geschmacks .
- Damit verstärkt sich die Vielfalt der Felder und Mittel, in bzw. mit denen Menschen sich von anderen sozial abheben und, umgekehrt, mit anderen zu Gruppen sozialer Ähnlichkeit verbinden können.
- Insgesamt findet ein Schub steigender „Individualisierung“ statt, verbunden mit einer „Pluralisierung“ der Lebensstile: Die Menschen werden nicht nur mit mehr Optionen der Lebensgestaltung als früher konfrontiert, sondern auch mit mehr privaten Freiheiten und Zwängen der Wahlentscheidung zwischen ihnen. Die Folge sind mehr Chancen der Entfaltung von mehr Subjektivität und Individualität, zugleich aber wachsen die Risiken, mit der Nutzung gewonnener Freiheit bei der „Stilisierung“ des Lebens zu scheitern.

Unter diesen Auspizien bedeutet ein Lebensstil eine unverwechselbare, relativ stabile Form der „bewährten“ Lebensführung. Er umfasst Muster des Alltagsverhaltens, der beteiligten Netzwerke und der Nutzung von Artefakten (Sachen, Geräten, Ausstattungen, Texten, Kunstwerken usw.). Ein solcher Stil wird über Prozesse von Versuch und Irrtum durch das Individuum bzw. seine Partner im Haushalt erworben, in biografischen Zeiträumen stabilisiert, revidiert und angepasst. Er ist dem Einzelmenschen auf zweierlei Weise verfügbar:

- als subjektives Repertoire von Erinnerungen, Gewohnheiten, Routinen und Kompetenzen. Aus ihnen werden, je nach Art der Situation, einzelne Elemente abgerufen und zur Problemlösung sowie Selbstdarstellung angewendet.
- Er ist symbolisch, d. h. in den Zeichen- und Textsystemen seiner Umgebung präsent: in Verhaltensäußerungen (z. B. dem Code des Sprechens), Dingen und Artefakten, kulturellen und Gebrauchsgütern, Speise- und Veranstaltungsplänen, aufgesuchten Orten, ähnlich „programmierten“ Partnern usw., die für die Lebensführung typisch und wichtig sind.

Die individuelle Lebensstilpraxis lässt sich daher theoretisch verstehen als Kommunikationszirkel zwischen verinnerlichtem Speicher, den vertrauten äußeren Umweltmerkmalen als Handlungsmitteln und den Herausforderungen einer aktuellen Situation. Dabei wird der erworbene Lebensstil ständig aktualisiert, bestätigt oder ggf. verändert, angepasst. Die starke Pluralität und strukturelle Trennung der verschiedenen Lebensbereiche (Beruf, Freizeit, Familie, Konsumgütermärkte, kulturelle Szenen usw.) führt zwangsläufig zu starker innerer Heterogenität der modernen Lebensstile, man spricht auch von ihrem „patchworkartigen“ Charakter. Nur in seltenen Ausnahmen sind Menschen überhaupt noch in der Lage, ihre Teilstile je Lebensbereich zu einer ästhetisch abgestimmten Gesamtform zusammenzufügen. Vielmehr herrscht in ihnen stilistischer Zufall und, oft gewollt, Kontrast vor: Zum Beispiel trägt sich der Spirituosenkauf bei Aldi mit der Weinprobe beim exklusiven Winzer, dem feinen Zwirn und dem teuren Opernbesuch. Oder: Karl Lagerfeld trägt Jeans zum Dinnerjackett und füllt seine Schlösser mit Möbeln sehr verschiedener Stilepochen. Oder: Auf der Hochseeyacht isst man Müsli, und unter dem Garagendach mit modernster Fotovoltaik steht der Benzin fressende Sportwagen. Für viele Designer und Ästhetiktheoretiker ist der Verzicht auf eindeutige, einheitliche Gestaltungskriterien oder die Kühnheit der Verbindung scheinbar unvereinbarer Stilelemente zu einem Ensemble selbst schon zum Kriterium einer kreativen Stilgestaltung geworden. Im Übrigen bedeutet „Stil“ im Begriff des Lebensstils längst nicht mehr nur eine Qualität der Präsentation einer unverwechselbaren, ästhetisch klassifizierbaren Gestalt,

sondern, allgemeiner, eine Form der Lebensführung, insoweit als ihre Elemente auf den Bühnen des sozialen Austauschs symbolisch kommunizierbar sind.

Individuelle Lebensstile können zwar relativ exklusiv oder „authentisch“ sein, ihre gesellschaftliche Bedeutung, sozusagen ihr Andocken an andere individuelle Stile, gewinnen sie erst in ihrer kollektiven Verallgemeinerungsfähigkeit. Das heißt: Sie müssen übergreifenden Stilen assimiliert werden, in denen sich viele Mitmenschen wiedererkennen. Das begrenzt zwar ihre Originalität, führt aber zur Formierung von Lebensstilgruppen, in denen sich „Wahlverwandte“ der Lebensführung als sozial ähnlich wahrnehmen und von anderen Gruppen abgrenzen. Unsere Gesellschaft stellt sehr verschiedene Orte oder „Bühnen“ bereit, wo die Prozesse des Vergleichs, der Angleichung und Verdichtung individueller zu kollektiven Lebensstilen stattfindet: Kollokalität (gemeinsame Wohnumwelt), Kollegialität (gemeinsames Berufsmilieu), Kommensalität (Geselligkeit), Konnubium und Partnerschaft, privater Verkehrskreis, Konsumgütermärkte, Freizeit- und Ferienggebiete sowie rituell bedeutsame Ereignisse (Feste, „Events“).

Ich möchte drei theoretische Funktionen des Lebensstils für den Einzelnen, die sich aus den bisherigen Ausführungen ableiten lassen, unterscheiden:

1. Er sichert Alltagsroutinen, d. h. ermöglicht im Handeln den Rückgriff auf Gewohnheit, bewährte Praxis und erworbene Kompetenz, soweit nicht neues Lernen gefordert ist und sich dadurch das Repertoire u. U. erweitert.
2. Er umschließt den Kern einer mehr oder minder bewussten „Strategie“, einer Rahmung der Lebensführung durch Ziele, Wertüberzeugungen und ein Selbstbild, und fördert dadurch die persönliche Identität.
3. Er symbolisiert nach außen soziale Ähnlichkeit mit anderen bzw. Distinktion gegenüber anderen und verknüpft so personale und soziale Identität.

Für die Konkretisierung dieses Lebensstilkonzepts hat es sich als sinnvoll erwiesen, drei theoretische Dimensionen, und damit auch Datenbereiche der empirischen Forschung, zu unterscheiden:

1. Performanz als die Ebene der äußeren Präsentation des Stils im Verhalten,
2. Mentalität als die Ebene der inneren, subjektiven Wahrnehmungen, Wertungen und Reflexion,
3. soziale Lage als die Ebene der objektiven Ressourcen bzw. Restriktionen, sozusagen die sozioökonomische und kulturelle Basis des Lebensstils.

In der nachfolgenden Abbildung ist dieses Konzept schematisch dargestellt.

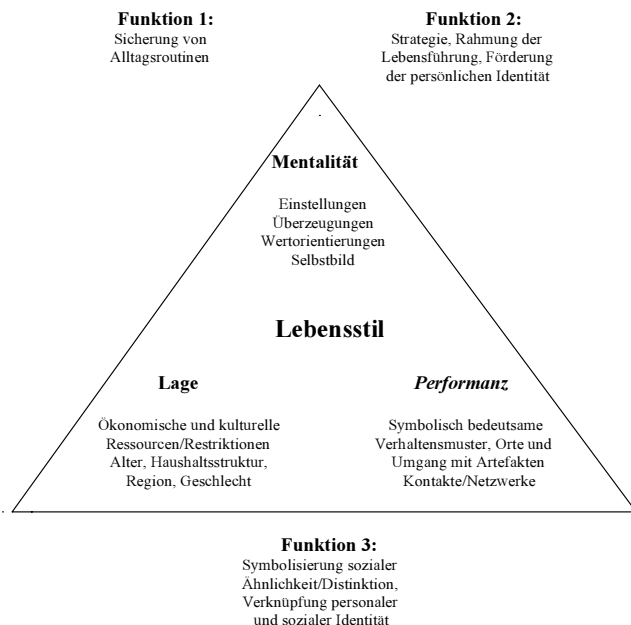


Abb. 1: Modell des Lebensstilkonzepts

Zur theoretischen Einordnung des Lebensstilbegriffs in eine allgemeine Taxonomie sozialer Ungleichheit hat Hradil (1996) vier Strukturkategorien danach geordnet, wie diese sich, dem Grad der aktiven Gestaltung durch das Individuum gemäß, darstellen und welche Handlungsebene jeweils angesprochen ist. Mit diesem Vergleich dürfte sich das Verständnis meines Lebensstilkonzepts abrunden:

Strukturkategorie	Grad des aktiven Zugriffs	Handlungsebenen
soziale Lage	objektiv	Handlungsbedingungen
soziales Milieu	objektiv – subjektiv	Handlungsmittel
Subkultur	latent subjektiv	Handlungsziele
Lebensstil	manifest subjektiv	Handlungsmuster

Tabelle 1: Formen sozialer Ungleichheit (nach Stefan Hradil, 1996)

„Soziale Lage“ schließt als Ebene der Handlungsbedingungen alle relevanten materiellen, kulturellen und sozialen Ressourcen ein, die dem Individuum aufgrund seiner sozialen Platzierung in kollektiven Strukturen zur Verfügung stehen: aufgrund von Klassen- und Schichtzugehörigkeit, aber auch im Kontext von Gender-, Alters-, Regional- und Haushaltsstrukturen. In „sozialen Milieus“ repräsentieren sich „Gruppen Gleichgesinnter mit ähnlichen Konstellationen von Werthaltungen und Einstellungen“ (Hradil 1996, S. 15), mit gemeinsamen Verkehrskreisen und Mustern des Alltagsverhaltens. „Subkulturen“ bilden eine weitere Steigerung subjektiver Homogenität von Kulturbeständen, die „hermetischer als Lebensstile sind“ und Identität in Gegenwelten zur „normalen“ Kultur bieten (Hradil 1996, S. 16). „Lebensstile“ schließlich äußern sich in Handlungsmustern, die im Verhältnis zu den anderen Kategorien am ehesten „manifest-subjektiv“ verfügbar sind. Sie bauen auf jenen auf, wobei die Determination von Ebene zu Ebene abnimmt: Die drei unteren Ungleichheitsebenen folgen aufeinander in einem Verhältnis wachsender Unabhängigkeit von der objektiven sozialen Lage. Es liegt aber auf der Hand, dass eine subjektiv gezielte „Stilisierung“ der Lebensführung erst deutlich oberhalb der ökonomischen Armutsgrenze möglich ist, d. h. im Bereich

der mittleren und oberen Sozialschichten. Wie ich noch zeigen werde, erweisen sich bezüglich der Unterschiede zwischen Lebensstilen der Ausbildungsgrad und das Lebensalter als erklärungskräftiger als das Einkommensniveau.

Lebensstile empirisch betrachtet

Kann man Lebensstile „messen“? Man kann es, wenn auch in den üblichen Grenzen und mit den Fehlerquellen der Umfrageforschung. Gegeben sei eine große, möglichst repräsentative Bevölkerungsstichprobe, die mit standardisierten Techniken befragt wird. Zur Erhebung der Performanz dienen Fragen zu einer Vielzahl von Tätigkeiten, Präferenzen und Ausstattungen der Befragten nach Art und Häufigkeit, die sich auf „stilisierungsfähige“, d. h. im sozialen Austausch symbolisch bedeutsame Bereiche beziehen: Ästhetik der Wohnungsausstattung, der Kleidung und des Outfit, Güter des gehobenen Konsums, Freizeit- und Urlaubsverhalten, Nutzung von Medien und Segmenten des Kulturbetriebs zwischen Pop- und Hochkultur (wie Fernsehinteressen, Musikgeschmack und Lektüregewohnheiten), Ernährungsmuster. Die Angaben zu diesen Fragen werden dann auf eine kleinere Zahl gemeinsamer Dimensionen reduziert, und nach den individuellen Messwerten in diesen Dimensionen werden Gruppen, meist in der Form von Clustern, gebildet. Jeder Befragte ist dann einem Cluster zugeordnet, dessen Mitglieder nach innen einander maximal ähnlich sind und das sich nach außen von den anderen Clustern maximal unterscheidet. Auf diese Weise erhält man eine Klassifikation von Performanztypen, die nun noch detaillierter zu interpretieren sind. Dazu werden ihnen einmal die hervorstechenden Lagemerkmale zugeordnet, sozusagen als objektive Verankerung des Typus in der Sozialstruktur. Schließlich werden die verfügbaren Daten der Mentalität für jeden Typ herangezogen, sozusagen als subjektive, kognitive und evaluative Spiegelung des Stils in den Köpfen seiner Träger. Damit sind die Elemente des Dreiecks der Trennung und Interpretation von Lebensstilen (siehe oben) abgearbeitet, und man kann nun weiter untersuchen, wie stark die Stile vom System objektiver sozialer Ungleichheit (das ja nicht direkt in die Klassifikation eingegangen ist) abhängig sind. Oder, die entgegen gesetzte Richtung, man untersucht, wie Unterschiede in Einstellungen und Verhaltensweisen, die selbst nicht zur

Performanzmessung herangezogen wurden, durch die Unterschiede der Lebensstile erklärt werden (z. B. politische Orientierungen, Markenwahl, Wertmuster der Nachhaltigkeit).

Eine der interessantesten und informativsten Lebensstilstudien stammt von Annette Spellerberg (1996), die Daten einer Zusatzerhebung zum Wohlfahrtssurvey 1993 an 2.340 Befragten in Ost- und Westdeutschland verwendete. Diese Studie wurde mit Daten des Sozialwissenschaften-Bus von 1996 wiederholt (Schneider, Spellerberg 1999). Die Forscherinnen klassifizierten, getrennt nach Ost und West, 9 Lebensstilgruppen, die in der Abbildung, mit den Ergebnissen für Westdeutschland und das Jahr 1996, in einem Koordinatensystem zwischen Aktionsradius und kulturellen Vorlieben angeordnet sind. Die Größen der Kreise entsprechen ihren Stichprobenanteilen, ihre Nähe entspricht ihrer relativen inhaltlichen Ähnlichkeit. 1993 zeigten sich u. a. folgende Unterschiede zwischen Ost und West: Im Osten klafften bildungsbürgerliche und populäre Kulturpraktiken noch nicht so weit wie im Westen auseinander; ein Typ der „erlebnisorientierten Häuslichkeit“ existierte nur im Osten; hier auch waren die jungen, außerhäuslich Aktiven eher sportlich, im Westen eher an Aktivitäten in öffentlichen Räumen (wie Kneipen oder Restaurants) orientiert. Eine Dekade später sind diese Unterschiede, mit der nachholenden Entwicklung der Freizeit- und Konsuminfrastruktur in Ostdeutschland, weitgehend verschwunden:

In beiden Landesteilen haben Unterhaltung, Geselligkeit und Genussorientierung an Bedeutung gewonnen. Da traditionelle Lebensstile in Ostdeutschland weniger verbreitet sind als noch 1993, ist es zugleich zu einer Annäherung beim Anteil von Lebensstilen mit hoher Sicherheitsorientierung und Interesse an volkstümlichen Geschmacksmustern gekommen. Umgekehrt hat die Verringerung des Anteils hochkulturell interessierter Gruppen in Westdeutschland eine Angleichung in diesem eher etablierten Kultursegment bewirkt. Während 1993 lediglich vier der neun Typen in West- und Ostdeutschland Ähnlichkeiten aufwiesen, sind 1996 sechs vergleichbare Typen ermittelt worden (Schneider, Spellerberg 1999, S. 119).

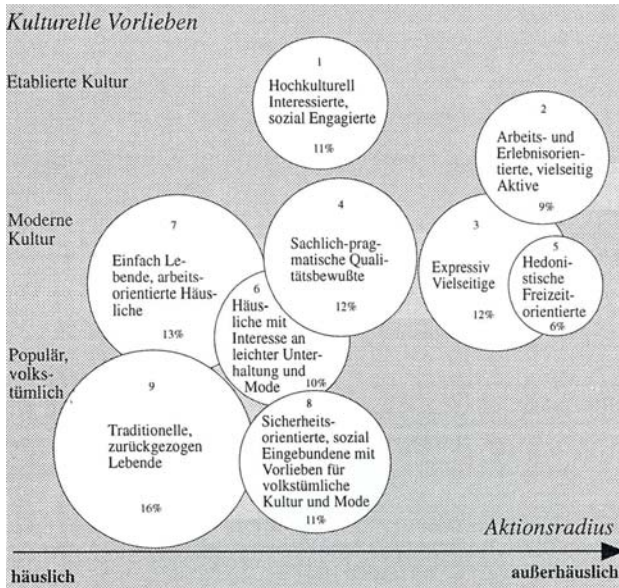


Abb. 2: Lebensstile in Westdeutschland¹

Ich selbst habe den Versuch unternommen, anhand von Daten der repräsentativen ALLBUS-Umfrage von 2004 mit annähernd 2.500 Befragten neun Lebensstile zu klassifizieren. Da der Fragebogen dazu für den Bereich der Performanz ausschließlich die Häufigkeiten der Ausübung von 24 Freizeitaktivitäten einschloss, bildet das Ergebnis eher „Freizeitstile“ ab. Freizeitaktivitäten einschließlich der mit ihnen assoziierten Konsumbereiche (wie Sport, Kultur, Medien, Gaststätten usw.) gehören aber zweifellos zum Kern der Lebensstilpraxis und haben daher einen weiteren Bedeutungshorizont als „Freizeit“ als solche.

Tabelle 2 enthält eine Kurzbeschreibung dieser Stile und ihre jeweiligen Anteile in Ost- und Westdeutschland (eine nach Landesteilen getrennte Analyse wurde nicht durchgeführt). Kursiv gedruckt sind diejenigen Anteile, bei denen sich Ost und West deutlich unterscheiden. Die Soziallagen der einzelnen Stilgruppen wurden bestimmt durch unter-, überdurchschnittliche und mittlere Ausprägungen des Ausbildungs- und Einkommensranges. Außerdem

1 Schneider, Spellerberg 1999, S. 106.

wird jeweils ein über- oder unterdurchschnittliches Lebensalter angegeben. Auf eine ausführliche Interpretation der Typen muss ich hier verzichten.

Tabelle 2: 9 Lebens(Freizeit)stile in Deutschland 2004²

	Ost	West
1. PC-, Netz-, Video- und Hör-Aktive in gehobenen Soziallagen (Einkommen, Bildung), mit eher risikoreicher Ernährung ³ und Betonung von Glück und Zufall als Weg zum Erfolg ⁴	7,2%	6,5%
2. Politisch-ehrenamtlich Engagierte mit hochkulturellen und sportlichen Aktivitäten in gehobenen Soziallagen (Einkommen, Bildung), mit niedrigem Alkoholkonsum, eher postmaterialistischer Orientierung ⁵ , hoher Lebenszufriedenheit ⁶ und sozialstaatlicher Orientierung ⁷	9,6%	11,8%
3. Ältere Passiv-Zurückgezogene in unteren Soziallagen (Einkommen, Bildung) mit überdurchschnittlichem Alkoholkonsum, eher materialistischer Orientierung, niedriger Lebenszufriedenheit und geringer linkskritischer oder sozialstaatlicher Orientierung	10,8%	8,9%

2 Datenquelle: Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften 2004 (ALLBUS), organisiert vom Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen, Mannheim.

3 Drei Indizes aus den Angaben zum Konsum von Nahrungsmitteln und Alkohol (Wein, Bier, Spirituosen): Risikoreiche, Gesunde Ernährung, Alkoholkonsum).

4 Vier Indizes aus den Angaben zum besten Weg zum Erfolg: Korruption, Eigene Leistung, Macht und Herkunft, Glück und Zufall.

5 Inglehart-Index aus 4 politischen Zielen/Prioritäten zwischen Materialismus und Postmaterialismus.

6 Index aus den Angaben zu: gerechter eigener Anteil am Lebensstandard?, Kinder in die Welt setzen angesichts ungewisser Zukunft?, In der BRD kann man sehr gut leben?, Realisierung persönlicher Vorstellungen im Leben?

7 Drei Indizes aus den Angaben zur sozialpolitischen Orientierung (Bedingungen für den Lebenserfolg): Systemkonformität, „Linke“ Kritik, Setzen auf Sozialstaat und Wirtschaftswachstum.

4.	Jüngere, gesellige PC- und Internet-Aktive mit ausgeprägten Kontakten zu Freunden und Bekannten, in mittleren Soziallagen, mit eher geringer sozialstaatlicher Orientierung	10,8%	9,7%
5.	Ältere Kneipen- und Spaziergänger mit eher niedriger Qualifikation	14,8%	10,8%
6.	Faulenzer und Spaziergänger in mittleren Soziallagen	13,8%	11,3%
7.	Ältere, musisch, kirchlich und Geselligkeits-Aktive (häufiger Lokalbesuch und Buchlektüre) in mittleren Soziallagen, mit überdurchschn. Alkoholkonsum, eher materialistischer Orientierung und geringer Systemkonformität in der sozialpolitischen Orientierung	4,9%	14,1%
8.	Jüngere Hochkultur- und Sportaktive (Leseratten) in mittleren Soziallagen	17,8%	11,9%
9.	Jüngere musisch, kirchlich, sportlich Aktive und Spaziergänger in gehobenen Soziallagen, mit eher postmaterialistischer Orientierung, hoher Lebenszufriedenheit, eher linkskritischer oder sozialstaatlicher Einstellung zur Sozialpolitik	10,2%	14,9%
	insgesamt	100,0%	100,0%
	N	832	1633

5. Wie abhängig sind Lebensstile von Geld und anderem?

Fragen wir nun, wie sehr das Geld über die Lebensstilzugehörigkeit entscheidet. Dabei kann ich nur einen Indikator heranziehen, der die finanzielle Lage der Befragten, wenn auch nicht perfekt, misst: das bedarfskorrigierte monat-

liche Pro-Kopf-Einkommen (auf der Basis aller angegebenen Einkünfte der Haushaltsmitglieder). Fragt man also nach der Determinationskraft des Einkommensniveaus für die Trennung der neun Lebensstile von 2004, so ist eine genauere statistische Analyse erforderlich, deren Ergebnisse ich hier nur verkürzt wiedergeben kann. Das Gewicht des Geldes lässt sich sinnvoll nur im Vergleich mit anderen demografischen oder sozioökonomischen Faktoren, die in der Lebensstilforschung berücksichtigt werden, abschätzen. Bereits Spellerberg (1996, S. 192) und Schneider, Spellerberg (1999, S. 121) ermittelten die Stärke der Zusammenhänge zwischen solchen Merkmalen und den neun von ihnen getrennten Lebensstilen: Diese waren 1996 beim Alter mit weitem Abstand am stärksten ausgeprägt, gefolgt von Bildung (im Westen) bzw. Geschlecht und Bildung gleichrangig im Osten, während hier das Einkommen von ganz untergeordneter Bedeutung war, im Westen dagegen an dritter Stelle rangierte.

Die Daten von 2004 liefern kein entscheidend anderes Bild. Zwischen der „ärmsten“ (Nr. 3) und der „reichsten“ Lebensstilgruppe (Nr. 9, mit Einkommensdurchschnitten von 715 und 1215 EUR) besteht hier im Schnitt eine Spannweite von 500 EUR (im Osten rund 340, im Westen rund 579 EUR). Sie beträgt 49% des Einkommensmittels insgesamt (im Osten 38%, im Westen 54%). Die Einkommensunterschiede zwischen den Lebensstilen waren also im Jahr 2004 im Osten geringer als im Westen ausgeprägt. Die Gründe dafür sind bekannt.

Die Differenzen zwischen den Lebensstilen wurden ebenso geschätzt für die Variablen Ausbildungsrang (als Indikator des „kulturellen Kapitals“), Anzahl der Kinder, Haushaltsgröße, Alter und Geschlecht der Befragten. Vergleicht man die Ergebnisse und andere Zusammenhangskriterien über alle 9 Lebensstile (vgl. Tab. 2), dann ergibt sich folgende Rangreihe der Determinationskraft dieser Merkmale, und zwar ohne Unterschiede zwischen Ost und West: Ausbildung (Rang 1), Alter (2), Pro-Kopf-Einkommen (3), Haushaltsgröße (4), Kinderzahl (5) und Geschlecht (6). Insgesamt scheint der gemeinsame Erklärungsbeitrag dieser Faktoren jedoch gering. Wendet man nämlich ein Vorhersagemodell (Diskriminanzanalyse) mit Einschluss aller 6 Prädiktoren an, so ergeben sich nur 23,6% „korrekte“ Treffer, d. h. „korrekte“ Zuordnungen der Befragten zu den Lebensstilgruppen, bzw. das 2,1fache der

8 Da jede Gruppe bereits mit einer Wahrscheinlichkeit von 0,111 auftritt.

Verteilung nach dem Zufall⁸. Die gleiche Analyse unter Ausschluss des Einkommens ergibt eine korrekte Vorhersage des 1,9fachen der Zufallszuordnung. Die zusätzliche Erklärungskraft des Geldes im Reigen der übrigen Prädiktoren ist also denkbar gering: Sie verbessert die Trefferquote nur um das 0,26fache der Zuordnung nach dem Zufall.

„Geld und Lebensstile“, so lässt sich, auch im Anschluss an ähnliche Ergebnisse anderer Studien, zusammenfassen, stehen in einem nicht-deterministischen Verhältnis zueinander: Das ökonomische Niveau lässt offenbar mehr Spielräume für die Gestaltung der Lebensführung zu, als dass sie diese begrenzt, und in der Konstellation verschiedener Lagebedingungen kommt dem kulturellen Kapital ein deutlich höheres Gewicht zu als dem ökonomischen Kapital. Die Lebensstile unterscheiden sich eher auf der Basis von Kompetenz und Restriktionen aufgrund der Stellung im Lebenslauf sowie der Haushaltsstruktur als auf der Basis ökonomischer Potenz.

Lagemerkmale	R/M ⁹	C ¹⁰	Lambda ¹¹	Rang der Einfluss-Stärke
Ausbildung	0,73	0,36	0,07	1
Alter	0,46	0,43	0,07	2
Pro-Kopf-Einkommen (9 Kategorien)	0,42	0,32	0,05	3
Haushaltsgröße	0,28	0,28	0,03	4
Zahl der Kinder	0,80	0,23	0,02	5
Geschlecht	0,15	0,13	0,01	6

Tabelle 3: Die Erklärungskraft der Lagemerkmale für die Lebensstilzuordnung

⁹ Spannweite (Range) in Einheiten des Mittelwerts.

¹⁰ Kontingenzkoeffizient als nominales Assoziationsmaß.

¹¹ Maß der proportionalen Fehlerreduktion aufgrund der Verteilung der Lagemerkmale.

6. Lebensstile als Rahmen des Konsums

Blicken wir auf die Lebensstile nicht aus der Perspektive der Geldverfügung, sondern aus derjenigen der Geld*verwendung*, dann kommt ihnen eine wichtige Steuerungsfunktion zu: Sie rahmen den Konsum insofern, als ihre Performanz die Wünsche, Präferenzen und Geschmacksmuster ihrer Träger spiegelt. „Rahmung“ bedeutet als sozialwissenschaftlicher Begriff die Art und Weise, wie Menschen einer Situation ein Oberziel, einen bestimmten Sinn, eine Handlungsrichtung geben und in Konsumsituationen eine Auswahlentscheidung über die verfügbaren Waren oder Dienstleistungen treffen.

Man kann grob zwischen drei Nutzenarten des Konsums unterscheiden:

- a) dem primären Zwecknutzen zur Sicherung oder Erweiterung der materiellen Existenz,
- b) dem Geltungsnutzen, indem man sich durch Qualität, Marke oder Besonderheit des Ortes mit anderen vergleicht und Prestige erheischen möchte, sowie
- c) dem expressiven Nutzen als Ausfluss von Identität und sozialer Zugehörigkeit mittels Stils, Ästhetik, Marke und kulturellen Geschmacks.

Vornehmlich die Konsumakte zu b) und c) sind der Rahmung durch den Lebensstil unterworfen, wobei b), der Geltungsnutzen, in gesteigerter Form Hauptmotiv des demonstrativen Konsums ist.

Im heftigen Wettbewerb um die Gunst der Kunden sind die Lebensstile längst ins Blickfeld der Produzenten geraten: Kennt man bestimmte Lebensstilgruppen, besser noch: kleinere, sich deutlicher abhebende Segmente von ihnen mit bestimmten Neigungen, Erwartungen und Präferenzen, genauer, dann lassen sich diese als Zielgruppen von Marketing und Werbung bestimmen. Lebensstile werden, insbesondere auf den Märkten des gehobenen Konsums, zum Feld der symbolischen Kommunikation und Moderation zwischen Produzenten und Konsumenten.

Erstere versuchen, bestimmte, an spezielle Zielgruppen sich richtende Bedeutungen und Nutzen in das Produkt, seine Verpackung und Werbung zu encodieren, Letztere sollen diese dechiffrieren, verstehen und dadurch ein Match mit ihren Präferenzen erleben, was sie dann zum Kauf veranlasst. Besonders spektakulär wird dieses Spiel in der Bewerbung einer Marke als unverwechselbaren, langfristig geltenden Symbols für Art und Qualität einer Firma, eines Produkts oder Produktklasse. Fachleute sprechen bereits von einer „Markenpersönlichkeit“, deren Attribute sozusagen einer „Lebensstilpersönlichkeit“ entsprechen sollten, wenn sie sich auf dem Markt durchsetzt. Die zunehmende Kulturalisierung und Psychologisierung einer „Markenpersönlichkeit“ mit dem Ziel der emotionalen Bindung von Konsumenten an Produkte gerät freilich im Zuge von Globalisierung, wachsender Marktsegmentierung, Inflation der Produkte, der Zwänge zur Produktvariation sowie der Verkürzung der Produktlebenszyklen rasch an ihre Grenzen. Weiterhin werden sich Heere von Designern und Marketingstrategen um Abgleich von lebensstilspezifischen Erwartungen einerseits und Produkten andererseits bemühen. Wenn auch diese Versuche im Einzelnen nicht scheitern mögen, so bleiben doch ihre Erfolge im Ganzen flüchtig und unsicher. In der Dissertation von Kerstin Nolte heißt es dazu:

Menschen suchen sich Marken aus, die ihren persönlichen Lebensstil stützen. Kommunizieren Marken in ihren Bildern den persönlichen Markenstil, werden sie häufiger konsumiert. Sie werden als sympathischer eingestuft und haben klare innere Bilder in die Köpfe ihrer Konsumenten implementiert. Die Frage (...) ist, ob Unternehmen auch tatsächlich beabsichtigten, diesen Markenstil zu erreichen. Dazu müsste man hinter die verschlossenen Türen der Markenartikelhersteller blicken können. (2005, S. 283)

Fazit

Geld und Lebensstile stehen zueinander in einem Verhältnis der wechselseitigen Abhängigkeit. Wie ich zu zeigen versuchte, ist dieses, bezogen auf das Insgesamt der Lebensstile, eher schwach als eng ausgeprägt. Abgesehen von der extremen Form des demonstrativen Konsums, mit dem in prahlerischer Geldverwendung ein exklusives Sozialprestige erzielt werden soll, beeinflusst

eher ein Geflecht von kulturellen, biografischen und Haushaltsbedingungen der sozialen Lage die Form der Lebensführung als die finanziellen. Und nicht zuletzt Faktoren der Mentalität wie Wertorientierungen, Präferenzen, Selbstbilder oder Geschmack, die relativ unabhängig von der ökonomischen Basis erworben wurden.

Lebensstile sind unverwechselbare Formen der Lebensführung, die im sozialen Verkehr symbolisch präsentiert und kommuniziert werden. Sie erlauben den Menschen die Sicherung von Alltagsroutinen und bewährter Lebenspraxis, signalisieren soziale Ähnlichkeit bzw. Abgrenzung und vermitteln persönliche und soziale Identität. Auch die Komplexität dieser Funktionen weist darauf hin, dass die mit dem Austausch von Lebensstilen verfolgten Bedürfnisse nach Geltung und persönlichem Ausdruck allein oder auch nur hauptsächlich mit dem Einsatz von Geld nicht befriedigt werden können. Als soziale Kollektive stellen die Lebensstile eine differenzierte Ebene der Sozialstruktur dar, nur lose gebunden an soziale Lagen und Milieus.

In umgekehrter Sicht erweisen sich Lebensstile als Programme, als Moderatoren des Konsums, d. h. der Einkommensverwendung. Sie „rahmen“ diese gemäß den jeweiligen Interessen und Zielen. Dies zeigt sich am deutlichsten in der Verbindung der Präferenz für Marken mit der Lebensstilzugehörigkeit von Konsumenten. Damit schließt sich der Kreis: Geld ist ein Mittel der Gestaltung von Lebensstilen unter mehreren, und diese wirken wiederum differenzierend auf dessen Verwendung im Konsum zurück. Zugleich versuchen die Produzenten, durch gezieltes Marketing und die „Markierung“ ihrer Produkte deren symbolische Passung an bestimmte Stile zu perfektionieren, freilich ein Spiel mit ungewissem Ausgang.

Die individuellen Optionen der Teilnahme am distinktiven Spiel der Lebensstile steigen mit der Position auf der Skala der sozialen Schichtung. Verstärkt sich die ökonomische Ungleichheit in unserer Gesellschaft, so ist eine weitere „Verarmung“ der bestehenden Lebensstilvielfalt in den unteren Bereichen der Skala zu erwarten.

Ausgewählte Literatur

- Bourdieu, Pierre, Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft, 3. Aufl., Frankfurt a. M. 1984.*
- Hradil, Stefan, „Sozialstruktur und Kultur. Fragen und Antworten zu einem schwierigen Verhältnis“, in: O. G. Schwenk (Hrsg.), Lebensstil zwischen Sozialstrukturanalyse und Kulturwissenschaft, Opladen 1996, S. 13–30.*
- Lüdtke, Hartmut, Expressive Ungleichheit. Zur Soziologie der Lebensstile, Opladen 1989.*
- Lüdtke, Hartmut, Zeitverwendung und Lebensstile, Marburg/Münster 2000.*
- Lüdtke, Hartmut, „Lebensstile als Rahmen von Konsum – Eine generalisierte Form des demonstrativen Verbrauchs“, in: K. U. Hellmann, D. Schrage (Hrsg.), Konsum der Werbung, Wiesbaden 2004, S. 103–124.*
- Nolte, Kerstin, Lebensstil und Markenbild. Eine konsumsoziologische Perspektive, Göttingen 2005.*
- Schneider, Nicole, Spellerberg, Annette, Lebensstile, Wohnbedürfnisse und räumliche Mobilität, Opladen 1999.*
- Spellerberg, Annette, Soziale Differenzierung durch Lebensstile. Eine empirische Untersuchung zur Lebensqualität in West- und Ostdeutschland, Berlin 1996.*
- Veblen, Thorstein, Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen, Köln/Berlin 1958 (zuerst 1899).*

Jochen Hörisch

Das Kapital der Kunst oder die Kunst des Kapitals*

Schon vor hundert Jahren kursierte in aufgeklärten Kunst- und Finanzkreisen das Bonmot eines erfolgreichen Künstlers: Wenn ich handfest über Geld und Finanzen reden will, treffe ich mich mit meinen Künstlerkollegen; wenn ich geistreich über Kunst sprechen möchte, verabrede ich mich mit meinem Banker. In der Tat und gegen wohlfeile Behauptungen, zwischen Kunst und Kapital herrsche Zwist und Feindschaft, gilt: Kunst und Geld (gerade auch Geldkapital) unterhalten ein intimes Verhältnis. Nichts ist in diesen Zusammenhängen weniger zutreffend, als in klischeeverhafteter Tradition unüberwindbare Abgründe oder auch nur hartnäckige Abneigung zwischen Kunst und Kapital zu behaupten. Der im Sommer 2006 verstorbene kluge Lyriker Robert Gernhardt hat in seinem an Pointen reichen Gedicht *Der Künstler und das Geld* gegen solche Klischees angedacht und sich Reime auf die Wahlverwandschaft von Geld, Geist und Kunst gemacht:

„(...)

2.

Der Künstler sagt zum Geld:
Geld ist doch nicht die Welt.
Da sagt das Geld: mein Gott!
Das hab ich ja noch nie gehört,
ein solcher Satz ist Goldes wert –
verkaufst du mir den Schrott?

(...)

* Vortrag gehalten am 19. Dezember 2006 im Rathausfestsaal Erfurt.

4.

Groß sind des Künstlers Leiden.
Das Geld fragt ihn: Wie wär's mit uns beiden?
Mit uns wird das nie was, erwidert er knapp,
hängt sich beim Geld ein und zieht mit ihm ab.

(...)

7.

Geschlecht, Gefühl, Natur und Kunst
verwandelst du in Waren,
klagt der Künstler.
Mein Handeln diene immer schon
dem Schönen, Guten, Baren,
lacht das Geld.“¹

Die verbreiteten Behauptungen, zwischen Kunst und Geld herrsche ein abgrundtiefer Zwist, sind nicht nur auf der biographisch-anekdoteschen Ebene unzutreffend. Auch und gerade kapitalismuskritisch gestimmte und gesinnte Künstler entwickeln häufig ein entspanntes Verhältnis zu den Freuden und Freiheiten, die Kapital, Wohlstand und Besitz nun einmal gewähren. Nur ein Beispiel: Bertolt Brecht ließ sich von einem befremdlichen Feudalstaat, der sich sozialistisch nannte, ein wunderbares Theater in bester Hauptstadtlage mitsamt MitarbeiterInnen schenken. Dieses Geschenk erwies sich übrigens als eine der besten Investitionen, die die DDR je getätigt hat. Brachte es ihr doch Anerkennung und Devisen, also Werte ein, mit denen sie ansonsten nicht gesegnet war. Das Geld, das mit der Verleihung des Stalin-Preises verbunden war, legte Brecht zügig bei seiner Schweizer Bank an. Der Mann hatte eben Durchblick; er stammte aus einer wohl etablierten Augsburger Familie und hatte es spätestens seit dem Mega-Erfolg der *Dreigroschenoper*, also schon mit knapp dreißig Jahren, zu finanzieller Unabhängigkeit gebracht. Er hat diese Unabhängigkeit produktiv genutzt.

1 Robert Gernhardt, *Gesammelte Gedichte 1954–2004*, Frankfurt/M. 2005, S. 368–371.

Hinweise auf den Wohlstand, den auflagenstarke Schriftsteller und mehr noch erfolgreiche bildende Künstler genießen, führen häufig zu seltsam gereizten Reaktionen. Denn sie sind weder mit dem biographischen Klischee vom verelendeten Dichter bzw. Künstler, das in Spitzwegs Bild *Der arme Poet* seinen populärsten Ausdruck gefunden hat, noch mit dem strukturellen Topos von der Feindschaft zwischen Geld und Geist bzw. Kapital und Kunst vereinbar. Unbestreitbar gibt es einige verkannte, verarmte, verelendete Künstlergenies wie van Gogh, die (anders als z. B. Picasso) zu Lebzeiten nicht den ihnen „eigentlich“ zukommenden Ruhm und das damit verbundene Kapital akkumulieren konnten. Es gibt aber auch sehr viele Studenten der Betriebswirtschaft, die ihr Karriereziel, Vorstandsvorsitzende eines Großunternehmens zu werden, nicht erreichen, obwohl auch sie das Zeug dazu hätten.



Abb. Carl Spitzweg, *Der arme Poet* (München, Neue Pinakothek) (© Artothek, Bayer & Mitko)

Solche biographischen Daten sind nun allerdings (obwohl gerade Künstler in aller Regel ihre Lebensläufe hoch aufschlussreich finden – müssen!) nur Indices, die auf eine strukturelle Wahlverwandtschaft von Kapital und Kunst verweisen. Kunst geht nicht nur nach Brot, Kunst geht nach Kapital. Und das eben nicht nur, weil Ausnahme-Künstler in der Lust am guten, am sehr guten, am rauschhaft guten Leben ihren weniger begabten Zeitgenossen am engsten verwandt sind. Sondern vor allem deshalb, weil Kapital ohne Kunst kein Kapital wäre et vice versa. Wie alle intimen Verhältnisse ist natürlich auch das von Kunst und Kapital nicht frei von Spannungen. Gegensätze ziehen sich in eben dem Maße an, wie die eine Seite eines Gegensatzes in ihrer anderen Seite die Wahrheit über sich selbst entdeckt.

Joseph Beuys, der ein bedeutender Künstler war, dem man aber nicht zu nahe tritt, wenn man behauptet, dass es noch bedeutendere Intellektuelle als ihn gegeben hat, hat bekanntlich mit der Identifikationsformel Kunst = Kapital Furore gemacht. Der kompakte Sinn der knappen Formel hat sich schnell erschlossen und, obwohl als Provokation gedacht, ebenso schnell Zustimmung gefunden: Kunst ist der Inbegriff des Produktiven, Kunst ist Reichtum an Ausdrucksmöglichkeiten, Kunst schafft Werte, Kunst gestaltet, Kunst ist von Menschen für Menschen gemacht, jeder Mensch ist ein Künstler, jeder Mensch ist wertvoll, jeder spürt das Bedürfnis und hat die kapitale Möglichkeit, sich künstlerisch auszudrücken, Kunst ist Kapital. Das ist so korrekt wie einigermaßen konventionell gedacht. Großes analytisches Potential, also ihr Kapital, entfaltet die Formel erst dann, wenn man sie unkonventionell (also künstlerisch!) auflöst. Ist es doch die Eigenschaft mathematischer Gleichungen, dass sie sich umkehren und nach beiden Seiten hin auflösen lassen. $X = y$ heißt immer auch: $y = x$. Obwohl beide Auflösungen einer Gleichung dasselbe bedeuten, überrascht häufig die eine Auflösung mehr als die andere. Das gilt auch für die Beuys'sche Identifikationsformel Kunst = Kapital. Ihre Umkehrung ist seltsamerweise viel provokanter und erhellender als die gängige Version. Kapital schlagen lässt sich aus der Formel Kunst = Kapital, wenn man sie zur Kapitalseite hin auflöst. Wenn Kunst = Kapital ist, dann gilt auch: Kapital = Kunst.

*

Mit dem Begriff „Kapital“ ist es schon in philologischer Hinsicht bemerkenswert bestellt. Das lateinische Wort „capitalis“ ist vom Substantiv „caput“ (Haupt) abgeleitet und meint so viel wie „hauptsächlich“, „durchschlagend“, „eigentlich bestimmend“. Noch heute sprechen wir ja von einem kapitalen Erlebnis, Ereignis oder Erfolg („ein kapitaler Schuss“!), wenn wir ausdrücken wollen, dass da etwas Folgenreiches, Bedeutendes und Wichtiges geschehen ist. Auch der ökonomische Kapitalbegriff ist dieser Haupt- und Kopf-Semantik verpflichtet. Das Kapital ist der Kopf eines Unternehmens; es ist dieser kapitale Kopf, der den arbeitenden Gliedern einer Korporation Impulse gibt. Kapitalismus heißt dann nichts anderes als dies: dass das Kapital nicht nur Produkte und Sachwerte (wie Geräte und Immobilien), sondern noch seine Gegenseite, nämlich den Faktor Arbeit, als Ware behandelt. Aus Arbeit wird dann die vom Kapital bezahlte, kaufbare Ware Arbeitskraft. Kapital versteht sich in der Tat als Hauptsache: Es ist die gestaltende Leitinstanz, die ihrerseits den Faktor Arbeit finanziert; das Kapital fungiert deshalb auch nomenklatorisch als Arbeitgeber – obwohl es sich die Arbeit „nimmt“, sie bezahlt und sich so zu eigen macht. Einsprüche gegen dieses künstlerische, auf seine Gestaltungskraft verweisende Selbstverständnis des Kapitals sind deshalb gewissermaßen selbstverständlich. Das Kapital, so lautet die klassische marxistische Argumentation, sei nichts anderes als sein Gegenteil, als akkumulierte Arbeit. Ohne Arbeit gäbe es kein Kapital. Denn es ist der Faktor Arbeit, der die Werte (abgesehen vom schlicht Vorfindlichen wie Land, Sonnenenergie und selbstwachsende Früchte) allererst schafft. Kapital ist also nichts anderes als sein Anderes, als Arbeit: Kapital = Arbeit.

Es gibt, wie man schnell sieht, Gleichungen, die riskant und systematisch umstritten sind. Diesen Gleichungen Aufmerksamkeit zu leihen, ist (um vorzugreifen, dazu gleich mehr) eine, wenn nicht die genuine Leistung von Kunst. Zwei Faktoren gleichzusetzen, lohnt sich ja nur dann, wenn sie unterschiedlich sind. Die Gleichung $a = a$ (etwa: dieser Stein ist dieser Stein) ist tautologisch und also ein analytisch anspruchsloser Fall. Zwei unterschiedliche Faktoren in eine Funktionsgleichung zu bringen, ist hingegen intellektuell auf- und anregend: $x = y$. Das heißt: So habe ich das bislang nicht gesehen, mir war nicht klar, dass x und y in einer bestimmten Hinsicht identisch bzw. äquivalent sind, obwohl sie doch völlig unterschiedlich sind bzw. scheinen.

Z. B. (und es handelt sich um mehr als nur um ein beliebiges Beispiel): So unterschiedliche Dinge wie ein Gemälde und ein Sportwagen können im Hinblick auf ihren Wert äquivalent sein: $x = y$.

Etwas ist mit seinem anderen gleich(wertig), obwohl es doch etwas ganz anderes zu sein scheint. Solche verdeckten Identitäten offenzulegen, ist der Reiz analytischer, intellektueller und eben auch künstlerischer Arbeit. Das gilt gerade auch im Hinblick auf die spannungsreiche Gleichung von Kapital und Arbeit bzw. Kapital und Kunst. Denn Kapital ist nichts anderes als Arbeit und zugleich das Andere der Arbeit; Kapital ist nichts anderes als Kunst und zugleich das Andere der Kunst. Wenn Arbeit so produktiv ist, dass sie deutlich mehr (Lebensmittel, Kleidung, Konsumgüter, Infrastruktur, Wohnraum etc.) schafft, als zum überlebensnotwendigen Konsum erforderlich ist, schafft sie kapitale und überflüssige Güter und Werte – eben disponibles Kapital, mit dem man dies oder eben auch anderes anstellen kann, das man in dieses oder in ein alternatives Projekt investieren kann, das man z. B. auch dafür verwenden kann, Arbeitswillige zu bezahlen. Damit aber entwertet sich Arbeit zumindest teilweise selbst. Sie bringt hervor, was ihr überlegen ist – nämlich Kapital bzw. Kunst.

Kapital und Kunst sind demnach gleichursprünglich. Sie sind Überflussphänomene. Geld und Kunstwerke kann man nicht essen; mit ihnen kann man sich nicht einkleiden; sie haben keinen Gebrauchswert. Geld und Kunstwerke sind, wenn man den strengen Maßstab der Frage „Was ist überlebensnotwendig?“ anlegt, überflüssig. Und als Überflussphänomene sind sie, wie sofort einsichtig, für Gesellschaften und Kulturen, die sich auch nur ansatzweise aus einer Logik schierer Zwänge und Notwendigkeiten emanzipieren wollen, schlechterdings notwendig. Kapital und Kunst sind ein notwendiger Überfluss für auch nur einigermaßen komplexe Gesellschaften und Kulturen. Das ist schon daran zu erkennen, dass sowohl Geld als auch Kunstwerke immer zumindest zwei Registern zugehören: einem „fast“ notwendigen und einem luxurierenden. Was schlicht heißt: Auch Kapitalismuskritiker bezweifeln nur selten, dass die Funktion des Geldes, Tauschmedium zu sein, begrüßenswert oder zumindest billigend in Kauf zu nehmen ist. Auch sozialistische, staatlich-zentral gelenkte Wirtschaften, haben (von katastrophalen Ausnahmen wie Kambodscha unter Pol Pot abgesehen) das Geld zumindest als Tauschmedium zugelassen. Denn es käme einfach allzu teuer zu stehen, wenn man den Tausch von Gütern und Dienstleistungen anders als über das Medi-

um Geld vermittelt organisieren wollte – etwa über Naturalientausch oder über wechselseitige Geschenke. Ohne Geldtransaktionen an die wertvollen Güter des Anderen zu gelangen, heißt in der Regel, sich auf Diebstahl, Betrug und Raub einzulassen. Auf das Tauschmedium Geld zu verzichten, kann teuer zu stehen kommen.

Weil das unmittelbar einsichtig ist, billigen fast alle Geldkritiker die Tauschfunktion des Geldes, um umso entschiedener seine Wertaufbewahrungs-, also seine im engeren Sinne Kapitalfunktion zu verwerfen. Die Analogie zu gängigen Formen der Kunstkritik liegt nahe: Auch Leute, die Kunst als dekadentes Luxusphänomen verdächtigen und dem schlichten Bewertungsschema Künstlichkeit vs. Natürlichkeit verpflichtet sind, goutieren es in aller Regel, wenn Gebrauchsgegenstände wohlgeformt sind. Nützliche sog. Volks- und Gebrauchskunst ist der Favorit solcher Kritiker. Kleidungsstücke, Teller, Messer und Gabel können einfach deshalb, weil sie immer auch anders aussehen könnten, nicht ganz unästhetisch sein.

So lassen sich aufschlussreiche Strukturanalogien zwischen Kapital und Kunst erschließen. Kapital ist Arbeit und zugleich das überflüssige Andere der (zur Reproduktion notwendigen) Arbeit; Kunst ist Kapital und zugleich das überflüssige Andere des (zur Selbstreproduktion eines Mehrwert schaffenden Wirtschaftssystems notwendigen) Kapitals; und: Kapital ist Kunst und zugleich das notwendige Andere der notwendig-überflüssigen Kunst. Kapital scheint aus bestimmten Perspektiven ein problematischer, weil überflüssiger Faktor zu sein, und hat doch eine elementare Funktion: nämlich Optionen im Wirtschaftssystem offen zu halten. Man kann, so man denn über Kapital verfügt, eine Summe investieren oder nicht investieren, in dieses oder jenes Projekt, jetzt oder später. Eine Bank kann sich z. B. für oder gegen den Ankauf eines Gemäldes entscheiden. In beiden Fällen hat sie eine kapitale Entscheidung getroffen. Man kann gerade angesichts der Optionsmöglichkeiten, die durch Kapital im Wirtschaftssystem offengehalten werden, nicht nicht entscheiden. Geldkapital ist einem digitalen Code verschrieben: kaufen/nicht-kaufen. Kunst heißt hingegen nichts anderes als: dem Überfluss-Phänomen Kapital, dem Kunst seine Existenz verdankt, zum Überfluss zu verhelfen, sich gegen Entscheidungen zu entscheiden und so noch jenseits der Optionsfreiheiten, die das Kapital erschließt, weitere Freiheiten offenzuhalten – nämlich Freiheiten jenseits ökonomischer Zwänge selbst.

Kapital ist Kunst. Nämlich die Kunst, die Welt anders zu sehen und zu gestalten, als sie ist. Aus der Sicht von Kapital wie Kunst könnte alles ganz anders sein, als es ist. Beide, Kapital wie Kunst, bearbeiten Kontingenz, also alternative Möglichkeiten. Sie tun dies jedoch, indem sie unterschiedlichen Codes folgen und auf unterschiedliche Probleme reagieren. Gerade, weil die Gleichung von Kunst und Kapital analytisch ergebnisreich ist, lohnt es sich, zwischen der Kunst des Kapitals und dem Kapital der Kunst zu unterscheiden. Das Problem, mit dem Kapital umgehen muss, ist das der Knappheit. Weil Güter und Dienstleistungen „natürlich“ knapp sind, muss ein zweites Medium der künstlichen Knappheit den friedlichen Zugang zu knappen Ressourcen ermöglichen. Geld ist dieses zweite Medium der künstlichen Knappheit. Geld muss, um wirklich Geld zu sein, knapp sein, sonst ist es, wie Hyperinflationen zeigen, kein „richtiges“ Geld, sondern von Altpapier nur schwer zu unterscheiden. Geld ist deshalb einem digitalen Code verpflichtet: Wer dies und nicht jenes kauft, ist dafür diese Summe Geld los. Man kann nicht beides haben: die Geldsumme und das Gut, für das man diese Geldsumme ausgegeben hat. Man kann Kapital so oder so investieren und damit für diese oder eben für andere Effekte sorgen. Die Kunst des Kapitals besteht darin, zu erkennen, wieviel künstlerische Gestaltungs-Möglichkeiten im Kapital stecken und dennoch „realistisch“ zu bleiben, also stets zu bedenken, dass der Code des Kapitals ein digitaler ist: kaufen/nicht-kaufen; investieren/nicht-investieren; anlegen/nicht-anlegen.

Das Kapital der Kunst besteht darin, nicht auf das Problem der Knappheit zu reagieren und dem digitalen entweder-oder-Code des Kapitals seinerseits eine Alternative entgegenzusetzen. Das Problem, auf das Kunst reagiert, ist nicht das der Knappheit, sondern das des Reichtums und des Überflusses (an Bedeutungen, an Deutungen, an Sinn, an Alternativen, an Wahrnehmungen, aber eben auch an Seiendem: Das alles gibt es, achtet darauf! Und jetzt gibt es noch etwas zusätzlich, nämlich ein neues Kunstwerk). Eine Brücke auf einem Van-Gogh-Gemälde ist eben nicht nur eine Brücke, sondern zugleich viel mehr als „nur“ eine Brücke: ein Weg ans andere Ufer und eine Überschreitung, ein Abgrund und die Überwindung eines Abgrunds, ein technischer Betrug an der Natur und ein Kunstgriff der Naturwesen, die da Menschen heißen. Überdies gilt (Magrittes Epochenbild *Ceci n'est pas une pipe* hat auf diese ein wenig zu offensichtliche und eben deshalb häufig ausgeblendete Evidenz hingewiesen): Die Brücke auf dem Gemälde ist keine Brücke, son-

dern eine Konfiguration von Ölfarbspuren auf Leinwand, etwas, was zu einem schon Vorhandenen hinzutritt, ein buchstäblicher Mehrwert.

Das Kapital der Kunst besteht darin, die Kunst des Kapitals zu konterkarieren. Und das heißt: einer Semantik der Knappheit mit einer Semantik des Überflusses zu begegnen. Wenn die Kunst des Kapitals und das Kapital der Kunst ein Rendezvous haben, können sich überraschend produktive Perspektivwechsel einstellen. Ein solches Rendezvous von Kunst und Kapital legt z. B. die Frage nahe, ob die Kunst des Kapitals nicht genau darin besteht, durch das „realistische“ Insistieren auf Knappheitsperspektiven Knappheiten – knapp werden zu lassen. Das Kapital der Kunst lässt erkennbar werden, dass die Kunst des Kapitals das Seltene selten werden lässt. Wirtschaftslogiken, die auf das systematisch knappe Steuermedium Geld setzen, sind von bemerkenswerter Produktivität. Nicht umsonst gibt es in prosperierenden kapitalistischen Gesellschaften von vielem (zu) viel (von Lebensmitteln über Konsumgüter bis hin zu Immobilien). Solch eine Knappheit an Knappheit, solch ein Überfluss an wertvollen Gütern sensibilisiert für das eigentlich Knappe. Man kann dann feststellen, dass es z. B. zu wenig frische Luft und zu wenig sauberes Wasser, aber eben auch zu wenig Sinn oder zu wenig Liebe gibt. Man kann sich, wenn Knappheit an überlebensnotwendigen Gütern knapp wird, auch den Luxus leisten, festzustellen, dass sich Überfluss und Knappheit in eine Funktionsgleichung bringen lassen: Prosperierende Ökonomie kann krisenhafte Ökologie, ein Überangebot an Waren kann eine Knappheit an Arbeitsplätzen bedingen.

Der Inbegriff des Seltenen ist Kunst. Nicht jeder Mensch ist ein Leonardo da Vinci, nicht jeder kann wie Vermeer malen, nicht jeder ist ein Genie wie Picasso. Die großen Kunstwerke dieser unvergleichlichen Genies sind das, wozu es kein Äquivalent gibt. Sie sind etwas, wozu sich auch nur ein Geldäquivalent auszudenken, fast frevelhaft wäre (fast: denn der Frevel hat nun mal seine spezifischen Reize). Die Mona Lisa ist einmalig, sie steht nicht zum Verkauf. Aber genau das erschüttert die Menge, die täglich bewundernd an diesem Kunstwerk vorbeidefiliiert. Große Kunst ist inkommensurabel – so lautet der common sense all derer, die nicht Banausen sein wollen. Als inkommensurabel aber gilt Kunst erst, seitdem es Kapital und kapitalistisches Wirtschaften gibt. Kein mittelalterlicher Maler, der einer Handwerkszunft zugehörte, wäre auf die Idee gekommen, sein Werk als unvergleichlich anzusehen. Erst mit der frühen Renaissance und also erst zu der Epoche, da sich ein

Banksektor ausdifferenziert, gibt es Künstler, die in einem sehr präzisen Sinne freie Künstler sind. Also Künstler, die nicht mehr als Hofmaler in einem verbindlichen Treueverhältnis zu einem Fürsten stehen oder die nicht mehr an Aufträge seitens der Kirche gebunden sind.² Künstler, die sich als Genies verstehen, die die göttliche Genesis um das ergänzen, was sie selbst generieren.

Die Paradoxie ist unübersehbar: Gerade zu der Zeit, in der die Idee des göttlichen, genialen, inkommensurablen Kunstwerks aufkommt, entsteht ein Kunstmarkt, der das Inkommensurable mit Preisen versieht. Dass gerade noch abwegig scheinende Investitionen in Kunstwerke ökonomisch lohnend sein können, hat nicht nur und wider Willen der bayerische Märchenkönig Ludwig II. vorgeführt. Die Begegnung von Kunst und Kapital ist immer erneut für die Überraschungen gut, die sich einstellen, wenn Ungleiche ihre Gleichheit erkennen. Aber genau dies ist die kapitale Leistung, die Kunst erbringt: Sie macht sichtbar, was sonst nicht wahrgenommen würde – dass alles anders ist oder zumindest doch anders wahrgenommen werden kann, als es zu sein scheint.

Machen wir nach diesen abstraktionslastigen Überlegungen einen zweiten Anlauf, schauen wir uns zwei Gemälde ein wenig genauer an, die sich vom Thema Geld und Kunst faszinieren lassen – doch auch diesmal bedarf es einiger Vorüberlegungen:

Geld ist ein kapitaless Thema nicht nur der Literatur, sondern auch der bildenden Kunst. Bilder, die Geld-, Finanz-, Tausch- und Handelsszenen darstellen, würden in einem Motivatlog der Kunstgeschichte seit der frühen Neuzeit einen der oberen Ränge belegen. Zwar rangierten sie nicht unter den ersten drei Plätzen. Die kämen allzu offensichtlichen Kandidaten wie Porträts, Landschaften und Stilleben zu. In dem Maße jedoch, in dem man nicht weitgespannte Genre-, sondern spezifische Motivkriterien geltend macht, fällt auf, wie intensiv sich die neuzeitliche Malerei von Geldmotiven hat faszinieren lassen. Nicht erst Joseph Beuys und Andy Warhol, sondern schon Lucas Cranach und Baldung Grien, Hans Holbein und Jan Vermeer van Delft, Pieter Brueghel und Rembrandt, Peter Paul Rubens und William Hogarth (um stellvertretend nur diese Namen zu nennen) stehen im Bann der Rätsel, die der Sphäre des Geldes, des Wertes und des Tausches zu eigen sind.

2 Vgl. dazu Martin Warnke, *Hofkünstler – Zur Vorgeschichte des modernen Künstlers*, Köln 1996, S. 16.

Die Gründe für diese Faszination liegen vor Augen und sind doch der Analyse wert. Die vorrangige Gemeinsamkeit von Kunstwerken und Geld ist aber gewissermaßen zu offensichtlich, um eigens wahrgenommen zu werden. Beide, große Kunstwerke wie Geld, sind knapp und eben deshalb wertvoll. Geld, das in inflationärer Überfülle bereitläge, hätte seinen eigentlichen Sinn verfehlt (inklusive seinen Wortsinn: „Geld“ leitet sich etymologisch von „Geltung“ her). Es wäre geltungslos und könnte seine elementare Funktion, einen geregelten und einigermaßen friedlichen Zugriff auf knappe und wertvolle Güter (z. B. einmalige Kunstwerke) zu ermöglichen, nicht erfüllen. Knappheit ist aber nicht nur das Leitwort der ökonomischen, sondern (in kultursoziologischer Perspektive) auch das der ästhetischen Sphäre. Joseph Beuys mag mit seinem bekannten Satz „Jeder Mensch ist ein Künstler“ Recht haben; denn dieser Satz vermeidet ja bewusst die Wendung „Jeder Mensch ist ein großer und bedeutender Künstler“. Nicht jeder ist ein da Vinci, ein Raffael, ein Dürer oder ein Beuys. Große Kunstwerke sind einmalig, also extrem knapp und deshalb besonders wertvoll. Was nicht ausschließt, dass große Kunst gegen die ökonomische Logik der Knappheit an die reizvolle Fülle und den schönen Überfluss von Welt und Dasein erinnert.

Wer so (nämlich auf Knappheit fokussiert) argumentiert und empfindet, weist sich als Zeitgenosse von Neuzeit und Moderne, also von jenen Epochen aus, die Geld zu ihrem Leit- und Steuermedium gemacht haben. In vorneuzeitlichen Epochen galt zwar auch das Korrelations-Gesetz von Wert und Knappheit. Aber dieses Gesetz wurde, um es in der nüchternen Sprache der Systemtheorie auszudrücken, weitgehend invisibilisiert, also ausgeblendet. Auf die Frage nach der Herkunft von Werten gab es eine kaum kritisch zu befragende theologische Standardantwort: Das eigentlich Wertvolle gehöre Gott zu und nicht den Menschen. Der Herr gibt und nimmt; er sorgt für die zeitlichen und zumal für die ewigen Werte. Mit dem Bild vom Genie, das hochrangige Werke und damit höchste Werte schafft, ist eine solche Theologie inkompatibel – nicht aber die neuzeitliche Ökonomie, die auf Geld als Leitmedium setzt.

Die vorneuzeitliche Kunstsphäre war denn auch nicht auf den Typus des genialen, unvergleichliche Werke und Werte hervorbringenden Künstler-Individuums fixiert. Vielmehr galt die bildende Kunst als ein erlernbares Handwerk; Maler gehörten einer Zunft an; wer besonders gut kopieren konnte, genoss hohe Anerkennung; zwischen dem Meister und seinen Werkstattgesellen

herrschte nicht die Genie/Nicht-Genie-Unterscheidung, sondern eben die „zünftige“ zwischen Handwerksmeister und Gesellen. Herausragende, bedeutende Künstler konnten zwar die Grenzen solcher handwerklichen Zunft-Zugehörigkeit sprengen. Aber eben nicht, indem sie sich als autonome Genies erfuhren, die auf eigene Verantwortung und Rechnung für den (Kunst-) Markt³ produzierten, sondern indem sie als Hofkünstler⁴ die Protektion, Gunsterweise und Zuwendungen etwa eines Königs, Fürsten, Bischofs oder einer Mäzenin wie Maria di Medici genossen. Als guter Künstler galt, wer die im besten Sinne konventionellen Erwartungen erfüllte, nämlich die, die der Konvention und Tradition entsprachen: So und nicht anders hatte ein Fürstenporträt, so eine Landschaft, so eine Pietà und so ein Stillleben auszu- sehen.



Abb. Peter Paul Rubens, *Die glückliche Regierung* (Paris, Louvre) (© Artothek, Peter Willi)

3 Vgl. Walter Grasskamp, *Die unästhetische Demokratie – Kunst in der Marktgesellschaft*, München 1992, S. 18.

4 Vgl. Warnke 1996.

Kunsthistorisch auffallend und aufschlussreich ist es, dass sich Geldmotive in der bildenden Kunst eben zu Beginn der Neuzeit häufen, in der sich langsam, aber deutlich der Typus des Malergenies herausbildet. Eines von vielen Beispielen dafür ist das großformatige Gemälde *Die glückliche Regierung* aus dem Maria-Medici-Zyklus, den Peter Paul Rubens (1577–1640) im Auftrag der Regentin (ihr königlicher Gemahl Heinrich IV. war gestorben, ihr Sohn Ludwig XIII. war noch unmündig) zwischen 1622 und 1625 malte.

Die Bildmotivik dieses pompösen Gemäldes erschließt sich schnell und ist doch von geheimen und geistreichen Pointen nicht frei. Maria di Medici thront, eine Waage und somit das altherwürdige Symbol der Gerechtigkeit in ihrer rechten Hand haltend, eben nicht in der Bildmitte, sondern deutlich darüber. Sie schwebt über den Dingen und zahlt dafür einen Preis: Sie steht nicht im Zentrum. Ihr gelten die bewundernden und dankbaren Blicke der Figuren auf der linken Bildhälfte. Unter ihr tummeln sich Kinder- und Puttengestalten, die, wie die Requisiten Panflöte und Pinsel ausweisen, die Künste allegorisieren. Zu Marias Linken, genauer: in unmittelbarer Nähe zu der symbolischen Hand, die ihre linke Hand, auf eine Weltkugel gestützt, hält, also in der rechten Bildhälfte sehen wir die Figur der Freigebigkeit. Abundantias Füllhorn spendet, guter Tradition entsprechend, reichlich Früchte. Bemerkenswert aber ist, dass die Freigebigkeit ein Double hat. Und zwar ein spezifisch neuzeitliches Doppel, das keine Naturalien, sondern Münzen über die kunstsinnigen Putten streut. Diese Münzen sind genau im Bildzentrum plaziert. Den Münzen und nicht etwa der Regentin gelten denn auch (mit Ausnahme Minervas) die Blicke der Gestalten, die auf der rechten Bildseite versammelt sind.

Das ist mehr als nur eine kleine Provokation in einem Huldigungsbild: In seinem Mittelpunkt steht nicht etwa die Gestalt, der gehuldigt wird, sondern das Medium, das eine glückliche Regierung ermöglicht: Geld. Geld, das der Kunst gewährt wird, Geld, dem ein Lorbeerkranz beigelegt ist. Ruhm, Aufmerksamkeit und Geld bilden so eine fruchtbare Konstellation. Auffallend ist dabei, dass wohl die Herrscherin, nicht aber die Putten, die die Kunst bedeuten, individuelle Züge tragen. Das Bild huldigt einer Herrscherin und ihrem Namen sowie zwei namenlosen Funktionen: der Kunst und dem Geld. Dieser Umstand mag das Rätsel begründen, dass weniger Personen als vielmehr ein auffallend häufig exponierter Körperteil von Personen so etwas wie das exzentrische Zentrum des Gemäldes ausmachen. Das Bild könnte näm-

lich, wie schnell ersichtlich, auch einen anderen Titel tragen und statt *Die glückliche Regierung Die glückliche Hand* bzw. *Die glücklichen Hände* heißen. Denn Händen kommt in diesem Gemälde eine exponierte Funktion zu: greifenden, nehmenden, gebenden, umfassenden, Kleider schürzenden, eine Waage haltenden, Pinsel umfassenden, Trompeten umgreifenden, nach Geld langenden Händen. Und einer ganz besonderen Hand, der schon erwähnten, weit hinfassenden, körperjenseitigen, aber die Körperschaft schlechthin symbolisierenden Hand am Stock nämlich, die Maria di Medici ihrerseits in ihrer linken Hand hält. Es handelt sich bei diesem Requisit nicht etwa um ein klassisches Zepter, sondern um ein Sinnbild der öffentlichen Hand. Glücklicherweise, man ist versucht zu formulieren: glücklich manipuliert die Hand, die Geld produktiv einsetzt.

Dass die zentrale Rolle des Geldes in diesem Gemälde so eindeutig positiv dargestellt wird, ist so selbstverständlich nicht. Über lange Zeiträume hinweg hatten Münzen, Geld und Kapital es nämlich in der Tradition christlicher Kunstgeschichte schwer, bild(ikono)logisch geadelt zu werden. Der Grund dafür ist schnell genannt und wird von zahlreichen Bildern bezeugt. Geld galt in christlicher Tradition als heikles, wenn nicht gar als satanisches Medium. Jesus treibt die Händler aus dem Tempel; er predigt wirkungsmächtig, es sei leichter, dass ein Kamel durch ein Nadelöhr gehe, als dass ein Reicher in den Himmel komme; und Judas empfängt den Verräterlohn der dreißig Silbertaler: drei besonders populäre von vielen geldkritischen Szenen aus dem Neuen Testament. Auf ihrer Folie ist es extrem erklärungsbedürftig, dass das religiös und theologisch geächtete Geld neuzeitlich einen rasanten Kursgewinn erfährt – gerade auch in der bildenden Kunst. Rubens behauptet und gestaltet nicht weniger als eine intime Beziehung zwischen Geld und Kunst.

Um das zu verdeutlichen, genügt ein Vergleich zwischen zwei prototypischen Gemälden. Das erste entstand um 1445, also noch in vorreformatorischer Zeit, in der Werkstatt des Meisters der Tegernseer Tabula Magna. Es trägt den Titel *Judas führt die Knechte der hohen Priester*.

Die drei Gestalten, die auf diesem Altarbild gezeigt werden, sind keine Sympathieträger. Zwei Soldaten folgen, mordlüsternen Blicks und in sicheren Harnisch gepresst, dem sofort als Verräter erkennbaren rothaarigen Judas. Er schlägt die Augen nieder, nicht wissend, welcher welthistorisches, ja mehr als das: welches heilsgeschichtliches Ereignis er da einleitet. Seine linke Hand um-

fasst fest den prallen Mammonbeutel, der von seinem Herzen Besitz ergriffen hat, seine rechte befiehlt hingegen Aufmerksamkeit für die Dinge, die sich da ereignen werden.

Das zweite Gemälde entstand etwa vierhundert Jahre später. Julius Schnorr von Carolsfeld (1794–1872) führt in *Das Gleichnis vom Zinsgroschen* die Szene vor Augen, in der Jesus positiv vom Geld handelt (Matthäus 25, 24–30). Man solle die von Gott anvertrauten Güter und Fähigkeiten produktiv nutzen, wer da habe, dem solle gegeben werden, wer aber ein „unnützer Knecht“ sei, verdiene Heulen und Zähneklappern. Man solle, heißt es in einer weiteren Geld-Rede Jesu (Lukas 20, 21–26), dem Kaiser geben, was des Kaisers ist, und Gott, was Gottes ist. Das ist rhetorisch einprägsam formuliert und doch so etwas wie eine Vorwegnahme funktionalistischer Einsichten, die in der theoretischen Sphäre erst zweitausend Jahre später formuliert werden: Ökonomie und Theologie sind demnach unterschiedlich funktionierende Systeme mit unterschiedlichen Leitcodes (im Fall der Ökonomie lautet dieser binäre Code: zahlen vs. nicht-zahlen; im Fall der Theologie: immanent/transzendent). Beide Codes lassen sich nicht zur Deckung bringen. Umso verblüffender ist es, dass Schnorr von Carolsfeld dennoch pointiert ein solches Überschneidungsverhältnis in die Logik seines Gemäldes einbaut. Christus hält die Münze (fast!) so, wie ein Priester die geweihte Hostie zwischen seinen Fingern hält. Die Münze befindet sich zwischen dem gespreizten Zeige- und Mittelfinger seiner rechten Hand. Sie korrespondiert mit dem Heiligenschein, der sein Haupt umgibt. Zwischen der Hostie und der Münze, zwischen der Ökonomie und der Theologie herrschen in der Tat ebenso erhellende wie irritierende Korrespondenzen.⁵ Nicht umsonst ist die Sprache der Finanzen durch und durch theologisch geprägt: Schuldner und Gläubiger, Kredit und Erlös, Messe und Offenbarungseid, (Lob-)Preis und (Schulden-)Tilgung sind unüberhörbar Begriffe, die der religiösen wie der pekuniären Sphäre gleichermaßen zugehören. Münze und Hostie sind demselben Design verpflichtet, nicht jeder darf sie emittieren. Auch die Begriffe Mission/emittieren gehören in das clair-obscur des Zwischenreiches von Religion und Ökonomie.

5 Vgl. dazu Jochen Hörisch, *Kopf oder Zahl – Die Poesie des Geldes*, Frankfurt/M. 1996 (4. Aufl. 2004).

Schnorr von Carolsfeld gestaltet, mit welchem Grad von analytischem Bewusstsein auch immer, in seinem so traditionsverbunden scheinenden Gemälde genau die spezifische tiefenstrukturelle Entwicklungslogik der Neuzeit: Sie stellt von religiöser auf ökonomische Leitorientierung um. Die Münze wird zum funktionalen Äquivalent der Hostie. Eine Konversion, die die Kunst aufmerksam beobachtet (NB: „Konversion“ ist wohl der aufschlussreichste, weil mächtigste der Begriffe, die die Theologie mit der Ökonomie verbindet: konvertieren wir doch Konfessionen, Währungen und Medien-Software)⁶. Bekanntlich aber hat alles hienieden seinen Preis. Das gilt auch für die überwältigenden und durchschlagenden Gewinne der Neuzeit. Die Hörer der Rede Jesu signalisieren mimisch nicht gerade enthusiastische Zustimmung, vielmehr blicken sie einigermaßen indigniert drein. Sie scheinen zumindest zu ahnen, dass die Neuzeit nicht nur für ungeahnte Reichtümer sorgt, sondern ihren Zeitgenossen auch das metaphysisch zumutungsreiche Gefühl der „transzendentalen Obdachlosigkeit“ (Georg Lukács) beschert. Drei der Zuhörer Christi halten Schriftstücke in den Händen. Nur eines dieser Schriftstücke ist eindeutig als Buch zu identifizieren, von dem dahinsteht, ob es frommen oder profanen Inhalts ist; die beiden anderen ähneln eher einer Schuldverschreibung oder einer Rechentafel. So treffen in der romantischen Darbietung der christlichen Gleichnisrede das Erzählen und das Zählen, die religiöse Gleichnisrede, ihre künstlerische Gestaltung und das Kalkulationsmedium Geld aufeinander. Religion, Kunst und Geld bilden in der Neuzeit eine spannungsreiche Konstellation – welcher dieser drei Größen die größte Verehrung gelten soll: das steht heute wieder so scharf zur Diskussion, als hätten wir Neuzeit und Moderne nicht hinter, sondern vor uns.

6 Vgl. Jochen Hörisch, *Der Sinn und die Sinne – Eine Geschichte der Medien*, Frankfurt/M. 2001 (Taschenbuch Frankfurt/M. 2004) Kapitel *Konversionen – Die eine Multimediagesellschaft*.

Wie Geld die Welt verändert hat*

Zur Antike wenden wir uns gerne, wenn wir nach Ursprüngen suchen. Hier entstand die Demokratie, hier entstand das Denken über Politik und hier entstand Europa. Aber entstand hier auch unser Geld? Fest steht, dass in Ephesus, einer mittelgroßen Stadt in Kleinasien, die ersten geprägten Münzen gefunden wurden: ovale Edelmetallklumpen meist mit einer Prägung auf der Vorderseite und einem Einrieb auf der Rückseite. Von hier aus breitete sich der Münzgebrauch innerhalb einer Generation nach Griechenland aus und bestimmte schon im 5. Jh. v. Chr. die Tausch- und Zahlungsgeschäfte fast aller Städte im Mittelmeerraum. Aber ist dieses Geld mit unserem Geld vergleichbar? Welche Funktionen hatte es und in wieweit unterschied sich die antike von der modernen Geldwirtschaft, nicht nur in Ausmaß und Komplexität, sondern auch ganz grundsätzlich in der Weise, wie sie das Tausch- und Wirtschaftsverhalten der Menschen regelte?

Eine wesentliche Differenzierung, die wir treffen müssen, um über Geld in historischen Dimensionen sprechen zu können, ist die zwischen Münzen, einem ganz bestimmten Geldmittel, und Geld, dem Oberbegriff. Geld umfasst Münzen, Geldscheine, Schecks, Buchgeld und virtuelles Geld, das sich auf Kreditkarten befindet oder Steuersparmodellen zu Grunde liegt. Wegen seiner mangelnden Greifbarkeit als Gegenstand wird Geld daher häufig über seine Funktionen definiert: seine Funktion als Zahlungsmittel (Steuern, Strafen, etc.), als Tauschmittel (Kaufen und Verkaufen), als Wertmaßstab (Äpfel kosten 2 Euro/kg; Apfelsinen 1,50 Euro/kg), und schließlich als Wertaufbewahrungsmittel (Geldkonto, Rentenpapiere, Aktien). In historischen Gesellschaften interessieren uns vor allem jene Formen von Geld, die teilweise oder vollständig diese vier Funktionen abdeckten. Naturalien, mit denen man Steuern zahlte, Ochsen, mit denen man Werte maß und verglich, Muscheln oder Speerspitzen, die man zum Tausch benutzte, oder Gold und Silber, die sich wegen ihrer Unvergänglichkeit und Wertstabilität besonders gut aufbe-

* Vortrag gehalten am 9. Januar 2007 im Rathausfestsaal Erfurt.

wahren ließen. Inwieweit war daher das Münzgeld vor dem Hintergrund vormonetärer Zahlungsmittel etwas Neues? Noch wichtiger vielleicht, ab welchem Zeitpunkt und aus welchen Gründen kann man vormonetäre Geldformen als Geld bezeichnen? Dieses letzte Problem wird dann bedeutend, wenn wir uns die Frage stellen, welche Funktionen, oder welche Macht des Geldes die Welt tatsächlich und in welcher Weise verändert hat.

Die ersten Spuren eines sehr wesentlichen Aspekts des antiken Geldes führen nach Mesopotamien und Ägypten. Ungemünztes Silber und Gold wurde auf Waagen abgewogen und für Zahlungen verwendet. Dieses Edelmetall wurde in der Form von Ringen, Stangen, Blättern oder Barren gehandhabt, die zwar keine Stempel trugen, aber doch anscheinend nach einem gewissen Gewichtsstandard zerteilt wurden. Denn ihr Gewicht lässt sich heute ziemlich genau auf einander beziehen. Eine wesentliche Funktion dieses Zahlungsmittels war die Leistung von Steuern und Abgaben. Im 3. und 2. Jhd. v. Chr. gab es noch keine Märkte als unabhängige Institutionen, auf denen Güter frei getauscht oder gekauft wurden, sondern zentralisierte Systeme, die wir Redistributionssysteme nennen. Hier wurden Naturalien und andere Abgaben als Steuern an Könige, Pharaonen oder Tempel geleistet, die dann ihrerseits einen Teil dieser Güter als statusgebundene Zahlungen an ihre Untertanen und Abhängige in der Form von Löhnen und Belohnungen zurückbezahlen. Dieses Wechselsystem demonstrierte und stabilisierte die Macht von Herrschern. Während dieser Prozess in verschiedenen Ländern und Regionen sehr unterschiedlich ablief, ist doch für alle diese Systeme typisch, dass über den Mechanismus der Redistribution Güter und Edelmetalle verteilt wurden, die in einem Marktsystem über den Markt zirkulieren.

Neben der Tribut- und Steuerzahlung war eine wesentliche Funktion des frühen Geldes die Ablösung von Strafsummen. In dem berühmten Gesetzbuch des babylonischen Königs Hammurabi aus dem frühen 2. Jt. v. Chr. befinden sich eine große Anzahl von Bestimmungen über Strafzahlungen in Silber. In anderen Kodizes setzt sich gleichzeitig der König als Autorität über Maße und Gewichte ein, aufgrund derer die Zahlungen geleistet wurden. Strafen konnte prinzipiell jeder auf sich ziehen, obwohl Kriminaldelikte in der Praxis wohl primär in den besitzenden Schichten durch Gesetz geahndet wurden. So setzte z. B. der Gesetzbuch von Eshnunna in Nordmesopotamien eine Strafe von einer Mine Silber für das Beißen in die Nase, während

ein Schlag ins Gesicht mit zehn Schekeln, dem Sechstel einer Mine, bestraft wurde. Der gleiche Kodex setzte auch als Ausdruck königlicher Gerechtigkeit Preise für bestimmte Güter fest. Diese waren natürlich keine Marktpreise, oder auch nur an Marktpreisen orientiert, sondern in dem Wertstandard Silber ausgedrückte Wertrelationen, die die Güter untereinander vergleichbar machten. Aus späteren Zeiten wissen wir, dass solche Vergleichsrelationen gar nicht mal so sehr im Tausch als vielmehr dann wichtig wurden, wenn Pachtzahlungen, die in bestimmten Naturalien festgesetzt waren, in einem anderen Produkt geleistet wurden. So diente das Silber sowohl als Wertstandard als auch als Zahlungsmittel im Strafrecht dem inneren Frieden und der Gerechtigkeit der Zahlungsverhältnisse, nicht nur in privaten Vertragsverhältnissen, sondern insbesondere auch in Zahlungsverhältnissen, in denen der König selbst involviert war.

Sowohl der Kodex von Eshnunna als auch der des Hammurabi erwähnen Zinssätze für Silberdarlehen in Höhe von zwanzig Prozent. Die Gesetze regeln auch, dass Silberschulden in Getreide zurückgezahlt werden durften, zusammen mit der Zinsrate, entsprechend einem Umrechnungsmodus von Silber und Getreide. Ganz offenbar dienten diese Anleihen nicht nur dazu, Silber zur Verfügung zu stellen, wenn der Schuldner einmal knapp bei Kasse war, sondern viel grundsätzlicher, jenen das Silberzahlungsmittel zur Verfügung zu stellen, die keine eigenen Edelmetallvorräte besaßen, aber aus welchen Gründen auch immer zu einer Zahlung in Silber verpflichtet worden waren: etwa weil sie eine Strafe abzuleisten hatten, oder eine Steuerschuld. Die Anleihe half über den Zeitraum bis zur neuen Ernte, wenn die Schuld in Getreide zurückgezahlt werden konnte. Dass dieses anscheinend faire System dennoch viele Schuldner in den Ruin und die persönliche Abhängigkeit von ihren Gläubigern (die sogenannte Schuldknechtschaft) trieb, wissen wir aus viel späteren Zeiten.

Der Eshnunna-Kodex legt schließlich auch den täglichen Lohn für einen Erntehelfer fest: ein halbes Gramm Silber zusammen mit einer Tagesration Getreide. Getreide ist in diesen Gesetzen dann auch der Standard, in dem der Wert von Nahrungsmitteln ausgedrückt wird, während Silber eine andere und breitere Spanne von Gütern bewertet: Metalle, Öle, Wolle oder Pech. Aus der Stadt Ur in Süd-Mesopotamien haben wir ferner die Abrechnungen von Händlern. Viele dieser Texte zeigen, dass Silber auch im täglichen Handel

der Fernhändler als Wertstandard benutzt wurde, um den Wert verschiedener Güter miteinander zu vergleichen. Ob es tatsächlich auch gegen Güter eingetauscht wurde, lässt sich aus den Abrechnungen nicht entnehmen.

Das pharaonische Ägypten zeigt ähnliche monetäre Strukturen wie Mesopotamien. Nur dass hier Gold und Bronze eine größere Rolle spielten als Silber – Ägypten hat keine eigenen Silbervorkommen – und dass unsere Kenntnisse des täglichen Lebens aus den Dokumenten einer an Tempel gebundenen, alphabetisierten Schicht anstatt aus normativen Gesetzestexten stammen. Besonders deutlich wird hier die Rolle der Tempel als lokale Autoritäten, die die Gewichte und die Reinheit der Edelmetalle zertifizieren. In Verträgen aus dem Neuen Reich kennen wir Formulierungen wie zahlbar in ‚Silber aus dem Tempel des Ptah‘, oder ‚ein Deben Silber aus dem Tempel des Amon Ra‘.

Silber, Gold und Bronze waren somit monetäre Medien in Mesopotamien und Ägypten vor der Erfindung der Münze. Was diesem Geld jedoch fehlte, war die staatliche Verantwortung für seinen Wert – der Wert von Silber war gesellschaftlich anerkannt und damit sozusagen absolut. Und es fehlte die staatliche Verantwortung für die Versorgung der Zahlungskreisläufe mit Geld. Es gibt keinen Hinweis dafür, dass die mesopotamischen Könige oder die Pharaonen und Tempelpriester in Ägypten systematisch Edelmetalle importierten, um ihr ausreichendes Vorhandensein zu garantieren. Wo Silber fehlte, musste es durch Getreide substituiert werden. Oder noch genauer, Silber substituierte Naturalien als Zahlungsmittel in ganz bestimmten Tauschsphären und war kein generalisiertes Zahlungsmittel, das aufgrund staatlicher Herrschaft allgemein akzeptiert wurde und akzeptiert werden musste.

Die relativ zufällige Versorgung eines Staates mit Edelmetallen war eine wesentliche Determinante für die Entwicklung des Geldes. Nur jene Staaten, die über Edelmetallressourcen verfügten, waren mit den Materialien versorgt, die in bestimmten Zahlungs- und Tauschsituationen besonders nachgefragt waren. In den meisten Fällen aber war ein Staat nicht so ausreichend mit Edelmetall versorgt, dass alle Zahlungsgeschäfte über Edelmetall abgewickelt werden konnten und damit alle gesellschaftlichen Schichten Zugang zu Edelmetallvorräten hatten. Es ist daher nicht unüberraschend, dass der nächste bedeutende Schritt zur Geldwirtschaft in einem Land stattfand, das besonders reiche Edelmetallvorkommen hat. Die Macht und der Reichtum des letzten lydischen Königs Kroesus waren legendär in der Antike und sind es noch bis

heute. Lydien befindet sich im westlichen Kleinasien, und die Herrschaft des Kroesus endete ungefähr im Jahre 547 mit der Eroberung seines Reiches durch die Perser. Außer den Tributsummen, die Kroesus von seinen Untertanen und abhängigen Staaten einsammelte, soll sein Reichtum auf den natürlichen Ressourcen des Flusses Paktolos sowie einer reichen Zahl von Edelmetallminen beruht haben. Fluss und Minen produzierten ein Metall, das ein Gemisch aus Silber und Gold war und das die Griechen Elektron nannten. Aus diesem Metall wurden die ersten Münzen der westlichen Geschichte geschlagen. Die ersten Exemplare, die in einem Schatz unter den Fundamenten des Artemistempels in Ephesus gefunden wurden, hatten eine ovale Form, die eher an Goldklumpen erinnert, und tragen einen Einrieb auf einer oder beiden Seiten. Einige trugen nur einfache Linien auf einer der beiden Seiten, während die Mehrzahl mit einer figurativen Prägung – Löwen, Hirschen, Widdern oder Seelöwen – auf der Vorderseite (dem Avers) und einem quadratischen Einrieb auf der Rückseite (dem Revers) versehen waren. Wieder andere haben sogar Umschriften, die in lydischen Buchstaben auf – wie man annimmt – bestimmte Personen verweisen. Eine Münze sagt auf griechisch *sema Phanei eimi* – ich bin das Zeichen (oder das Siegel) des Phanes.

Die Prägungen dieser frühesten Münzen bereiten der Forschung immense Probleme. Verweisen sie auf städtische oder regionale Embleme? Löwenkopf und -taten mögen etwas mit Lydien zu tun haben, da sie gewisse Ähnlichkeit mit späteren lydischen Münzbildern haben; ebenso sind Widder und Seelöwe mit späteren Prägungen kleinasiatischer Städte in Verbindung gebracht worden. Aber die griechischen und lydischen Umschriften scheinen eher Individuen als politische Kollektive oder Könige zu benennen. Arbeiteten diese als Prägemeister im Auftrag einer staatlichen Autorität, oder waren diese zertifizierten Edelmetallklumpen die Emissionen aristokratischer Familien, die abgewogene Stücke für ihre persönlichen Zahlungsverpflichtungen benutzten? Wir wissen auch nicht, ob diese ersten Münzen für öffentliche, private oder religiöse Zwecke benutzt wurden. Die Tatsache, dass der erste Schatz in den Fundamenten eines Tempels gefunden wurde, sagt nichts über die Funktion der Münzen vor ihrer Thesaurierung aus. Schließlich fällt es schwer, die ersten Münzen zu datieren. Der Schatz wurde unter den Fundamenten des um 560 v. Chr. neu errichteten Tempels gefunden, aber es ist unmöglich zu bestimmen, wie lange jene Münzen im Umlauf gewesen waren. Eine Generation, aber auch 100 Jahre sind mögliche Annahmen. Bemerkens-

wert ist, dass es bisher keine zeitgleichen Münzfunde neben dem des Artemistem-
tempel gibt und dass sich der frühe Münzgebrauch noch eine Weile ganz auf
Kleinasien beschränkt. Allerdings sind die Münzen aus der zweiten Hälfte des
6. Jh. v. Chr. schon mit vierhundert verschiedenen Stempeln geprägt, was auf
ein Münzvolumen in der Größenordnung von mehreren Millionen Münzen
hindeutet! Darüber hinaus waren diese Stücke auch schon Kleingeld. Von den
drei verschiedenen Nominalen dieses Fundes wogen zwei weniger als ein hal-
bes Gramm Silber. Was all dies zusammen andeutet, ist, dass Münzgebrauch
in der ersten Hälfte des 6. Jh. gering und noch weitgehend auf Kleinasien
konzentriert war, dass aber auch hier schon Münzen sowohl für kleinere als
auch für größere Zahlungen benutzt wurden. Das kleinste Nominal des Arte-
misiumfundes wiegt nicht mehr als ein sechsundneunzigstel des schwersten
Nominals. Allerdings muss man berücksichtigen, dass selbst dieses kleinste,
0,15 Gramm schwere Stück immer noch mehr wert war als der Tageslohn
eines Landarbeiters.

Ich habe die Frühgeschichte der Münzen und des Geldes etwas ausführ-
licher geschildert, um herauszuarbeiten, dass es in der Geldgeschichte kein re-
volutionäres Moment gibt. Die Benutzung von Edelmetallstücken für eine
Vielzahl von Zahlungen ist völlig unabhängig von der Prägung von Münzen
und fand in Ägypten und Vorderasien Jahrhunderte lang ohne die Notwen-
digkeit statt, diese Stücke mit einem Stempel zu zertifizieren oder sie in stan-
dardisierten Stücken auszugeben. Umgekehrt lässt sich aus der Evidenz der
frühen Münzprägungen nicht nachweisen, dass diese Münzen in jenen Trans-
aktionen benutzt wurden, die in mesopotamischen und ägyptischen Bild-
und Textquellen als die wesentlichen Kontexte von Edelmetallzahlungen auf-
treten. Es lässt sich daher argumentieren, dass nicht die Erfindung der
Münzprägung als solche, noch die vormonetäre Benutzung von Edelmetall
als Zahlungsmittel die Grundlage unseres Geldes ist, sondern die Weiterent-
wicklung dieser Traditionen im griechischen Stadtstaat – der Polis. Denn erst
hier entstanden am Ende des 6. Jh. jene Strukturen, die gewogenes Edelm-
tall und Münzen zu einem generalisierten Tauschmittel werden ließen, das
nicht nur von jedem benutzt werden konnte, sondern auch praktisch von
einem großen Teil der Bevölkerung benutzt wurde.

Die literarischen Quellen des 5. Jh. und 4. Jh. v. Chr. kreditieren den
athenischen Gesetzgeber Solon mit der Einführung des Münzgeldes in Athen.
Die Einführung des Münzgeldes nach Griechenland überhaupt wird von dem

griechischen Historiker Herodot mit König Pheidon in Verbindung gebracht, der in der Mitte des 7. Jh. v. Chr. Tyrann von Argos war. Dies widerspricht allerdings nicht nur der numismatischen Evidenz, sondern auch den eigenen Aussagen Herodots, der Kroesus von Lydien als denjenigen nennt, der die ersten Gold- und Silbermünzen schlug. Die Verwirrung kam deswegen zustande, weil Solon, Pheidon und andere bedeutende Gesetzgeber gewogenes Edelmetall als Strafmaß für Kriminaldelikte und Verletzung öffentlichen Rechtes festsetzten: drei Talente für einen Mord, ein Talent für Totschlag, hundert Stater für unerlaubte Amtswiederholung und so weiter. Wesentlich für die gerechte Durchsetzung dieser Strafen war die Festlegung einheitlicher Gewichte, die die gleichen Namen wie später die abgewogenen Münzen trugen, das heißt Mine, Drachme und Obolos. Numismatisch betrachtet erstaunt insbesondere der Umgang mit sehr präzisen Gewichtseinheiten. Dies ließ nicht nur die Prägung kleinster Nominale, sondern auch die Festlegung eines Münzfußes (das heißt ein Standardgewicht) zu. Die Festlegung gültiger Maße und Gewichte war damit eine wesentliche Voraussetzung für die Entwicklung des Geldes in Griechenland. Ebenso wichtig war die Entstehung von Herrschaftsstrukturen, die die zentrale Festlegung von Gewichtseinheiten und die Zertifizierung von Maßen und Gewichten überhaupt erst möglich machte. All dies ging der Münzprägung voraus.

Was die ersten griechischen Münzen betrifft, die ab der zweiten Hälfte des 6. Jh erst in Aegina, dann in Korinth und schließlich in Athen gemünzt wurden, so stehen wir ikonographisch vor dem gleichen Problem wie in Kleinasien. Wir haben Prägungen, aber diese Prägungen verweisen eher auf die Embleme einzelner Personen als eindeutig auf die Stadt, die sie prägte. Erst am Ende des 6. Jh. beginnen griechische Städte ihre städtischen Abzeichen und Symbole auf ihre Münzen zu prägen. Ob dies in irgendeiner Weise mit einer sich wandelnden Prägeautorität oder aber einer sich grundlegend wandelnden Funktion der Münzen zu tun hat, lässt sich schwer nachweisen. Immerhin sollte auf die Korrelation einer sich deutlich ändernden Münzprägung mit der sich zunehmend als politisches Kollektiv formierenden Polis hingewiesen werden. In Athen, wo sich am Ende des 6. Jh. v. Chr. die erste Demokratie entwickelte, bedeutete dies sogar die Einbeziehung breiterer sozialer Schichten in den Rat und die städtische Volksversammlung. Die Benutzung und Akzeptanz einer von Staats wegen geprägten Münze beruhte wesentlich auf der Konzentration des politischen Lebens auf ein politisches, und

das heißt auch städtisches Zentrum. Vorher hatten dörfliche Einheiten, die sogenannten Demen, für die Identität des Kollektivs eine größere Rolle gespielt als die Stadt. Nach den Reformen des Kleisthenes im Jahre 510 fand das politische Leben in der Stadt Athen statt, und die lokalen Demen wurden durch monatlich wechselnde Repräsentanten im Rat vertreten. Jetzt war Athen das Zentrum der Politik und symbolisierte die Identität einer sich zunehmend als solche verstehenden Bürgerschaft. Dazu passt, dass auch die Münzen die Athener als Kollektiv darzustellen begannen. Jetzt fungierten nicht mehr persönliche Symbole, sondern Athena als Stempel der Münze.

In wie weit ähnelte dieses antike Geld dem unsrigen und worin unterschied es sich deutlich? Erstens war antikes Geld von der archaischen Zeit bis in die ersten zwei Jahrhunderte des römischen Reiches weitgehend aus Edelmetall, das heißt, der Wert einer Münze entsprach seinem Edelmetallgewicht. Eine athenische Drachme wog etwa sechsundneunzig Prozent einer attischen Gewichtsdrachme. Damit waren Währungen untereinander austauschbar und erhielten eine mehr als lokale Bedeutung. Zwar wurden ab dem Ende des 5. Jh. v. Chr. und in zunehmendem Maße während der hellenistischen und römischen Zeit Bronzemünzen für kleinere Nominale geschlagen und damit ein gewisses Maß an Scheidegeld geschaffen. Aber die Standardmünzen, die sogenannten Statere, waren bis zur Mitte des 3. Jh. n. Chr. mit ihrem Edelmetallgewicht weitgehend identisch. Nur der ägyptische König Ptolemaios I. gab eine deutlich leichtere Drachme heraus und verbot, dass andere Währungen in Ägypten zirkulierten. Durch das Ummünzen vollgewichtiger Tetradrachmen gewann er etwa 10% Silber pro Drachme, was notwendig war, da Ägypten keine eigenen Silbervorkommen hat. Normalerweise aber waren die Währungen verschiedener Staaten nahezu vollgewichtig und damit austauschbar. Sie zirkulierten miteinander auf denselben Märkten. Damit hatte die Prägung der Münzen in der Tat eine eher symbolische Bedeutung für den Staat, der sie prägte, und eine sehr geringe für ihre Bedeutung als Geld. Denn Stempel garantierten allein die Echtheit des Metalls und das Gewicht der Münze, nicht aber ihren Wert. Eine geographisch ausgedehnte Akzeptanz einer bestimmten Münze im Kräfteverhältnis konkurrierender Währungen hatte einerseits wirtschaftliche Vorteile, war aber insgesamt auch ein wichtiges machtpolitisches Ziel antiker Staaten.

Zweitens wurde die Geldmenge, die im Umlauf war, nicht politisch kontrolliert, sondern hing von der Versorgung der Regierungen mit Edel-

metall ab. Das ptolemäische Ägypten ist hier wiederum eine Ausnahme, und diese Ausnahmestellung wurde noch dadurch verstärkt, dass es hier ab dem 3. Jh. v. Chr. eine der Silberwährung gleichwertige Bronzewährung gab. Alle anderen Städte und Länder prägten Bronzemünzen nur als Kleingeld. In Ägypten wurden sogar Drachmen in Bronze geprägt und waren der Silberdrachme gleichwertig. Dies war aber eine Ausnahme; alle anderen Staaten, die keinen direkten Zugang zu Edelmetallressourcen hatten, prägten keine Münzen, sondern benutzten das Geld anderer Staaten, dessen sie durch Zirkulation oder finanzielle Zuwendungen habhaft werden konnten. Geld gab es daher in den meisten Fällen nur in der Menge, in der Edelmetall vorhanden war, und das war meistens zu wenig. Manchmal war es sprunghaft zu viel. Das passierte etwa nach Caesars erfolgreichen gallischen Eroberungszügen, deren Edelmetallbeute in Rom zu inflationsartigen Zuständen führte. Cicero spricht von einem völligen Verfall der Zinsen und einem rasanten Anstieg der Grundstückspreise, weil Geld nichts mehr wert war und die Nachfrage an Grundstücken als einzig sicherem Wertaufbewahrungsmittel immens stieg.

Verbunden mit der andernfalls meist begrenzten Münzmenge im Umlauf ist die Tatsache, dass nicht alle Bevölkerungsschichten in gleichem Maße Zugang zu Geld hatten. Durch die gesamte Antike hindurch waren große Teile der Bevölkerung aus geographischen oder sozialen Gründen überhaupt nicht in den Geldkreislauf mit einbezogen. Die Maßnahme der Athener, im Laufe des 5. Jh. v. Chr. ihre Flottenmannschaften sowie die gesamte Bürgerschaft für die Teilnahme an Volks- und Ratsversammlungen mit Geld zu bezahlen, hatte deswegen enorme Konsequenzen für die Geldzirkulation und war nur aufgrund Athens besonderer Vormachtstellung im attischen Seebund und den reichhaltigen Silberminen in Laurion möglich. Obwohl der Grad der Monetarisierung Griechenlands und später Roms nicht zu unterschätzen ist, hatte die Bruchstückhaftigkeit der Monetarisierung und die mangelnde Kontrolle einzelner Staaten über das Geldvolumen im Umlauf enorme Konsequenzen für die Funktion und das Wesen des Geldes. Weder konnte nämlich über das Geldvolumen eine Preis-, Lohn- oder Zinspolitik betrieben werden, noch hatten Staaten vollständige Kontrolle über das Zahlungsverhalten ihrer Bürger und Untertanen. Das Zahlungsmittel für Steuern und Pachten musste jeweils lokal gesetzlich festgelegt werden und ergab sich nicht von selbst aus der Zirkulation einer bestimmten Währung.

Drittens blieb Geld in der Antike weitgehend Bargeld. Zwar gab es ein ausgeprägtes Kredit- und Bankenwesen, aber weder wurden Kredite in großem Stil als Kapital investiert, noch gab es bargeldlosen Zahlungsverkehr oder Schecks. In der Praxis erfanden die Menschen alle möglichen Strategien, bargeldlos zu kaufen oder Geld von einem Ort zum anderen zu bewegen, ohne tatsächlich Münzen transportieren zu müssen, und insgesamt ihr Geld härter arbeiten zu lassen. Zum Beispiel verrechnete man Zahlungsverpflichtungen sowohl im öffentlichen wie im privaten Bereich. Aus Ägypten haben wir Hinweise, dass Löhne von Bauarbeitern aus ihren eigenen Steuerverpflichtungen finanziert wurden. D. h. keine Münzen wurden benötigt, sondern Arbeiter leisteten ihre Arbeit direkt gegen den Erlass ihrer Steuern. Im privaten Bereich konnten Löhne bisweilen so lange unbezahlt bleiben, bis der Lohnempfänger eine Schuld gegenüber einem dritten zu begleichen hatte, dessen Gläubiger der Lohnschuldner war. Doch trotz solcher praktischen Strategien entwickelten sich kein Buchgeld, kein Giroverkehr und keine monetären Instrumente außer Münzen und ungemünztem Edelmetall. Noch signifikanter vielleicht, es entwickelte sich, vom Darlehnsvertrag abgesehen, kein Recht, das bargeldlose Geschäfte und monetäre Instrumente rechtlich schützte. Jegliche Transaktion war von dem Wert des Zahlungsmittels selbst und dem persönlichen Vertrauen der Parteien einer Transaktion in ihr Zahlungsmittel abhängig. In Ägypten wiederum regelten die sogenannten Königsbanken das Wertverhältnis der Münzen verschiedener Metalle – also insbesondere das von Bronze und Silber. Aber das war wiederum eine Ausnahme und wurde völlig wirkungslos, als die innenpolitische Herrschaft der Ptolemäer über Ägypten am Ende des 3. Jh. in eine Krise geriet. Angesichts des vergleichsweise geringen Rechtsschutzes der antiken Geldwirtschaft war ihre Dynamik erheblich eingeschränkt.

Trotz oder gerade wegen dieser Grenzen des antiken Geldes war die Münzprägung schon zu Beginn des 5. Jh. v. Chr., d. h. etwa zwei Generationen nach ihrem Einzug nach Griechenland, gewaltig. In über einhundertzwanzig Städten ist eine eigene Münzprägung nach den Perserkriegen bekannt; viele mehr benutzten Münzen anderer Städte und Staaten. Zum Beginn des Peloponnesischen Krieges im Jahre 430 v. Chr. berichtet der griechische Historiker Thukydides, dass sich die Reserven des athenischen Seebundes auf sechsunddreißig Millionen Drachmen gemünzten und weitere dreißig Millionen Drachmen ungemünzten Edelmetalls beliefen. Wenn man

den athenischen Tageslohn von durchschnittlich einer Drachme mit einem Bruttoeinkommen von 50 Euro pro Tag gleichsetzt, war dies vergleichbar mit immerhin drei Milliarden Euro in bar.

Signifikant für die Ausbreitung der Münzgeldwirtschaft ist nicht nur das Ausmaß der Prägertätigkeit, sondern die Geschwindigkeit, mit der dieses Ausmaß erreicht wurde. Diese Geschwindigkeit lässt sich nur dann erklären, wenn schon vor der Einführung der Münze ein dichtes Netz von Tauschbeziehungen und Zahlungsverpflichtungen innerhalb und zwischen den Stadtstaaten bestanden hatte. Schon Aristoteles beobachtete, dass die wesentliche Voraussetzung für den Gütertausch die Erfindung eines Mediums war, das das Handeln erleichterte – Eisen, Silber und andere Metalle. Das Schlagen eines Prägezeichens war nur ein nächster Schritt, der das Abmessen und Wiegen des Metalls überflüssig machte. Die Münzprägung, häufig als der Ursprung des Geldes angesehen, war nur eine Maßnahme innerhalb einer viel älteren Geldgeschichte.

Wie hat also die Geldentwicklung die Welt verändert? Antike Autoren näherten sich der Frage besonders von moralischer Seite.

„Schlechte Menschen sind häufig reich und gute Menschen arm. Aber wir würden unsere Tugend nicht für ihren Reichtum eintauschen. Unsere Tugend ist immer sicher, während Geld heute zu diesem morgen zu jenem geht.“ (Sol. Frg. 4 (Diehl))

So schrieb Solon von Athen im frühen 6. Jh., als es in Athen noch gar keine Münzen gab. Das Wort, das hier mit Geld übersetzt ist, ist griechisch *chremata* und bezog sich auf jeglichen liquiden Reichtum, insbesondere Silber und Gold.

Auch Theognis aus Megara schrieb in ähnlicher Verachtung über den Einfluss von *chremata* auf die Tugend:

„Verführt von *chremata* wird ein guter Mann eine Frau nehmen, die schlecht ist und sie in sein Haus führen, obwohl er einen guten Namen hat und sie überhaupt keinen. Denn die Not drängt ihn, die Not, die Menschen alles ertragen lässt.“ (Theogn. 183–96)

Interessant ist an solchen Äußerungen nicht nur, dass Geld für eine stärkere Fluktuation des sozialen Gefüges verantwortlich gemacht wird, sondern dass diese Geldproblematik schon vor der Münzprägung deutlich artikuliert wurde. Die Entstehung mobilen Reichtums, der nach Theognis und Solon vor allem auf Seereisen erworben wurde, schuf eine gewisse Austauschbarkeit der Dinge, die trotz ihrer negativen Konsequenzen für die Moral von den Menschen blindlings verfolgt wurde. Auch Kreon in Sophokles' *Antigone* beklagt etwa 100 Jahre später:

„Geld (*nomisma*)! Nichts was jemals Vereinbarung unter den Menschen war ist verderblicher. Es zerstört Städte, jagt Männer aus den Häusern, verdreht und wandelt redliche Gesinnung und lehrt sie, hässlichen Geschäften nachzugehen. Keine Grenzen kennt es, unterweist die Menschen in Verschlagenheit und auch Verbrechen nicht zu scheuen in ihrem Tun.“ (*Antig.* 295ff.).

Verschlagenheit und mangelndes Vertrauen der Menschen untereinander ist auch für Plato das Resultat von Geldgeschäften:

„Die Nähe des Meeres ist für ein Land zwar angenehm für das tägliche Leben, in Wahrheit aber ist dies eine recht salzige und bittere Nachbarschaft. Indem das Meer nämlich die Stadt mit Großhandel und mit Geldgeschäften infolge des Kleinhandels überschwemmt und dadurch verschlagene und unzuverlässige Gesinnungen in den Seelen erzeugt, macht es die Menschen der Stadt misstrauisch und unfreundschaftlich gegeneinander und ebenso auch gegen andere Menschen.“ (*Nomoi* 705 a).

Die Grenzenlosigkeit des Gelderwerbs ist schließlich Kritikpunkt für Aristoteles:

„Es scheint denn, dass jeder Reichtum eine Grenze haben müsse. In Wirklichkeit sehen wir aber das Gegenteil: Alle, die sich mit dem Erwerb befassen, vermehren Geld ins Unbegrenzte. Da es aber eine doppelte Erwerbskunst gibt, wie wir gesagt haben, nämlich die des Kaufmanns und die des Hausverwalters, und da die des Haus-

verwalters notwendig und lobenswert, die der Tauschkunst dagegen mit Recht getadelt wird, so ist erst recht der Wucher hassenswert, der aus dem Geld selbst den Erwerb zieht und nicht aus dem, wofür das Geld da ist. Denn das Geld ist um des Tausches willen erfunden worden, durch den Zins vermehrt es aber durch sich selbst. Durch den Zins entsteht Geld aus Geld. Diese Art des Gelderwerbs ist also am meisten gegen die Natur.“
(Politik 1258b5–10).

Es wird heute allgemein angenommen, dass die moralischen Bedenken, die sich um das gemünzte oder ungemünzte Geld entwickelten, auf der gesellschaftlich Ablehnung jener Bevölkerungsschichten beruhte, die durch Geld zu sozialem und politischen Ansehen gelangt waren, den *nouveaux riches*, wie man heute sagen würde. Tiefgründiger bestand jedoch eine viel prinzipiellere Sorge. Wie der englische Literaturwissenschaftler Richard Seaford kürzlich gezeigt hat, lag die grundlegende Beunruhigung der antiken Autoren darin, dass Geld alles vergleichbar und alles austauschbar machen könnte. Grund, Boden, Menschen, Loyalität, Arbeit, Liebe, usw. Ein Werteverlust, könnte man sagen.

Die Philosophen der Antike berücksichtigten allerdings nicht, dass nicht das Geld die Menschen, sondern doch die Menschen das Geld kontrollieren. Und so sind die wichtigsten sozialen Güter einer Gesellschaft noch nie mit Geld messbar oder vergleichbar geworden. Wir sehen dies, wenn der Geldwert eines entführten Kindes, der Wert eines kranken Lebens gemessen an den Kosten seiner Versorgung, oder der Wert einer Ehe zur Debatte steht. Und wenn tatsächlich menschliche Werte einmal käuflich werden – göttliche Gnade oder lebenserhaltende menschliche Organe – dann führte und führt dies im allgemeinen zu grundlegenden Wertediskussionen, in denen sich die Notwendigkeit zeigt, ein potentiell generalisiertes Zahlungsmittel ethisch zu kontrollieren.

Das Geld hat also nicht die Welt verschlechtert. Hat es sie verbessert? Das wirtschaftliche Potential des Geldes ist unumstritten. Schon in der Antike führte es nachweisbar zur Senkung von Transaktionskosten, etwa der Transportabilität des Zahlungsmittels, der Möglichkeit der Quantifizierung von Werten, der Vergleichbarkeit von Preisen, der Verbreitung von Preisinformationen und der Erleichterung von Kreditgeschäften. Auf der institutionel-

len Ebene führte es insbesondere zur Präzisierung und besseren Exekutierbarkeit von Strafmaßen und Darlehnsverträgen, etwa durch die Vergleichbarkeit von Strafmaßen, dem öffentlichen Schutz von Schuldnern und Gläubigern, Reduktion von Zinsraten und ähnlichem mehr. Banken förderten die sichere Verwahrung von Geld und seine lokale Verfügbarkeit für Kunden und Kontoinhaber. Über den institutionellen Wandel verschärfte sich wiederum das Rechtsbewusstsein und Vertrauen in Markt- und Handelsgeschäfte und damit ihre Häufigkeit. Das Wirtschaftswachstum des Ägäisraumes im 1. Jt. v. Chr. ist unumstritten und beruhte, nicht allein, aber auch auf der Ausbreitung der Geldwirtschaft.

Ich möchte kurz zusammenfassen. In der Antike lag nicht der Ursprung des Geldes, sondern seine signifikante Verbreitung. Diese Verbreitung lag nicht am Geld selbst, sondern an der Dichte und Verbreitung von Zahlungs- und Tauschbeziehungen, die den Mittelmeerraum schon vor dieser Ausbreitung prägte. Mit der Entstehung des Geldes haben wir ferner nicht die Entstehung des Münzgeldes bezeichnet, sondern die Praxis, Edelmetalleinheiten präzise abzuwiegen, in Stücke zu zerlegen und aufeinander zu beziehen. Vorformen dieses Verfahrens gab es schon im Reich des Hammurabi oder in Ägypten, aber es fehlte hier seine geographische Verbreitung und die weiträumige Zirkulation von insgesamt knappen Edelmetallvorräten. Münzen wiederum entstanden in Kleinasien und nicht in Griechenland, wo sie aber – im Gegensatz zu Griechenland – keine rasche Verbreitung fanden. Trotz der enormen Ausbreitung des Geld- und Münzverkehrs in Griechenland ab dem 5. Jh. v. Chr. blieb die Geldwirtschaft jedoch im Vergleich mit späteren, frühkapitalistischen und modernen Zeiten insofern begrenzt, als Geld weitgehend Bargeld blieb, es daher nicht als Kapital benutzt oder in monetäre Assets investiert werden konnte. Geld hat im Gegensatz zu seinen moralischen Kritikern die Welt nicht verschlechtert. Im Gegenteil, es ist darüber nachzudenken, wie es die Welt verbessert haben mag.

Bibliographische Hinweise

M. Alföldi, Antike Numismatik, Mainz 1978.

M. I. Finley, Die Antike Wirtschaft, München 1977.

C. Howgego, Geld in der Antike, Darmstadt 2000.

S. von Reden, Exchange in Ancient Greece, London 2003.

D. Shaps, The Invention of Money and the Monetization of Ancient Greece, Ann Arbor 2004.

R. Seaford, Money and the Early Greek Mind., Cambridge 2004.

J. Williams (Hg.), Money. A History, London 1997.

Michael Opielka

Bürgergeld. Passt ein Grundeinkommen in die Zeit?*

Mein Beitrag folgt drei Fragen: Was spricht für, was spricht gegen ein Grundeinkommen? Welches ist der ökonomische Rahmen – in welchem Wohlfahrtsstaat leben wir? Und die dritte, sozialpolitische und ethische Frage lautet: Warum trägt ein Grundeinkommen zum Garantismus bei, und warum ist das sinnvoll?

Was also ist ein Grundeinkommen, ein Bürgergeld? Das bereits ist erläuterungsbedürftig. Vereinfacht dargestellt ist ein Grundeinkommen „ein Einkommen, das von einem politischen Gemeinwesen an alle seine Mitglieder ohne Bedürftigkeitsprüfung und ohne Gegenleistung individuell ausgezahlt wird.“ (Vanderborght/Parijs 2005, S. 14). Ein Grundeinkommen ist demnach ein bedingungsloses soziales Grundrecht, das die politische Teilhabe in einer Demokratie um die Teilhabe am Warenkonsum erweitert. Warum ist die Teilhabe am Warenkonsum so wichtig? Ökologisch orientierte Konsumkritiker werden nach dem politischen Gewinn fragen, wenn alle am Warenkonsum teilhaben können. Aber schauen Sie einmal an sich herunter. Wie viel von dem, was Sie an sich tragen, haben Sie hergestellt? Das ist meist nicht sehr viel. Wie viel von dem, was Sie essen, haben Sie angebaut und geerntet? Wie viel von dem Auto, das Sie fahren, haben Sie selbst entworfen und produziert? Soziologisch gesprochen leben wir in einer Welt, die der Soziologe Emile Durkheim als eine Welt der „organischen Solidarität“ bezeichnet hat, im Unterschied zur mechanischen Arbeitsteilung oder zur mechanischen Solidarität der traditionellen Gesellschaft. Mit diesem etwas wunderlichen Begriff ist gemeint, dass wir heute in einer funktional differenzierten, also nach Funktionen gegliederten Gesellschaft leben. Diese Welt, die sich für uns oftmals als undurchschaubar darstellt, beruht darauf, dass wir für andere arbeiten. Das, was Sie anziehen, das, was Sie essen, haben andere für Sie gemacht. Das Vehikel, dank dessen Sie denken, es stamme von Ihnen – oder so-

* Vortrag gehalten am 16. Januar 2007 im Rathausfestsaal Erfurt.

ziologisch gesprochen, das Medium, durch das Sie das denken –, ist das Geld. Die Verknüpfung von Arbeit und Einkommen in einer Marktgesellschaft, in einer kapitalistischen Sozialverfassung, legt uns die Illusion nahe, dass wir für uns arbeiten. Dass wir unsere Arbeitskraft verkaufen (90 Prozent der Bevölkerung bei einem Arbeitgeber, 10 Prozent in Form einer selbständigen Erwerbstätigkeit), erweckt den Eindruck, als ob wir für uns arbeiteten.

An diesem Gedanken setzt die Idee des Grundeinkommens an. Je nach Modell – auf die verschiedenen Modelle ist noch einzugehen – wird etwa die Hälfte des Volkseinkommens an alle umverteilt, etwa 50 Prozent, bei manchen Modellen auch etwas mehr, bei manchen weniger. Die Idee eines Grundeinkommens besteht also darin, dass aus dem Volkseinkommen etwa die Hälfte abgezweigt und auf alle Bürger qua Kopf als Grundrecht verteilt wird. Es stellt sich die Frage, welchen Gewinn das bringen würde. Es haben ja heute auch schon alle etwas zu essen und Geld. Ich werde zeigen, dass diese geänderte Konstruktionslogik, dieser andere Verteilungsmodus in der Gesellschaft etwas verändern würde, zu dem man positiv oder negativ eingestellt sein kann.

Aber zunächst stellen sich zwei andere Fragen. Die eine lautet: Warum wird das gerade jetzt diskutiert? In der Tat gibt es eine gewisse Konjunktur dieses Themas. In den 1980er Jahren lag die Frage schon einmal auf dem Tisch. Damals kam die deutsche Einheit dazwischen. Jetzt kommt die Frage wieder auf – warum ist das so? Ein Grund dafür ist sicherlich die von mir angesprochene intensivere Diskussion über die Sozialpolitik, die viele Gründe hat, zum Beispiel das Programm, das mit der Person verbunden ist, die vor kurzem vor Gericht stand und verurteilt wurde, mit Peter Hartz. Die von mir sozialpolitisch mit besonderem Interesse verfolgte Schweiz (vgl. Opielka 2007) hat übrigens ein Wort, das wir nicht kennen: Dinge können „harzig“ sein, was bedeutet, dass sie fest hängen, nicht richtig laufen, haken. Dass es „harzte“, ist in Deutschland sicherlich ein Grund für die Konjunktur des Themas Grundeinkommen. Damit wurde auch politisch deutlich, dass die Grundeinkommenssicherung nicht nur etwas ist, was die Armen trifft, also nicht nur ein Thema der Armenpolitik ist, so wie es in Deutschland über gut 100 Jahre war: Es gab die Arbeiterpolitik, die Sozialversicherungen, und die Armenpolitik, die Fürsorge oder Sozialhilfe. Die Armenpolitik betraf die meisten Menschen nicht, man konnte sie daher aus dem politischen Diskurs ausblenden. Mit den Hartz-Reformen kam das Problem der Grundeinkom-

menssicherung immer mehr Menschen zu Bewusstsein, als ein Thema, das sie selber betreffen könnte, nicht nur andere, die eben Pech gehabt haben oder die nicht leistungsstark sind. Und das hat sicherlich dazu beigetragen, dass dieses Thema heute wieder auf die politische Tagesordnung gelangt ist.

Die zweite Frage, die man stellen kann, lauter: Warum eigentlich „Geld für alle“ – und nicht „Arbeit für alle“? Nur soviel: Die Idee des Grundeinkommens ist zunächst gerade nicht auf Arbeitsumverteilung aus, vielmehr umgeht sie auf den ersten Blick diese Frage. Doch das hat nur den Anschein. Denn nach unserem Verständnis von Kapitalismus – von marktwirtschaftlichen Gesellschaften – sind Arbeit und Einkommen miteinander verknüpft. Arbeits- und Einkommensverteilung stehen im Kern unserer modernen Sozialverfassung. Die Verknüpfung, die Organisation ihres Verhältnisses ist auch eine politische. Sie ist schon deshalb eine politische, weil heute knapp 40 Prozent der deutschen Bevölkerung überwiegend, das heißt zu mehr als der Hälfte ihres verfügbaren Haushaltseinkommens, von sozialpolitischen Geldtransfers leben (vgl. Opielka 2004). Das ist ein großer Teil der Bevölkerung. Und er wird zunehmen, schon allein deshalb, weil der Anteil der älteren Bevölkerung zunehmen wird, die – jedenfalls so lange es Rentensysteme gibt – von Transferleistungen der Gesellschaft abhängt. Allein diese Zahlen deuten an, dass es sich nicht um ein Randproblem handelt, sondern um eine zentrale Frage: Wie organisieren wir unsere Gesellschaft? Nach welchen Wertmaßstäben organisieren wir sie? Wie verteilen wir? Wie verteilen wir die Arbeit, und wie verteilen wir die Einkommen? Man muss diese Themen zusammen diskutieren, man kann sie nicht entkoppeln. Das ist eine der Prämissen im Gedanken des Grundeinkommens.

Der thüringische Ministerpräsident Dieter Althaus hat im Sommer 2006 das Konzept des „Solidarischen Bürgergeldes“ vorgelegt, das mittlerweile heftig diskutiert wurde (vgl. Opielka/Strengmann-Kuhn 2007). Das Interessante an diesem Vorschlag ist, dass nicht nur die Grundeinkommenssicherung neu gestaltet werden soll. Er umfasst darüber hinaus auch grundlegende Reformvorschläge zur Finanzierung der Krankenversicherung, der Alterssicherung und zur Einkommensteuer. In diesem Modell sollen die Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung komplett abgeschafft werden und die Arbeitgeber lediglich eine Lohnsummensteuer (zur Finanzierung der Rentenleistungen) zahlen. Diese gibt es in Deutschland schon seit über 30 Jahren nicht mehr, aber sie gab es früher (auf kommunaler Ebene). In Österreich

gibt es sie heute noch: eine Lohnsummensteuer, eine pauschale Steuer auf die gesamte Lohnsumme, die ein Arbeitgeber kontiert, durch die eine über das Bürgergeld hinausgehende Zusatzrente eingeführt und finanziert werden soll, langfristig nach oben auf das Doppelte des Bürgergeldbetrags begrenzt. Auch die bisherigen Rentenansprüche sollen aus dieser Lohnsummensteuer finanziert werden. Alle anderen Sozialleistungen sollen aus dem allgemeinen Steueraufkommen finanziert werden, auch die Gesundheitssicherung. Das ist ein interessanter Aspekt in dem Modell: Die Gesundheitsprämie, wie Althaus sie nennt, soll aus Steuern finanziert werden. Er schlägt damit eine komplette Steuerfinanzierung des Gesundheitswesens vor, ähnlich, wie das in Skandinavien oder in England der Fall ist, allerdings systematisch anders strukturiert, indem durch die Gesundheitsprämie eine gewisse Palette von Versicherungsangeboten existieren kann, wie in der Schweiz seit 1996. Das Konzept enthält damit zwei originelle neue Elemente, einerseits die Idee der Gesundheitsprämie – 200 Euro monatlich – für die Finanzierung des Gesundheitswesens, und andererseits ein zweigestuftes Bürgergeld, nämlich ein großes Bürgergeld – 800 Euro im Monat, wovon 200 Euro Gesundheitsprämie abgezogen werden – und ein kleines Bürgergeld – 400 Euro im Monat, minus Gesundheitsprämie. Kinder sollen ein Bürgergeld von 500 Euro erhalten, abzüglich 200 Euro Gesundheitsprämie. Wenn man das kleine Bürgergeld bekommt oder sich dafür entscheidet, dann zahlt man nur 25 Prozent Steuern auf zusätzliche Einkommen, beim großen Bürgergeld muss man 50 Prozent Steuern bezahlen. Der Effekt ist der, dass ein durchgängiger Tarifverlauf entsteht. Wer als Einzelperson unter 1.600 Euro brutto im Monat verdient, für den lohnt sich das große Bürgergeld. Das ist der Grundgedanke. Ein interessantes Modell, auch weil zum ersten Mal in Deutschland ein Politiker aus dem konservativen Spektrum die Idee eines Grundeinkommens diskutiert, und das ist bemerkenswert. Bisher gab es die Diskussion eher im grünen, im liberalen oder im linken Spektrum. Ich habe mit Wolfgang Strengmann-Kuhn, einem Ökonomen der Universität Frankfurt, ein Finanzierungsgutachten verfasst (Opielka/Strengmann-Kuhn 2007).

Es gibt Argumente, die für und gegen ein Grundeinkommen sprechen, ich greife nur einige heraus. Für ein Grundeinkommen sprechen zunächst folgende Argumente: dass es die Arbeitsmarktflexibilität erhöht, dass es auch nicht-erwerbswirtschaftliche Tätigkeiten unterstützt wie Familienarbeit oder ehrenamtliches Engagement, und dass es zu mehr Gerechtigkeit beitragen

könnte – so sagen zumindest die Befürworter des Grundeinkommens. Die Gegner eines Grundeinkommens bringen in der Regel vor, dass der Arbeitsanreiz substantiell nachlassen würde; es würde niemand mehr arbeiten wollen. Es wäre daher nicht finanzierbar und schon deshalb und überhaupt nicht realisierbar. Ich werde diese beiden Argumentationsschienen kurz skizzieren. Zunächst die Argumente gegen den Vorschlag für ein Bürgergeld: Es wird oft gesagt, dass ein Grundeinkommen eine Art Faultierprämie sei. Im Bayerischen Rundfunk wurde eine interessante Diskussion ausgestrahlt mit einem der heftigen Gegner eines Grundeinkommens, einem Direktor des „Instituts Zukunft der Arbeit“ in Bonn. Er hat zu meiner Überraschung betont, das Arbeitsanreizproblem sei keines. In der Tat: Es lohnt natürlich jede Erwerbstätigkeit, das ist der Sinn der Grundeinkommensmodelle. Wenn es also ökonomische Gründe, anreizökonomische Gründe geben sollte, sich nicht am Arbeitsmarkt zu beteiligen, würden sie mit einem Grundeinkommen gerade gelockert. Wenn das mikroökonomische Problem das Hauptproblem wäre, ist es durch eine Negativsteuer, sozusagen durch eine geringere Anrechnung zusätzlicher Einkünfte als wir sie heute haben, entschärft. Das ist das Argument, das in der Politik zugunsten von „Kombilöhnen“ vorgebracht wird. Es soll sich lohnen, auch gering bezahlte Tätigkeiten anzunehmen. Insoweit ist das Arbeitsanreizargument, das oft gegen den Vorschlag vorgebracht wird, nicht zu halten, auch nicht makroökonomisch, weil die makroökonomischen Gegenargumente in der Regel auf der mikroökonomischen Verhaltensannahme basieren, dass der Einzelne sich zurückziehen würde vom Arbeitsmarkt.

Man könnte auch andere Arbeitsanreizargumente vorbringen, die mehr philosophischer, ethischer Natur sind, zum Beispiel, dass man nicht will, dass jemand Geld bekommt, der nicht arbeitet. Das störe unser Gerechtigkeitsempfinden oder unser ästhetisches Empfinden. Da sitzt jemand herum, arbeitet nicht, und bekommt dafür Geld. Dagegen könnte man wiederum einwenden, dass das ja heute auch schon so ist. Darauf könnte man wiederum antworten, dass man das gerade versuchen sollte zu vermeiden, gegebenenfalls auch mit Arbeitszwang. Nun ist es aber ohne weiteres möglich, wie die Existenz von Obdachlosen und vielen anderen Personengruppen zeigt, wenn man sich nur einigermaßen geschickt anstellt, zwar bescheiden, aber immer hunger-arm oder hunger-frei in unserer Gesellschaft zu existieren. Das hat Gründe, deren Wurzeln im Jahr 1961 liegen, im damals eingeführten Bun-

desozialhilfegesetz und der verfassungsrechtlichen Existenzgarantie, die sich unterdessen herausgebildet hat. Diese hat es nicht immer gegeben, aber heute ist Konsens: Wir wollen niemanden verhungern lassen.

Das zweite, häufig vorgebrachte Gegenargument ist die Finanzierung. Es gibt bisher nur wenige Studien zur Finanzierbarkeit des Grundeinkommens. Die besten sind nicht veröffentlicht, so zum Beispiel eine Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Finanzministeriums aus dem Jahr 1996. Es gibt sicher noch nicht genügend Berechnungen für eine abschließende akademische Diskussion. Alles hängt von den Parametern ab, vom Niveau des Grundeinkommens, von den Steuersätzen und vor allem auch von der Integration des Grundeinkommens in das Gesamt des Sozialsystems, insbesondere natürlich die Gesundheitsversicherung/Krankenversicherung und die Rente. Das sind die beiden größten Blöcke. Das Rentensystem umfasst knapp 40 Prozent unseres Sozialbudgets, mit steigender Tendenz. Von daher muss ein Grundeinkommensmodell mit diesen anderen Systemen sinnvoll interagieren. Das ist bei den meisten Grundeinkommensvorschlägen und Finanzierungsberechnungen bisher nicht der Fall gewesen. Insoweit ist der Finanzierbarkeitszweifel noch nicht ausgeräumt.

Die Realisierbarkeit hängt natürlich von der Finanzierbarkeit ab. Es gibt daneben aber ein grundsätzlicheres Argument, das vor allem aus sozialpolitikwissenschaftlicher Perspektive gegen eine solch grundlegende Reform vorgebracht wird. Es verbindet sich mit dem in der sozialwissenschaftlichen und neueren zeitgeschichtlichen Forschung prominenten Begriff der „Pfadabhängigkeit“. Dieser Begriff bedeutet, dass politische Institutionengefüge eine normative Kraft des Faktischen, aber auch eine empirische Kraft des Faktischen herausbilden. Sie strukturieren die Ideen über die richtige Vorgehensweise, aber sie strukturieren auch die institutionellen Muster, von denen man kaum abweichen könne.

Vor einigen Jahren war im SPIEGEL ein eindrücklicher Artikel zu lesen über eine Exkursion von Bundestagsabgeordneten des Ausschusses für Arbeit und Sozialordnung, wie er damals noch hieß. Die Abgeordneten fuhrten in die Schweiz zum Bundesamt für Sozialversicherung, denn die Schweiz hat ein Grundrentensystem, die Bürgerrentenversicherung AHV, ein Modell, das ich persönlich für sehr hilfreich halte, aus einer Reihe von Gründen. Sie ließen sich das Modell erläutern und waren, so berichtet der SPIEGEL-Reporter, alle sehr angetan, von links bis rechts, die Sozialdemokraten, die Christdemo-

kraten, die Liberalen sowieso, und auch die Grünen. Herr Tegtmeier, der damalige Abteilungsleiter und spätere Staatssekretär, rief nach ihrer Rückkehr die Leitung des VDR, des Verbandes deutscher Rentenversicherungsträger, nach Bonn. Diese klärten dann die Abgeordneten schnell darüber auf, dass das, was die Schweizer machten, vielleicht ganz schön sei, aber in Deutschland nicht möglich. Das gehe nicht in Deutschland, weil man hier schon so viele Entscheidungen getroffen habe in der Vergangenheit, die man nicht man umstürzen könne. Das ist eine Illustration für den Begriff „Pfadabhängigkeit“. Eine Randnotiz: Der Direktor des VDR, Franz Ruland, war Doktorand bei Winfried Schmähl, dem berühmten deutschen Volkswirtschaftler und Sozialpolitikwissenschaftler, lange Jahre Vorsitzender des Sozialbeirats der Bundesregierung und Professor in Bremen am „Zentrum für Sozialpolitik“. Winfried Schmähl schrieb seine Doktorarbeit in den 1960er Jahren zur Frage, ob man eine Grundrente in Deutschland einführen könne, und kam zu dem Befund, das könne man nicht. Dieses Programm hielt er konsequent durch (vgl. Opielka 2004a).

Aber ein einmal eingeschlagener Pfad ist kein Naturgesetz. Es gibt Pfadwechsel in der Geschichte. Die meisten von Ihnen, sofern Sie hier zu DDR-Zeiten groß geworden sind, werden 1990 einen erheblichen Pfadwechsel erlebt haben. Das ist natürlich ein extremes Beispiel, aber Pfadwechsel kommen vor, sie sind möglich (dazu Opielka 2004). Das konservative Argument, dass man nichts ändern könne, ist für einen Wissenschaftler unwürdig. Denn es gibt durchaus Gründe, Systemanpassungen vorzunehmen. Hier ist ein Stichwort die Globalisierung. Eines der großen Probleme der Sozialpolitik heute besteht darin, dass viele den Eindruck haben, man könne den Sozialstaat nur durch Beschränkung, durch Abbau, globalisierungsresistent machen. Deshalb verstehen die Bürger das Wort Reform heute nicht wie noch vor 30 Jahren als Verbesserung. Reform gilt heute als Verschlechterung, zumindest für den Einzelnen. Systembezogen mögen Reformen noch akzeptiert werden, aber der Einzelne hat das Gefühl, dass „Reform“ bedeutet, ihm geht es schlechter. Deshalb verlangte der SPD-Vorsitzende Kurt Beck jüngst das „Ende der Reformen“. Das ist das Dilemma, deshalb ist die Frage der Systemanpassung heute ein so konfliktreiches Thema.

Die Frage ist, ob ein Grundeinkommen und das damit verbundene Sozialpolitik-Konzept eine Lösung anbieten können. Für ein Grundeinkommen könnte zum Beispiel die eben schon erwähnte Arbeitsmarktflexibilität

sprechen. So ist eine Pointe des Grundeinkommens, jedenfalls in den meisten Modellen, dass sich auch schon geringere Arbeitsleistungen lohnen sollen. Auch wenn jemand nur 400 Euro verdient, dann hat er am Schluss, je nach Grundeinkommensmodell, 800 oder 900 Euro in der Hand. Auch kleine Jobs sollen sich lohnen, das ist der Grundgedanke. Das kann den Eindruck erwecken, dass ein ausgedehnter Niedriglohnsektor angestrebt sei. In der Tat ist dies einer der entscheidenden Punkte: Grundeinkommensmodelle sehen bewusst davon ab, dass jeder Job die Existenzsicherung einer Person oder gar einer ganzen Familie darstellen muss. Das ist eine der Prämissen, die natürlich auch kritisch gesehen wird. Gewerkschafter sehen es ideologisch-kritisch. In Deutschland – weniger in Ostdeutschland als in Westdeutschland – haben wir als Modell tariflicher Lohnbestimmung den Ernährer-Ehemann, der mindestens eine Frau und ein oder zwei Kinder von seinem Lohn ernährt. Im Osten würde das oft aus ökonomischen Gründen gar nicht gehen, es war auch nicht das Modell der DDR, in der die Doppelverdiener-Ehe als Leitmodell galt. Im Westen war die Hausfrauen-Ehe das Leitmodell, daher stammt diese tarifvertragliche Idee. Warum das so ist, zeigt ein Blick in die Zeitungen. Wer war zum Beispiel im Hartz-Prozess angeklagt? Wie viele Frauen sind dabei, wie viel spielen eine Rolle spielen in diesem Zusammenhang? Da wird deutlich, warum sich die deutschen Gewerkschaften auf diese Männer-Idee des Ernährer-Lohnes konzentrieren. Praktisch alle ihrer höheren Funktionäre sind Männer. Das ist anders als in anderen Ländern, vor allem in Skandinavien. Die Idee, dass Arbeit das Nadelöhr der Existenzsicherung sein soll, ist eine Idee westdeutscher Gewerkschafter. Sie hat ihren Sinn gehabt – vor 100 Jahren. Aber jetzt nicht mehr. Soziale Garantie auch bei Niedriglöhnen, positive Beschäftigungseffekte, sind schwer zu quantifizieren. Modellen wohnt immer inne, dass sie nicht die Wirklichkeit sind. Aber selbst Gegner eines Grundeinkommens gestehen positive Beschäftigungseffekte zu.

Viel wichtiger jedoch ist vielleicht die Tätigkeitsfreundlichkeit. Dem Grundeinkommen liegt die Idee zugrunde, dass eine garantierte Pauschale für Arbeitsleistung in der Familie, im freiwilligen Engagement oder für Bildungsphasen gezahlt wird. Diese auch quantitativ relevanten Tätigkeiten sollen entgolten werden. Je nach Kalkulation werden etwa 30 bis 40 Prozent des Bruttoinlandsprodukts in Haushalten unentgeltlich erbracht. Damit ist nur die Arbeit gemeint, die dem Drittpersonen-Kriterium unterliegt, also Arbeit, die man auch an Dritte vergeben könnte. Diese Arbeitsleistung ist heute eine pri-

vate Leistung, die im Schatten liegt. Aus feministischer Sicht ist das schon seit Jahren ein Problem, und die Frage ist, wie man damit umgeht. Eine Antwort ist die Förderung von Teilzeitarbeit; manche wollen aber gar nicht, dass Teilzeitarbeit gefördert wird. Von Befürwortern eines Grundeinkommens jedenfalls wird die Tätigkeitsfreundlichkeit als Argument angeführt.

Nun zum Gerechtigkeitsbegriff. Auch das ist ein weites Feld. Was ist gerecht? Es gibt verschiedene Gerechtigkeitsbegriffe. Ich unterscheide vier Grundtypen: die Leistungsgerechtigkeit, die am Markt ihren Ort hat, die Verteilungsgerechtigkeit, für die der Staat steht, die Bedarfsgerechtigkeit, für die die Familien oder Gemeinschaften stehen, in denen man sich kennt und in denen man den Bedarf der Mitglieder zu kennen glaubt. Schließlich die Teilhabegerechtigkeit, ein ethisches, ein humanistisches Prinzip. Jeder soll teilhaben an der Gesellschaft, egal was er tut, wie er heißt, was er kann, wie er aussieht. Im Fokus des Grundeinkommens-Gedankens steht die Teilhabegerechtigkeit. Deshalb ist wichtig festzuhalten: Ein Grundeinkommensmodell ist Bestandteil eines Sozialordnungsprojektes, jedoch nicht der einzige. Ein Sozialstaat, der nur noch Grundeinkommen zahlen würde, würde die anderen Aspekte zu wenig beachten. Man muss immer die richtige Zusammenstellung finden.

Die zweite Frage, mit der ich mich beschäftigen möchte, lautet: In welchem Wohlfahrtsstaat leben wir eigentlich? Auch hier greife ich auf eine in der internationalen Sozialpolitikwissenschaft seit Anfang der 1990er Jahre übliche Typologie zurück, auf die sogenannte Wohlfahrtsregime-Typologie. Vereinfacht gesprochen besteht der wissenschaftliche Gedanke darin, dass wir Cluster von Wohlfahrtsstaaten bestimmen können, die jeweils eine Menge institutioneller Gefüge umfassen.

Üblicherweise werden drei Regime-Typen diskutiert: zunächst das liberale Wohlfahrtsregime – ein typischer Vertreter ist der verstorbene Milton Friedman, der in seinem Buch „Kapitalismus und Freiheit“ 1961 auch für ein Grundeinkommen eintrat. Auch Liberale wollen im Sozialstaat eine Garantie geben, sie verfügen über eine Sozialprogrammatik. Die Idee dabei ist der Marktzugang für jeden. Das erscheint uns heute selbstverständlich, aber das ist nicht immer selbstverständlich gewesen. Es gab viele historische Phasen, in denen Frauen zum Beispiel nicht erwerbstätig sein durften, oder Juden, Hugenotten oder andere Gruppen, die ausgeschlossen waren. Dass jeder am Markt teilhaben darf, ist auch eine historische Errungenschaft des Libe-

ralismus. Die FDP hat beispielsweise im Bundestagswahlkampf 2005 eine Privatversicherungspflicht und die Abschaffung aller gesetzlichen Krankenkassen vorgeschlagen. Das ist ein liberales Modell, die Auto-Haftpflichtversicherung als Modell für den Sozialstaat. Bei der Grundeinkommenssicherung plädieren Liberale heute für eine Art negative Einkommensteuer auf niedrigem Niveau.

Der Sozialdemokrat sieht die Sache anders. Im Fachdiskurs reden wir typischerweise vom Beveridge-Modell. Lord Beveridge hatte im 2. Weltkrieg ein Modell für den englischen Wohlfahrtsstaat nach dem 2. Weltkrieg entworfen. Er war ein Liberaler, doch das Modell wird immer als ein sozialistisches verstanden. So kompliziert ist die Welt. Die Idee im sozialdemokratischen Modell ist die Bürgergleichheit. Jeder Bürger soll gleich behandelt werden, und der Staat soll für die Verteilungsgerechtigkeit sorgen. Ein steuerfinanziertes Gesundheitswesen scheint im internationalen Vergleich dazu zu gehören – nicht in Deutschland, die deutschen Sozialdemokraten sind hier ein wenig konservativer. Aber der Sozialdemokrat im europäischen und weltweiten Maßstab plädiert in der Regel für ein steuerfinanziertes Gesundheitswesen, wie wir es in England zum Beispiel vorfinden. Im Mutterland des Liberalismus haben wir ein sozialistisches Gesundheitswesen, den National Health Service. Weitere Beispiele sind die skandinavischen Länder. Dabei bleibt der Grundgedanke der Sozialdemokraten das Recht auf Arbeit. Die Arbeit macht den Menschen zum Bürger. Und die Arbeit organisieren die Gewerkschafter, die darüber Teilhabe am Staat haben, als Klassenkompromiss, als Strukturierungsform des Wohlfahrtsstaates.

Der Konservative hält von beiden Denkweisen meist nicht viel. Dem Liberalen gegenüber ist er skeptisch, Konservative sind durchaus marktskeptisch. Nicht der Neo-Konservative, aber der Konservative an sich ist eher marktskeptisch, und er ist staats skeptisch, jedenfalls gegenüber dem Wohlfahrtsstaat. Nicht gegenüber dem Militärstaat, dem disziplinierenden Staat, nur den Wohlfahrtsstaat, den mag der Konservative nicht so gern. Bismarck ist ein gutes Beispiel dafür. Paternalismus, Statussicherung steht für den Konservativen im Mittelpunkt. So wie die Dinge eingerichtet sind, hat das schon seine Gründe, deshalb soll es so bleiben. Lohnbeiträge zum Beispiel sollen im konservativen Modell für die Krankenversicherung sorgen, so wird es zumindest in Deutschland interpretiert. Das Stichwort heißt Familienunterhalt. Die Frauen sollen gut heiraten und sich nicht scheiden lassen. Man soll die

Menschen gegebenenfalls verpflichten zur Arbeit, das ist die Idee des Konservativen. Die Gemeinschaft soll es richten.

Daneben gibt es aber noch ein viertes Modell, das unterdessen beobachtet werden kann. Den Vorschlag habe ich in meinem Buch „Sozialpolitik“ entwickelt (Opielka 2004). Darin spreche ich vom „Garantismus“. Die ersten drei Modelle sind Konsens in der Wohlfahrtsstaatsdiskussion. Es gibt Kollegen, die ein anderes viertes Modell vorstellen. Sie sprechen vom „mediterranen“ Modell, andere vom „konfuzianischen“ Modell, gleichwohl ohne sozialpolitische Systematik. Ich meine, man kann ein viertes Modell systematisch beobachten, eines, das auf die ethische Dimension des Wohlfahrtsregimes abhebt. Thomas Paine, einer der Mitautoren der amerikanischen Verfassung, wird von Kollegen als Vertreter dieses Modells gesehen: Die Menschenrechte sind als Grundgedanke sozialpolitischer Absicherung zu verstehen. Das ist ein auf den ersten Blick ein vager Gedanke. Was sind denn die Menschenrechte? Da gibt es den Europäischen Gerichtshof oder die UNO. Die können sich ja gar nicht durchsetzen. Aber so einfach ist das nicht. Die Menschenrechte sind von allen Staaten ratifiziert worden, sie sind eingegangen in nationales Recht über die EU. Menschenrechte sind nichts Irrelevantes mehr. Die Frage ist, wie weit man sie definiert, aber ein solches Verständnis von allgemeinsten Gerechtigkeit ist vielleicht das, was diesem vierten Sozialstaatsmodell zugrunde liegt. Eine Institutionalisierungsform dafür ist die Bürgerversicherung, deshalb ist sie auch für viele so kontrovers. Ein Grundeinkommen ist meines Erachtens der noch deutlicher typische Beitrag für ein garantistisches Modell der Sozialpolitik.

Ich bin mit Hegel der Auffassung, dass alles Wirkliche vernünftig und alles Vernünftige wirklich ist. Dass die anderen Positionen existieren, Liberale, Konservative, Sozialisten, legt nahe, dass es Gründe gibt, warum sie existieren. Es kommt auf die richtige Mischung an. Ein systematisches Argument ist, dass die garantistische Position in manchen Ländern schon weiter ausgebaut ist, zum Beispiel in der Schweiz mit der Grundrente, wohl auch in der dortigen Kopfpauschale für die Gesundheit, die als eine Bürgerversicherung ausgestaltet wurde. Alle Bürger sind darin Mitglied, jeder zahlt die gleiche Kopfpauschale, die nur vom Kanton abhängig ist. Das ist ein universalistischer Gedanke, den man als garantistisch, als menschenrechtlich verstehen kann.

Der Gedanke des Grundeinkommens steht im Gegensatz zur Ansicht, dass die Probleme der Sozialpolitik im Wesentlichen im Mangel existenzi-

chernder Arbeitsplätze zu sehen seien, dem man durch Aktivierung und „workfare“ angehen müsse. „Workfare“ statt „welfare“: Bill Clinton sprach Mitte der 1990er Jahre davon, „to end welfare as we know it“. Der Sozialstaat soll niemandem den Unterhalt finanzieren, sondern soll die Menschen in die Arbeit hineinbringen, dadurch soll umfassende Teilnahme und Teilhabe erreicht werden und die Beseitigung von Armut. Der garantistische Diskurs bezweifelt aber, ob das wirklich funktioniert. Das ist ein grundsätzlicher Punkt. Die Idee von „workfare“ und Grundeinkommen sind alternative Positionen. Die Idee des Grundeinkommens besagt, wir brauchen keinen Zwang, sondern Motivation, weil Motivation auf Dauer wirkungsvoller ist. Das heißt nicht, dass es nicht auch Verpflichtungen gibt, aber nicht für den Bereich des Existenzminimums.

Die empirischen Evidenzen für diese beiden Alternativen sind allerdings nicht einfach, man muss ehrlicherweise sagen, dass sie widersprüchlich sind. Es gab in den 1970er Jahren umfangreiche Experimente mit Grundeinkommen in den USA, die deutlich machten, dass die einzige Gruppe, die sich vom Arbeitsmarkt zurückzog, allein erziehende Frauen mit zwei oder mehr kleineren Kindern waren. Der Arbeitsmarkt brach nicht zusammen. Was man dagegen sicher sagen kann, ist, dass die Aktivierung durch „workfare“ empirisch nichts bewirkt hat. Die Arbeitslosigkeit wurde durch „workfare“, durch die Agenda 2010, durch Hartz IV nicht reduziert. Wenn die Arbeitslosigkeit in den USA in den 1990er Jahren reduziert worden ist, oder jüngst in Deutschland, dann verdankt sich das allein einem allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwung und Wachstum. Mit den arbeitsmarktpolitischen Programmen hat das wenig zu tun. Aber sozialpolitische Diskurse konstituieren gleichfalls die politische Wirklichkeit. Wenn man etwas oft genug und laut genug sagt, dann glaubt man es. Diese Selbstsuggestion kennt man vom „positiven Denken“: Ich schaffe es, ich schaffe es – und dann schaffe ich es vielleicht auch. Allerdings gilt das auch im negativen Denken: Ich schaffe es nicht – dann schaffe ich es nicht. Kulturelle Diskurse, Ideen, sind Teil unserer Wirklichkeit. Und die Idee, dass die Menschen zur Erwerbsarbeit gezwungen werden müssten, ist Bestandteil einer neoliberalen Wende der vergangenen Jahre. Vor der letzten Bundestagswahl 2005 wurde in allen Medien von Aktivierung, von Verpflichtung und von Abbau geredet.

Es gibt also diese vier Konzepte von Wohlfahrtsstaat, liberal, sozialdemokratisch, konservativ, garantistisch. Dem entsprechen die vier Steuerungs-

prinzipien: Markt, Staat, Gemeinschaft, Ethik, und damit vier Gerechtigkeitsideen. Der Liberale will Leistungsgerechtigkeit: Leistung muss sich wieder lohnen. Der Sozialist will Verteilungsgerechtigkeit. Ein Arbeitskreis der Linkspartei schlägt zum Beispiel ein Grundeinkommen vor mit einer Staatsquote von 70 Prozent. Das wäre ein echter Umverteilungs-Sozialstaat. Der Staat soll verteilen. Der Konservative will Bedarfsgerechtigkeit hergestellt sehen, kluge Menschen sollen beurteilen, ob jemand etwas braucht. Und der Garantist möchte die Teilhabegerechtigkeit für alle. Wir sehen bereits aus dieser Aufzählung, dass man diese Konzepte irgendwie mischen muss. Alle haben ihre Berechtigung, die Frage ist nur, wie mischt man sie korrekt?

Schauen wir uns jetzt noch die drei folgenden Modelle an, die ich kurz erläutern werde: negative Einkommensteuer, Sozialdividende, Grundeinkommensversicherung. Die negative Einkommensteuer ist das älteste Konzept, schon Ende der 1920er Jahre von Lady Rhys-Williams entwickelt. Wenn man von Bürgergeld redet, meint man in der Regel die Technik der Negativen Einkommensteuer. Die Idee ist einfach. Wenn man weniger verdient als das Minimum, oder wenn man nichts hat, dann bekommt man etwas vom Finanzamt. Man zahlt also keine Steuer, sondern bekommt „negative Steuern“ vom Finanzamt. Da es in der Regel um Anrechnungssätze zwischen 50 und 70 Prozent geht, gibt es eine Übergangszone, in der man diese Negativsteuer erhält, zusätzlich zu seinem Einkommen. Der springende Punkt ist, dass man auch für kleinere Einkommen eine Art universalistisches Kombi-lohn-Modell hat, das nicht über den Arbeitgeber läuft, sondern über das Finanzamt. Milton Friedman, die FDP haben ein solches Modell entwickelt. Thomas Straubhaar, der Direktor des Hamburger Weltwirtschaftsinstituts, Joachim Mitschke, ein emeritierter Kollege aus Frankfurt. Die Finanzierung erfolgt in der Regel über die Einkommenssteuer. Ein Tarif, in den man die Einkommensteuer, die man zahlt, die positive, und die negative, die man bei niedrigem Einkommen erhält, integriert.

Der Begriff der Sozialdividende ist im Prinzip etwas Ähnliches. Man bezeichnet sie oft auch als bedingungsloses Grundeinkommen. Götz Werner oder Attac plädieren für solch ein Modell. Rein technisch gesehen ist eine Sozialdividende genau dasselbe wie eine Negativsteuer, sofern sie über die Einkommensteuer finanziert wird. Aber das Modell von Götz Werner ist anders. Er schlägt vor, das Grundeinkommen komplett über Verbrauchssteuern zu finanzieren. Insoweit ist die Sozialdividende ein eigenständiges Modell.

Jeder bekommt jeden Monat zum Beispiel 600 oder 800 Euro. Zusätzliches Einkommen würde in solch einem Modell gar nicht mehr besteuert werden, nur der Verbrauch würde besteuert, das allerdings mit hohen Sätzen. Werner schlägt einen Mehrwertsteuersatz von 48 Prozent vor. Man kommt auf Mehrwertsteuersätze von etwa 90 Prozent, wenn man es realistisch rechnet. Dann gibt es natürlich ein Vermeidungsproblem. Jede neue Steuer führt zu neuen Kontrollproblemen.

Die Grundeinkommensversicherung, die ich persönlich für richtig halte (vgl. Opielka 2004), bedeutet, das Modell, das die Schweizer haben mit ihrer Alterssicherung, auf alle Einkommenssicherungen auszudehnen. Man zahlt in der Schweiz 10,1 Prozent Beitrag auf sein gesamtes Einkommen, ohne Obergrenze, und bekommt dafür mindestens die Grundrente oder maximal das Doppelte. Wenn man das auf alle Systeme ausweiten würde, kommt man auf einen Betrag von etwa 18 Prozent. Er wird über eine Art Sozialsteuer organisiert, eine Mischung aus Beitrag und Steuern. Diese gibt es, wie gesagt, schon in der Schweiz, oder auch in Frankreich mit der Gesundheitssteuer, der CGS (Contribution Sociale Generalisée). Das sind die drei Grundtypen von Grundeinkommensfinanzierung und -technik.

Ein Grundeinkommen entkoppelt also Erwerbsarbeit und Einkommen teilweise. Etwa 40, 50 oder 60 Prozent des Einkommenstransfers werden unabhängig von der Leistung verteilt, der Rest nach Leistung. Ein Grundeinkommensmodell kann – je nach Ausgestaltung – zu mehr Verteilungsgerechtigkeit führen. Wichtig ist: Alle Tätigkeiten jenseits der Erwerbsarbeit werden indirekt anerkannt. Im Rahmen einer Grundeinkommensversicherung, wohl in generell allen Grundeinkommensmodellen, besteht die Möglichkeit, bestimmte Tätigkeiten besonders zu fördern. Man kann sich zum Beispiel vorstellen, dass man für eine gemeinnützige Tätigkeit 200 oder 300 Euro bekommt, und diese Beträge werden nicht angerechnet. Es gibt heute auch schon bestimmte Transferleistungen, aber auch Zuwendungen, die anrechnungsfrei sind. Grundeinkommen und Mindestlohn schließen sich übrigens auch nicht aus, auch das ist ein wichtiger Punkt. In Amerika existieren zum Beispiel eine Art Negativsteuer für Beschäftigte, der Earned Income Tax Credit (EITC), und zugleich ein Mindestlohn, der im Frühjahr 2007 noch einmal erhöht wurde auf 7,20 US\$, durch die Demokraten im Kongress. Mindestlohn und Grundeinkommen sind kombinierbar. In England gibt es ein ähnliches Modell. Ein Grundeinkommen erhöht die Exit-Optionen, die

Ausstiegsoptionen für Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen, weil es eine Grundgarantie ist. Es reduziert Angst und ermöglicht natürlich auch mehr betriebliche Demokratie. Das ist die optimistische These.

Die „Kommission Bürgergeld“ der FDP, geleitet von Andreas Pinkwart, legte 2005 ein Papier zum Modell der negativen Einkommensteuer vor. Pinkwart ist stellvertretender FDP-Vorsitzender, Wissenschaftsminister und Vize-Ministerpräsident in Nordrhein-Westfalen. In diesem Papier wurde das verfügbare Einkommen eines Ehepaars mit einem Erwerbstätigen und einem Nicht-Erwerbstätigen mit drei Kindern unter den Regelungen, die unter Rot-Grün getroffen wurden, mit denen des FDP-Modells verglichen. Der Grundgedanke bei jedem Negativsteuermodell ist, dass sich jedes zusätzliche Einkommen netto bemerkbar macht. Doch ein Arbeitsanreiz-Effekt ist nicht deutlich zu konstatieren. Dabei ist noch keine Krankenversicherung einkalkuliert und es wurde auch keine Finanzierungsberechnung angestellt. So wirkt es noch ein bisschen unsolide. Aber die Hoffnung auf Arbeitsanreizeffekte spielt eine große Rolle, und die scheint auch bis zu einem gewissen Punkt berechtigt. Der Grundgedanke ist, dass mit steigendem Brutto-Einkommen auch das Netto-Einkommen steigt, und zwar kontinuierlich. Der heutige Sozialstaat kennt hier zahlreiche Brüche. In bestimmten Einkommensbereichen lohnt es sich – je nach Haushaltstypus –, praktisch längere Zeit kaum erwerbstätig zu sein. Die Menschen müssen je nach Haushaltstypus ein ordentliches Netto-Einkommen erzielen – was sie als schlecht Qualifizierte praktisch und in eher wirtschaftlich darbenenden Gegenden gar nicht erzielen können –, damit es sich überhaupt lohnt. Das ist ein Negativ-Anreiz, man spricht von der Armutsfalle, der poverty trap. Dieses Problem der heutigen sozialpolitischen Ordnung würde sicher dadurch gelöst. Ein wichtiger Gedanke dabei ist, dass die Negativsteuer nicht mit einem durchgängigen Steuersatz einhergeht. Sie kann zum Beispiel mit unterschiedlichen Anrechnungssätzen verknüpft werden, ich kann auch progressive Steuern damit verbinden. Technisch kann man progressive oder regressive oder Pauschalsteuern für zusätzliche Einkommen einbauen. Negativsteuermodelle sind da offen. Das wird oft nicht gesehen.

Götz Werner plädiert für ein Grundeinkommen über eine hohe Verbrauchsteuer. Wenn wir es über eine hohe Mehrwertsteuer finanzieren, dann würden die Exporte nicht mit den Sozialkosten belastet. Das wäre in der globalisierten Welt günstig. Es klingt zunächst sehr plausibel. Doch vielleicht

wäre es ganz schön, wenn wir die anderen Länder unsere Sozialkosten bezahlen ließen, wenn es uns gelingt, dass Chinesen, Franzosen, Amerikaner unsere Rentenversicherungen bezahlen. Das bedeutet nicht, gegen das Modell von Werner einzutreten, aber die Frage, wie weltwirtschaftlich Sozialkosten kalkuliert werden, ist kompliziert. Eines der Grundprobleme dabei ist, dass bislang in Deutschland die Belastung der Arbeitskraft mit Sozialkosten den Effekt einer Art Produktivitätspeitsche hatte. Nicht-produktive Bereiche wurden immer stärker rationalisiert. Ältere Leute, Behinderte, Frauen mit Kindern wurden aus dem Arbeitsmarkt entfernt. Das hat Deutschland bis vor wenigen Jahren die Produktivitäts-Weltmeisterschaft eingebracht. Sie ist mittlerweile vorbei, wir sind nicht mehr das produktivste Land in Europa. Die These von Werner hat etwas Beeindruckendes, aber vielleicht stimmt sie nicht ganz.

Mein eigenes Modell der Grundeinkommensversicherung habe ich nach dem Schweizer Modell entwickelt. Alle Einkommenssicherungen wären über eine Sozialsteuer zu finanzieren, etwa 18 Prozent auf alle Einkommen wären erforderlich. Es gibt keine Arbeitgeber-Beiträge, sondern Beiträge, die alle Bürger bezahlen. Der Arbeitgeber-Anteil muss auf die Löhne umverteilt werden. Das ist zwar nicht ganz einfach, aber man könnte es sicherlich umsetzen.

Zum Schluss möchte ich noch kurz etwas zum Modell von Ministerpräsident Althaus anführen. Das Modell des „Solidarischen Bürgergeldes“ ist durchaus beeindruckend, ich habe schon einige Elemente deutlich gemacht. Dieses Modell geht davon aus, dass sich jedes zusätzliche Einkommen lohnt. Ein wichtiger Gedanke ist zudem die radikale Individualisierung des sozialen Sicherungssystems. Das ist für einen konservativen Politiker ungewöhnlich. Es gibt keine Familienverpflichtung. Jede Person, Männer und Frauen, sind gleichberechtigt. Das hätte ein westdeutscher Ministerpräsident kaum vorschlagen können, weil dort das konservative Denken in Bezug auf die Arbeitsteilung zwischen Männern und Frauen noch stärker verankert ist. Althaus kombiniert – taktisch geschickt, schließlich ist er auch stellvertretender Vorsitzender der Programmkommission der CDU – das Modell der Gesundheitspauschale und die Flat Tax nach Paul Kirchhof. Beides kam im Bundestagswahlkampf 2005 nicht gut an. Althaus hat alles integriert in sein Modell. Die Verteilungseffekte, die wir berechnet haben, sind positiv. Ein Ehepaar mit einem Brutto-Einkommen von bis zu 3.200 Euro bekommt zum Beispiel das Große Bürgergeld. Als Ehepaar zahlt man also erst ab einem Einkommen von 3.200 Euro Steuern. Das ist ein dramatisch höherer Steuer-Freibetrag als der

heutige mit 1.200 Euro pro Monat bei einem Ehepaar. Zusätzlich existieren noch Einkommenssubventionen bis 3.200 Euro. Es ist ein Umverteilungsmodell, doch ein relativ sanftes. Es verteilt zugunsten der unteren Einkommensgruppen um, und zwar nachhaltig. In unserem Gutachten haben wir das Modell Althaus durchkalkuliert. Das Grundeinkommen wäre finanzierbar, aber nicht die Gesundheitsprämie, dazu braucht es eine Extra-Finanzierung. Das kann man einfach ausrechnen, weil allein die Gesundheitskosten in Deutschland bei 200 Milliarden Euro liegen. Wir haben verschiedene Varianten für die Finanzierung der Gesundheitskosten durchgerechnet, entweder durch eine zusätzliche Gesundheitssteuer oder durch eine Modifikation des Modells mit höheren Steuersätzen. Wenn man zum Beispiel 70 Prozent Anrechnungssatz hätte und 40 Prozent Steuersatz, nicht nur 25 Prozent, für höhere Einkommen, dann wäre das Modell finanzierbar. 40 Prozent Steuern, das klingt viel als Spitzensteuersatz für alle. Aber heute zahlt die überwiegende Mehrheit der Bevölkerung nicht nur Steuern, sondern auch Sozialversicherungsbeiträge, etwa 41 Prozent, plus Einkommensteuer. Einkommensgruppen oberhalb der Freigrenze zahlen im Prinzip nur die Einkommensteuer, keine Sozialversicherungsbeiträge. Das heißt, das Althaus-Modell bezieht die gesamte Bevölkerung in die Finanzierung, in die Verantwortung ein.

Nun komme ich wieder auf die Gerechtigkeitsideen zurück. Der Leistungsgedanke, der Gleichheitsgedanke, der Bedarfsgedanke, der Teilhabegedanke, alle diese Prinzipien haben ihre Gründe, ihre Vertreter. Wir brauchen sozialpolitische Modelle, die alle integrieren. Der Gedanke der *iustitia universalis*, der allgemeinen Gerechtigkeit, den Aristoteles vor mehr als zweitausend Jahren formulierte, der Gedanke einer universellen Teilhabe aller, muss auch in den sozialen Sicherungssystemen seinen Ausdruck und seinen Platz finden. Dafür steht die Idee des Grundeinkommens – und insoweit könnte man sagen, dass es in die Zeit passt.

Literatur

- Opielka, Michael, 2004, Sozialpolitik. Grundlagen und vergleichende Perspektiven, Reinbek: Rowohlt.*
- ders. (Hrsg.), 2004a, *Grundrente in Deutschland*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- ders., 2007, „Die Gemeinschaft der Schweiz. Wie Sozialpolitik den Nationalstaat sinnvoll erhält“, in: *Eberle, Thomas S./Imhof, Kurt (Hrsg.), Sonderfall Schweiz*, Zürich: Seismo-Verlag, S. 188–209.
- ders./Strengmann-Kuhn, Wolfgang, 2007, „Das Solidarische Bürgergeld. Finanz- und sozialpolitische Analyse eines Reformkonzepts – Studie im Auftrag der Konrad-Adenauer-Stiftung“, in: *Michael Borchard (Hrsg.), Das Solidarische Bürgergeld. Analysen einer Reformidee*, Stuttgart: Lucius & Lucius 2007, S. 13–141.
- Vanderborght, Yannick/Parijs, Philippe Van, 2005, Ein Grundeinkommen für alle? Geschichte und Zukunft eines radikalen Vorschlags*, Frankfurt/New York: Campus.

Chancen und Risiken der europäischen Geldpolitik*

Wenn man über Chancen und Risiken der Geldpolitik spricht, muss man sich zuerst einmal fragen, welche wirtschaftlichen Ziele durch die Geldpolitik überhaupt gesteuert werden können und warum diese Ziele volkswirtschaftlich erstrebenswert sind.

Daher werden im ersten Kapitel die Nachteile einer Verletzung des Preisniveaustabilitätsziels beschrieben. Im zweiten Kapitel wird aufgezeigt, welche grundsätzlichen Effekte eine Ausdehnung der Geldmenge haben kann. Des Weiteren werden im dritten Kapitel unterschiedliche Ansichten über die Auswirkungen von Geldmengenerhöhungen dargestellt. Nachdem im dritten Kapitel untersucht worden ist, wie eine Zentralbank auf Angebots- und Nachfrigestörungen reagieren kann, wird im vierten Kapitel die Strategie der Europäischen Zentralbank vorgestellt und kritisch beleuchtet. Den Abschluss bildet die Beurteilung der Geldpolitik der EZB in Kapitel 5.

1. Stabilität des Preisniveaus

1.1 Stabilität des Preisniveaus

Im § 1 des Stabilitäts- und Wachstumsgesetzes werden folgende makroökonomischen Ziele genannt:

- Stabilität des Preisniveaus
- hoher Beschäftigungsstand
- außenwirtschaftliches Gleichgewicht
- stetiges und angemessenes Wirtschaftswachstum

* Vortrag gehalten am 23. Januar 2007 im Rathausfestsaal Erfurt.

Die vier Ziele werden auch gelegentlich als magisches Viereck bezeichnet. Magisch deshalb, weil es im Allgemeinen nicht möglich ist, alle vier Ziele gleichzeitig ohne Zielkonflikte zu erreichen. Deshalb benötigt man ein wenig Magie, um gleichzeitig alle vier Ziele zu realisieren.

Das Hauptziel der Geldpolitik ist die Preisniveaustabilität. Die Begründung dieses Ziels erfolgt in den folgenden Abschnitten.

1.2 Inflation

1.2.1 Wohlfahrtseffekte

Das Hauptübel an der Inflation besteht darin, dass sie sich nicht exakt antizipieren lässt.¹ Die durch eine nicht antizipierte Inflation hervorgerufenen Wohlfahrtseffekte zeigt die Abbildung 1:

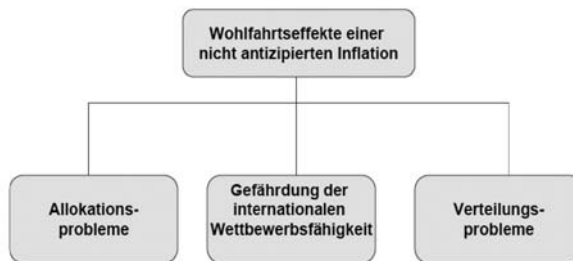


Abb. 1: Wohlfahrtseffekte einer nicht antizipierten Inflation

Unter **Allokation** versteht man den Einsatz von Ressourcen zur Produktion von Gütern, die die unendlich vorhandenen Bedürfnisse der Menschen befriedigen können. Die Frage ist, durch welchen Mechanismus die Ressourcen in die gewünschten Produktionsrichtungen gelenkt werden. Diese Aufgabe übernimmt in einer Marktwirtschaft der Preis. Der Preis zeigt auf dem ökonomischen Armaturenbrett an, welche Waren knapp sind und lenkt somit Angebot und Nachfrage. Preisstrukturänderungen sollen signalisieren, welche Güter mehr und welche weniger begehrt geworden sind, so

1 Zur ausführlichen Darstellung der Inflationsprobleme vgl. z. B. Mussel, Pätzold (2005), S. 92 ff. oder Cassel (2003), S. 378ff.

dass die Ressourcen gemäß den Präferenzen der Konsumenten in die entsprechenden Produktionsrichtungen fließen.

Während Preisstrukturänderungen somit volkswirtschaftlich erwünscht sind, sind Preisniveausteigerungen dagegen unerwünscht. Die Preise steigen dann an, obwohl die entsprechenden Güter nicht knapper geworden sind.

Preisniveausteigerungen, die nicht korrekt antizipiert werden, verhindern, dass der Preis seine Signalfunktion ausüben kann. Bei nicht antizipierten Preisniveausteigerungen besteht die Gefahr, dass die Anbieter Preisniveauänderungen von Preisstrukturänderungen nicht mehr unterscheiden können. Interpretieren sie fälschlich eine Preisniveauerhöhung als Preisstrukturänderung zu Gunsten ihres Produkts, dann kommt es zu Fehlinvestitionen. Die Produktivität der Produktionsfaktoren sinkt, es resultiert weniger Wirtschaftswachstum, weniger Einkommen und weniger Arbeitsplätze.

Neben diesen Allokationsproblemen treten zusätzlich **Verteilungsprobleme** auf. Durch eine nicht antizipierte Inflation kommt es zu unerwünschten Veränderungen der Einkommens- und Vermögensverteilung. Inflationsverlierer sind grundsätzlich Personen und Institutionen, die ihre Güter- und Faktorpreise nicht oder nur verzögert an die Inflationsentwicklung anpassen können. Als ein Beispiel sei hier kurz auf die Gläubiger-Schuldner Hypothese eingegangen. Nicht korrekt antizipierte Inflationsraten verändern die Verteilung zwischen Gläubigern und Schuldnern. Wird die Inflationsrate unterschätzt, so führt dies zu einer Reduktion der realen Schuld der Kreditnehmer. Insbesondere während der Hyperinflation 1922/23 verloren die Gläubiger durch die Inflation nahezu ihr gesamtes Geldvermögen. Dies wirft besonders dann Probleme auf, wenn durch die Inflation Ersparnisse für den Lebensabend entwertet werden.

Schließlich gefährdet Inflation die internationale Wettbewerbsfähigkeit, wenn die Inflation im Inland stärker als im Ausland ausfällt. Die heimischen Produkte werden im Verhältnis zu den ausländischen Produkten teurer, so dass die Nachfrage zu den ausländischen Produkten abwandert. Ob eine solche Gefährdung allerdings tatsächlich eintritt, hängt von der Gültigkeit der Kaufkraftparitätentheorie ab. Nach der Kaufkraftparitätentheorie folgt der nominale Wechselkurs den Inflationsdifferenzen der beteiligten Länder.²

2 Zur Kaufkraftparitätentheorie vgl. z. B. Krugman, Obstfeld (2004), S. 551ff. oder Dornbusch (1992), S. 236ff.

Die Kaufkraftparitätentheorie ist eine langfristige Theorie. Empirische Befunde zeigen, dass kurzfristig erhebliche Abweichungen von der Kaufkraftparität zu beobachten sind. Insbesondere internationale Kapitalbewegungen bestimmen den Wechselkurs und verhindern somit eine Angleichung an die Kaufkraftparität zumindest in der kurzen bis mittleren Frist.

1.2.2 Spielraum für die Stabilitätspolitik

Bislang wurden ausschließlich die vielfältigen Kosten der Inflation diskutiert. Inflation kann aber auch nach Ansicht einiger Ökonomen den Spielraum für die Stabilitätspolitik erhöhen.

Betrachten wir als erstes die Funktionsweise der Arbeitsmärkte. Volkswirtschaften unterliegen einem permanenten Strukturwandel. Die Nachfrage nach Gütern verändert sich ständig. Dies impliziert aber auch einen ständigen Wandel von Angebot und Nachfrage auf den Arbeitsmärkten. In einigen Wirtschaftszweigen nimmt die Arbeitsnachfrage zu, in anderen Wirtschaftszweigen nimmt die Nachfrage ab. In den schrumpfenden Wirtschaftszweigen muss zur Sicherung der Arbeitsplätze der Reallohn fallen. Der Reallohn kann durch eine Senkung des Nominallohns oder durch eine Erhöhung des Preisniveaus reduziert werden. Nun zeigen aber empirische Untersuchungen, dass Nominallöhne nach unten relativ starr sind. Arbeitnehmer akzeptieren Reallohnsenkungen eher via Inflationen als via Nominallohnsenkungen.³

Bei starren Nominallöhnen kann eine Reallohnverminderung nur über Inflation erfolgen. Ohne Inflation würde der Reallohn oberhalb des Gleichgewichtsniveaus verharren. Dies führt zu Arbeitslosigkeit. Eine geringe Inflation kann daher die Funktionsfähigkeit von Arbeitsmärkten verbessern. Daher behaupten einige Ökonomen, dass Inflation „Schmierstoff“ für die Funktionsweise der Arbeitsmärkte sei.⁴

Eine geringe Inflation kann auch die Funktionsfähigkeit der Geldpolitik unterstützen. Betrachten wir zwei Volkswirtschaften A und B, in denen jeweils ein Realzins von 2% existiert. Die Zentralbank in Land A strebt eine Inflationsrate von Null, die Zentralbank in Land B eine Inflationsrate von 4% an. Der Nominalzins im Land A wird dann 2% und im Land B 6% be-

3 Vgl. A. Blinder, D. Choi (1990), S. 1003ff.

4 Vgl. Mankiw (2003), S. 121f.

tragen. Tritt nun in beiden Ländern ein exogener Schock auf, dann kann die Zentralbank A ihren Nominalzins nur um 2%, die Zentralbank B ihren Nominalzins aber um 6% reduzieren. Der Spielraum für eine Nominalzinsenkung ist daher im Land B größer als im Land A. Passen sich die Inflationserwartungen nicht sofort an, dann könnte im Land B der Realzins von 2% auf -4% reduziert werden, was einen starken Nachfrageeffekt generieren kann. Eine Volkswirtschaft mit einer höheren Inflationsrate verfügt somit über einen größeren Spielraum bei der Bekämpfung einer Rezession.⁵

1.2.3 Fazit

Während für einige Ökonomen Inflation „Sand ins Getriebe“ der Volkswirtschaft streut, gehen andere Ökonomen davon aus, dass eine mäßige Inflation wie ein „Schmieröl für die Räder“ der Volkswirtschaft wirkt. Bei welcher Inflationsrate negative Wohlfahrtseffekte auftreten, ist unklar. Empirische Untersuchungen kommen zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen. Moderate Inflation zwischen 2–5% scheinen eher realwirtschaftliche Prozesse zu „schmieren“ als zu behindern.⁶

1.3 Deflation

Während die negativen Wirkungen von Inflationen intuitiv einleuchten, liegt die Schädlichkeit von Deflationen oftmals nicht so auf der Hand. Fallende Preise erscheinen auf den ersten Blick für die privaten Haushalte vorteilhaft, da sie deren reale Kaufkraft erhöhen. Dies gilt allerdings lediglich für die Gläubiger. Für die Schuldner bedeutet eine Deflation ein Anstieg der realen Verbindlichkeiten. Durch eine Verringerung des Preisniveaus findet somit eine Umverteilung des Vermögens von Schuldnern zu Gläubigern statt. Da Schuldner in der Regel eine höhere Konsumneigung aufweisen als Gläubiger, führt diese Umverteilung zu einem Rückgang der Konsumnachfrage.

Eine erwartete Deflation führt bei gegebenem Nominalzins zu einem erwarteten Anstieg des Realzinses, so dass die Investitionstätigkeit beeinträchtigt wird. Unternehmen können ferner in Zahlungsschwierigkeiten geraten,

5 Vgl. Blanchard, Illing (2006), S. 732 f. Zu den Vorteilen der Inflation siehe auch Akerlof, Dickens, Perry (1996), S. 1 ff.

6 Vgl. Samuelson, Nordhaus (2005), S. 939 f.

da ihre Verbindlichkeiten real zunehmen. Konkurswellen, wie beispielsweise während der Weltwirtschaftskrise, wirken nicht gerade wirtschaftsbelebend. Die ausgelöste Vermögensvernichtung verstärkt eher den Konsumrückgang. Hinzu kommt, dass in Zeiten einer Deflation die Konsumenten aufgrund der Arbeitsmarktsituation zurückhaltend mit ihren Konsumwünschen umgehen werden. Deflationen sind daher genauso wie Inflationen volkswirtschaftlich unerwünscht.

2. Theoretische Grundlagen der Geldpolitik

2.1 Die Quantitätsgleichung

Eine der bedeutendsten – wenn nicht sogar die bedeutendste – Gleichung der Geldtheorie ist die von Fisher formulierte **Quantitätsgleichung**. Mit Hilfe dieser Gleichung können die Auswirkungen einer Erhöhung der Geldmenge bzw. die Ursachen für Preisniveausteigerungen abgeleitet werden. Zur Realisierung des Volumens der nominellen Transaktionen wird eine entsprechende Geldmenge benötigt. Demnach entspricht der Wert der in einer Periode verkauften Güter der monetären Nachfrage:

$$(1) \quad M \times U = P \times Y^r$$

Der Wert der monetären Nachfrage setzt sich aus der Geldmenge (M) und der **Umlaufgeschwindigkeit des Geldes** (U) zusammen. Die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes gibt an, wie oft eine Geldeinheit zum Kauf von Gütern verwendet wird. Sie misst also die Zirkulation des Geldes. Der Wert der produzierten Güter entspricht dem Produkt aus durchschnittlichem Preisniveau (P) und der realen Produktion (Y^r).

Die Gleichung (1) bildet eine ex-post Identität ab, die für eine abgelaufene Periode stets erfüllt ist. Würde z.B. in einem bestimmten Jahr ein nominales Bruttoinlandsprodukt (PY^r) in Höhe von 1000 Geldeinheiten realisiert und betrug die Geldmenge 50 Einheiten, dann muss die Umlaufgeschwindigkeit für die abgelaufene Periode 20 betragen haben.

Aus der Quantitätsgleichung können nach Umstellung die möglichen Auswirkungen einer Veränderung der Geldmenge sichtbar gemacht werden:

$$(2) \quad M = \frac{P \cdot Y^r}{U}$$

Die Gleichung (2) ist wiederum eine Definition, die für eine abgelaufene Periode stets erfüllt ist. Für Veränderungen der Bestimmungsgrößen der Gleichung (2) lässt sie sich formulieren als:⁷

$$(3) \quad \hat{M} = \hat{P} + \hat{Y}^r - \hat{U}$$

Auch die Gleichung (3) ist eine Definition. Aus dieser Definition folgt, dass bei einer Erhöhung der Geldmenge

- (a) die Umlaufgeschwindigkeit (U) fällt oder
- (b) das Preisniveau (P) steigt oder
- (c) die reale Produktion (Y^r) steigt oder
- (d) eine entsprechende Kombination von (a) - (c) eintritt.

2.2 Die unterschiedlichen Ansichten über die Wirkung der Geldpolitik⁸

Welches von den angeführten Szenarien eintritt, hängt von der Verwendung des zusätzlichen Geldes ab. Diesbezüglich unterscheiden sich die makroökonomischen Theorien.

Die **Klassiker** gehen davon aus, dass die Höhe der realen Produktion durch die Produktionsmöglichkeiten sowie von Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage determiniert ist. Da sie von Flexibilität der Reallöhne ausgehen, ist der Arbeitsmarkt stets geräumt. Es gibt stets eine Tendenz zur Vollbeschäftigung. Dass die mögliche Produktion auch nachgefragt wird, sichert das **Say'sche Theorem**. Ein plötzlicher Nachfrageausfall führt zwar zu einem Rückgang der Konsumnachfrage, erzeugt aber gleichzeitig über die Erhöhung der Ersparnis ein zusätzliches Kreditangebot, so dass der Zins fällt und damit

7 Mit einem ^ wird die Wachstumsrate der betreffenden Größe gekennzeichnet.

8 Die unterschiedlichen Ansichten über die Geldpolitik können an dieser Stelle nur skizziert werden. Vgl. hierzu ausführlicher Felderer, Homburg (2003) oder Tichy (1999).

die Investitionen belebt werden. Dauerhafte Nachfrageausfälle kann es daher nicht geben. Wie viel produziert wird, ist somit unabhängig von der Geldmenge.

Bezüglich der Umlaufgeschwindigkeit gehen die Klassiker davon aus, dass diese durch die Zahlungsgewohnheiten, d. h. wie oft z. B. in einem Jahr Löhne und Gehälter gezahlt werden, festgelegt wird. Da sich die Zahlungsgewohnheiten höchstens langfristig ändern, ist die Umlaufgeschwindigkeit eine konstante Größe.

Daraus folgt, dass eine Geldmengenerhöhung ausschließlich auf das Preisniveau wirkt. Das Preisniveau ändert sich proportional zur Geldmengenerhöhung. Dies ist die Aussage der **Quantitätstheorie**. Geld ist neutral, d. h. Geld hat keinen Einfluss auf reale Größen.

Aus diesen theoretischen Überlegungen folgt eindeutig die Empfehlung für die Geldpolitik, sich ausschließlich auf die Preisniveaustabilität zu konzentrieren.

Die **Keynesianer** bezweifeln dagegen die grundsätzliche Annahme der Klassik, dass die Selbstheilungskräfte der Volkswirtschaft in einer sozialpolitisch akzeptablen Zeit wirken. Sie bezweifeln insbesondere, dass Preisrückgänge in einer Rezession die Güternachfrage beleben. In Abschnitt 1.3 wurden Gründe genannt, warum eine Deflation destabilisierend wirken kann. In einer Rezession gilt daher nach Ansicht der Keynesianer das Say'sche Theorem nicht. Die Keynesianer gehen davon aus, dass in einer Rezession die Nachfrage die Produktion bestimmt. Es entsteht Arbeitslosigkeit aufgrund von fehlender Güternachfrage und nicht aufgrund eines zu hohen Reallohns. Die Unternehmen würden bei gegebenen Preisen und Löhnen gerne mehr produzieren, sie finden aber keine zusätzlichen Abnehmer.

In einer solchen Situation ist der Staat gefordert, für zusätzliche Nachfrage zu sorgen. Mit Hilfe der Fiskal-, aber auch mit Hilfe der Geldpolitik, soll der Staat die Konjunktur ankurbeln. Primäre Aufgabe der Geldpolitik ist nach Ansicht der Keynesianer somit die Konjunktursteuerung.

Die **Monetaristen** rücken die Erwartungen der Marktteilnehmer in den Mittelpunkt ihrer Betrachtung. Die Tarifpartner am Arbeitsmarkt streben einen bestimmten Reallohn für die Vertragslaufzeit an. Allerdings können sie in den Tarifverhandlungen lediglich den Nominallohn und nicht den Reallohn festlegen. Da sie die zukünftige Entwicklung des Preisniveaus nicht kennen, müssen sie diesbezüglich Erwartungen bilden. Nach Ansicht der Mone-

taristen bilden die Marktteilnehmer adaptive Erwartungen, d. h. sie bilden Erwartungen auf der Basis vergangener Inflationsraten.

Betrachten wir z.B. den Fall, dass in der Vergangenheit die Inflationsraten niedrig waren. Die Tarifparteien erwarten daraufhin auch in der Zukunft niedrige Inflationsraten. Nun erhöht die Zentralbank die Geldmenge. Die Erhöhung der Geldmenge stimuliert die gesamtwirtschaftliche Güternachfrage. Die Produktion steigt. Die Arbeitgeber fragen mehr Arbeitskräfte nach, so dass der Nominallohn ansteigt. Die höheren Nominallöhne überwälzen die Arbeitgeber in höhere Güterpreise. Der Reallohn bleibt gleich. Da die Arbeitnehmer weiter von der niedrigen Inflationsrate ausgehen, verwechseln sie kurzfristig Nominallohnsteigerungen mit Reallohnsteigerungen und erhöhen ihr Arbeitsangebot. Dies führt kurzfristig zu positiven Beschäftigungseffekten. In der langen Frist erkennen die Arbeitnehmer aber, dass die Preise stärker als erwartet gestiegen sind. Sie fordern in den nächsten Lohnverhandlungen einen Inflationsausgleich. Die Nominallohnsteigerungen führen dazu, dass der positive Beschäftigungseffekt verschwindet und langfristig lediglich Preiseffekte zu verzeichnen sind. Kurzfristig hat somit die Geldpolitik reale Effekte, langfristig gilt jedoch wieder die Quantitätstheorie.

Aufgrund der kurzfristigen realen Effekte der Geldpolitik verbleibt im monetaristischen Modell prinzipiell ein Spielraum für eine aktive Konjunktursteuerung. Monetaristen lehnen aber aus folgenden Gründen den Einsatz der Geldpolitik für die Konjunktursteuerung ab: Zum einen sind die Transmissionswege vom monetären Sektor sehr lang und daher schwer prognostizierbar. Es ist daher äußerst fraglich, ob ein geldpolitischer Impuls zum richtigen Zeitpunkt im realen Sektor ankommt. Monetaristen befürchten aufgrund der Lag- und Dosierungsprobleme, dass eine konjunkturorientierte Geldpolitik eher pro- als antizyklisch wirkt.

Zum anderen nehmen die Monetaristen an, dass Probleme am Arbeitsmarkt eher struktureller als konjunktureller Natur sind. Die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit mit Hilfe der Konjunkturpolitik ist daher nicht ursachenadäquat.

Darüber hinaus basiert der temporäre Beschäftigungseffekt auf einem Erwartungsirrtum über die Preisniveaustabilität, den die Zentralbank auslöst. Es ist aber ökonomisch nicht sinnvoll, die Marktteilnehmer bewusst zu täuschen, da Erwartungsirrtümer zu falschen Investitionsentscheidungen führen können.

Für die Monetaristen sollte eine Zentralbank sich daher ausschließlich auf das Ziel der Preisniveaustabilität konzentrieren. Sie schlagen eine starre regelgebundene Geldpolitik vor. Nach Ansicht der Monetaristen sollte in der Verfassung eines Landes verankert werden, wie stark die Geldmenge in jedem Jahr zunimmt.⁹

Die Monetaristen sind bezüglich ihrer Annahme über die Erwartungsbildung von der Neuen Klassischen Makroökonomik kritisiert worden. Adaptive Erwartungen implizieren systematische Erwartungsfehler. Wenn z. B. die Inflationsrate über mehrere Jahre zunimmt, dann wird die Inflationsrate bei adaptiven Erwartungen stets unterschätzt.

Die **Neue Klassische Makroökonomik** geht davon aus, dass die Marktteilnehmer sich nicht systematisch täuschen lassen. Sie bilden rationale Erwartungen, d. h. Erwartungen auf der Basis der gegenwärtigen Informationen. Wenn eine Zentralbank die Geldmenge erhöht, dann werden die Marktteilnehmer erkennen, dass in Zukunft die Inflation ansteigt. Sie werden diese höheren Inflationserwartungen sofort in die laufenden Tarifverhandlungen einfließen lassen. Dies bedeutet, dass eine systematische Geldpolitik auch kurzfristig keine realen Effekte auslöst.

Die geldpolitischen Empfehlungen der Neuen Klassischen Makroökonomik unterscheiden sich kaum von den Empfehlungen der Monetaristen. Der Unterschied zwischen diesen beiden Theorien liegt eher in der Begründung der Ausrichtung der Geldpolitik. Nach den Monetaristen sollte man keine konjunkturorientierte Geldpolitik betreiben, weil man den Prozess nicht steuern kann. Nach der Neuen Klassischen Makroökonomik sollte man keine konjunkturorientierte Geldpolitik betreiben, weil diese auch auf kurze Sicht real ineffektiv ist.

9 Vgl. Tichy (1999), S. 189 ff.

3. Geldpolitik bei Angebots- und Nachfragestörungen

3.1 Einführung

In diesem Kapitel soll gezeigt werden, über welche Steuerungsmöglichkeiten die Geldpolitik bei Angebots- und Nachfragestörungen verfügt und welche Probleme dabei auftreten können.

Um diese Aspekte zu verdeutlichen, wird im Folgenden der Gütermarkt grafisch dargestellt. Dabei wird davon ausgegangen, dass die gesamtwirtschaftliche Güternachfragefunktion (AD) mit einer negativen Steigung verläuft. Dies lässt sich wie folgt begründen: Eine Erhöhung des Preisniveaus reduziert die reale Geldmenge. Dies führt zu einem Nachfrageüberhang am Geldmarkt. Die Marktteilnehmer werden versuchen, über Wertpapierverkäufe ihre Liquidität zu erhöhen. Das zusätzliche Wertpapierangebot am Wertpapiermarkt reduziert die Kurse und erhöht die Zinsen. Aufgrund der Zinssteigerung reduziert sich die Investitionsnachfrage, so dass die gesamtwirtschaftliche Nachfrage zurückgeht.

Des Weiteren wird von einer positiven Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Güterangebotsfunktion ausgegangen.¹⁰ Eine Erhöhung des Preisniveaus reduziert bei gegebenen Nominallohnen den Reallohn und erhöht damit die Arbeitsnachfrage der Unternehmen, wodurch die Produktion ansteigt.

10 Es gibt verschiedene Möglichkeiten der Begründung einer positiven Steigung der Güterangebotsfunktion. Hier wird lediglich eine Möglichkeit vorgestellt. Zu den Alternativen siehe z.B. Mankiw (2003), S. 402 ff.

3.2 Nachfragestörung

Untersuchen wir die Auswirkungen einer Nachfragestörung anhand der Abbildung 2:

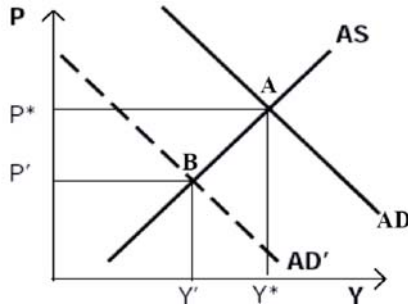


Abb. 2: Auswirkungen eines Nachfragerückgangs

Im Ausgangspunkt gilt die Nachfragefunktion AD und die Angebotsfunktion AS . Das Gleichgewicht stellt sich im Punkt A mit einer Produktion in Höhe Y^* und ein Preisniveau in Höhe von P^* ein. Es wird unterstellt, dass P^* das von der Zentralbank angestrebte Preisniveau ist und Y^* die Produktion ist, die Vollbeschäftigung ermöglicht.

Ein negativer Nachfrageschock verschiebt die aggregierte Nachfragekurve (AD) nach links zu AD' . Damit sinkt das Preisniveau von P^* auf P' , und auch die reale Produktion reduziert sich von Y^* auf Y' . Aufgrund der Outputlücke entsteht Arbeitslosigkeit.

Der Verletzung des Preisniveaustands bei gleichzeitiger Unterbeschäftigung kann die Zentralbank mit einer expansiven Geldpolitik entgegenreten. Dadurch wird die gesamtwirtschaftliche Nachfragekurve wieder in die Ausgangssituation verschoben. Es besteht bei einem Nachfrageschock kein Zielkonflikt zwischen Preisniveaustabilität und Vollbeschäftigung.

3.3 Angebotsstörung

Untersuchen wir die Auswirkungen einer Nachfragestörung anhand der Abbildung 3:

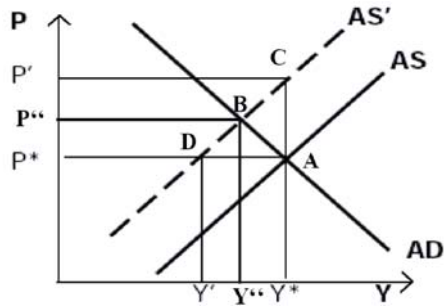


Abb. 3: Auswirkungen eines Angebotsrückgangs

Ein negativer Angebotsschock, verursacht z. B. durch höhere Ölpreise oder eine Mehrwertsteuererhöhung, verschiebt die gesamtwirtschaftliche Angebotsfunktion nach links oben. Das neue Gleichgewicht in Punkt B ist durch ein gestiegenes Preisniveau und eine rückläufige Produktion gekennzeichnet.

Bei einem negativen Angebotsschocks ergeben sich für die Zentralbank drei grundlegende Handlungsmöglichkeiten:

- **Keine Reaktion (Punkt B)**

Sie kann eine passive Haltung einnehmen, indem sie einfach auf diese Störung nicht reagiert.

- **Produktionsstabilisierung (Punkt C)**

Sie kann versuchen, die reale Produktion konstant zu halten. Dies erfordert eine expansive Geldpolitik, womit der vom Angebotsschock ausgelöste Preisanstieg jedoch verstärkt wird.

- **Preisniveaustabilisierung (Punkt D)**

Sie kann das Preisniveau auf seinem ursprünglichen Niveau halten. In diesem Fall wird sie eine restriktive Geldpolitik einschlagen, wodurch sich der Rückgang der realen Produktion verschärft.

Wie sollte sich eine Zentralbank also bei einem Angebotsschock verhalten? Dies hängt davon ab, ob der Angebotsschock einen kumulativen Prozess auslöst. Erstens könnten die Arbeitnehmer einen Inflationsausgleich einfordern, der die Kosten der Unternehmen wiederum erhöht und so eine **Preis-Lohn-Spirale** in Gang setzt. Zweitens kann Inflation zu einer Abwertung führen, wodurch die Inflation wiederum gespeist wird. Die Volkswirtschaft gerät in eine **Abwertungs-Inflationsspirale**.¹¹

In beiden Fällen besteht geldpolitischer Handlungsbedarf. Sofern allerdings keine Zweitrundeneffekte zu erwarten sind, gibt es keinen Anlass, von weiter steigenden Inflationsraten auszugehen.

Werfen wir kurz einen Blick auf die aktuelle Situation. Die Mehrwertsteuererhöhung in Deutschland für das Jahr 2007 wird die Inflation in der EU erhöhen. Sollte die Zentralbank diesen Inflationsanstieg bekämpfen? Die Zentralbank kann für diesen Anstieg des Preisniveaus nicht verantwortlich gemacht werden. Solange darüber hinaus keine Zweitrundeneffekte entstehen, besteht für die Europäische Zentralbank (EZB) kein Anlass, mit einer kontraktiven Geldpolitik entgegenzuwirken. Gleiches gilt für mögliche Preisniveauanstiege durch eine Verteuerung des importierten Rohöls.

Die geldpolitische Strategie der Europäischen Zentralbank

4.1 Einführung

Die geldpolitische Strategie der EZB umfasst drei Hauptelemente. Das erste Hauptelement besteht in der Festlegung des vorrangigen Ziels der Geldpolitik, der Preisniveaustabilität. Die beiden anderen Hauptelemente bilden die beiden Säulen Referenzwert der Geldpolitik und die fundierte Beurteilung der Aussichten für die zukünftige Preisstabilität.¹²

¹¹ Vgl. Bilson (1979).

¹² Vgl. Europäische Zentralbank Monatsbericht Januar (1999), S. 50ff. Zur Darstellung der Strategie der Europäischen Zentralbank vgl. ausführlich Moritz (2001), S. 176ff.

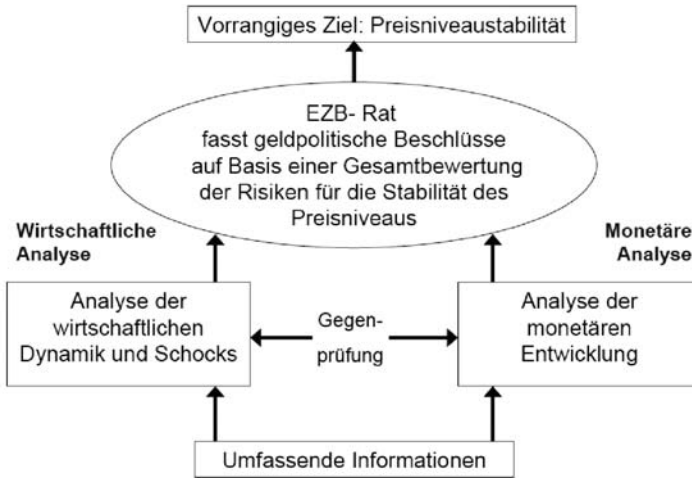


Abb. 4: Die geldpolitische Strategie der Europäischen Zentralbank

4.2 Quantitative Definition von Preisniveaustabilität

Der Vertrag von Maastricht verpflichtet die Europäische Zentralbank, Preisniveaustabilität zu gewährleisten. „Das vorrangige Ziel des ESZB ist es, die Preisstabilität zu gewährleisten. Soweit dies ohne Beeinträchtigung des Zieles der Preisstabilität möglich ist, unterstützt das ESZB die allgemeine Wirtschaftspolitik in der Gemeinschaft“.¹³ Der EU-Vertrag schreibt der Europäischen Zentralbank somit das anzustrebende Ziel qualitativ vor und überlässt die quantitative Formulierung der EZB. Die EZB sieht Preisstabilität als erreicht an, wenn der Preisanstieg des harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) mittelfristig unter, aber nahe bei 2% liegt. Der Vorteil einer quantitativen Festlegung des Preisniveauiels wird in der Erreichung von Glaubwürdigkeit und Transparenz der Geldpolitik gesehen.

13 Art. 105 EU-Vertrag. Mit ESZB wird das System der Europäischen Zentralbanken abgekürzt.

4.3 Die erste Säule: Wirtschaftliche Analyse

Die erste Säule besteht aus einer breit fundierten Beurteilung der Preisperspektiven im Euroraum. Im Rahmen der wirtschaftlichen Analyse werden nichtmonetäre Faktoren untersucht, die auf kurze und mittlere Sicht (bis zu zwei Jahren) die Inflationsrate beeinflussen können. Zu der Palette der Preisindikatoren zählen u. a. die Entwicklungen von Löhnen, Wechselkursen, Aktienkursen und Zinsstrukturkurven.

4.4 Die zweite Säule: Die monetäre Analyse

Im Rahmen der zweiten Säule werden die langfristigen Inflationsgefahren (über zwei Jahre) untersucht. Unter Ökonomen ist es unstrittig, dass Inflation auf mittlere und lange Sicht immer ein monetäres Phänomen darstellt. Nur wenn Geldmengenerhöhungen dauerhaft stärker als das Produktionswachstum ausfallen, können die Preise dauerhaft steigen und Inflation entstehen.

Um monetäre Inflationsgefahren zu identifizieren, berechnet die EZB einen Referenzwert für das Wachstum des weit gefassten Geldmengenaggregats M3.¹⁴ Die Berechnung des Referenzwertes basiert auf einer dynamischen Version der Quantitätstheorie. Dabei werden folgende Annahmen zu Grunde gelegt:

- Anstieg des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) für das Euro-Währungsgebiet von unter 2% gegenüber dem Vorjahr
- trendmäßige Erhöhung des Produktionspotenzials von 2% bis 2,5%
- trendmäßiger Rückgang der Umlaufgeschwindigkeit von M3 von 0,5% bis 1% pro Jahr.

Daraus resultiert ein Referenzwert für das Geldmengenwachstum von 4,5%. Die EZB betont bei der Darstellung ihrer Strategie stets, dass es sich hierbei nicht um ein Geldmengenziel, sondern um einen Referenzwert handelt. Durch die Betonung des Begriffs Referenzwert soll die mittelfristig angestrebte Preisniveaustabilität hervorgehoben werden. Bei einer kurzfristigen

¹⁴ Zu den unterschiedlichen Definitionen der Geldmenge vgl. Moritz (2001), S. 13ff.

Abweichung der Geldmengenentwicklung von dem angestrebten Referenzwert erfolgt keine automatische Anpassung der Zinssätze. Ein Abweichen der Geldmengenentwicklung vom Referenzwert wird eingehend daraufhin untersucht, ob eine Gefahr für die Preisstabilität besteht. Erst erhebliche und andauernde Abweichungen vom Referenzwert verursachen auf mittlerer Sicht Gefahren für die Preisstabilität, auf die die Geldpolitik in angemessener Weise reagieren sollte.¹⁵

4.5 Kritische Beleuchtung

Gegenüber dem geldpolitischen Konzept der Europäischen Zentralbank werden verschiedene Kritikpunkte vorgetragen, die an dieser Stelle kurz beleuchtet werden. Anhänger der direkten Inflationssteuerung bemängeln die bevorzugte Position der Geldmengenentwicklung. Anhänger der reinen Geldmengensteuerung kritisieren wiederum, dass die Strategie zu viel Platz für diskretionäre Handlungsspielräume ermögli­che, wodurch die Erwartungen destabilisiert werden. Es bleibt unklar, wie oft und wie lange Abweichungen des Geldmengenwachstums vom Referenzwert toleriert werden und welche der beiden Säulen die Entscheidungen der Zentralbank determiniert. Insbesondere die Unklarheit, welches Gewicht den einzelnen Indikatoren bei der Beurteilung der Inflationsprognose beigemessen wird, trägt zur Verunsicherung der Marktteilnehmer bei, verbunden mit der Gefahr, dass die Marktteilnehmer falsche Schlüsse über zukünftige geldpolitische Maßnahmen ziehen.¹⁶

Ein zweiter Kritikpunkt bezieht sich auf die quantitative Festlegung des Preisniveaustabilitätsziels.

15 Vgl. Europäische Zentralbank Jahresbericht (1999), S. 52 f.

16 Vgl. Moritz (2001), S. 179.

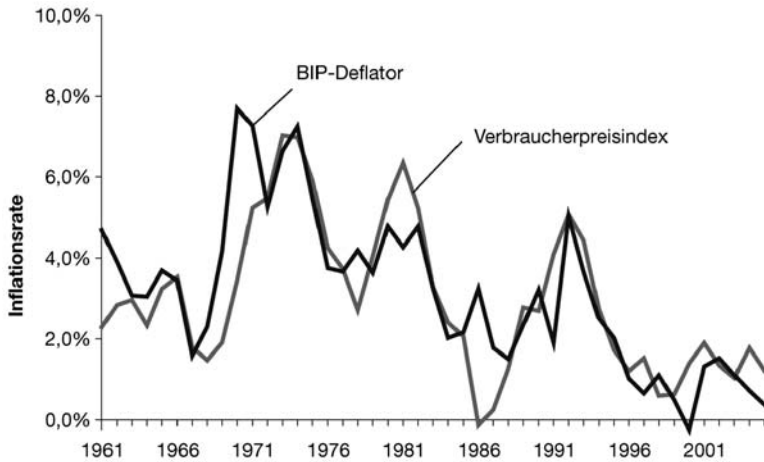


Abb. 5: Inflationsentwicklung in Deutschland¹⁷

Die Abbildung zeigt die Entwicklung der Inflationsrate in Deutschland seit 1960 anhand des BIP-Deflators und des Verbraucherpreises. Die Inflationsrate war in Deutschland – abgesehen von den Rezessionen 1967 und 1985 – vor 1995 nie unter 2%. Im Durchschnitt lag die Inflationsrate knapp über 3%.¹⁸ Erst kurz vor der Währungsunion fiel die Inflation in Deutschland unter 2%. Berücksichtigt man, dass Deutschland zu den preisstabilsten Ländern der Welt gehörte, so ist die quantitative Zielsetzung der EZB, eine Inflationsrate anzustreben, die unter der im Durchschnitt des weltweit stabilsten Landes liegt, als sehr ehrgeizig einzustufen. Im Lichte der in Abschnitt 1.2 vorgetragenen möglichen „Schmiereigenschaften“ der Inflation stellt sich die Frage, ob nicht eine etwas höhere Inflationsrate der EZB und auch den Arbeitsmärkten mehr konjunkturellen Spielraum geben würde.

Ein damit im Zusammenhang stehendes Problem sind die unterschiedlichen Inflationsraten in der EU. So betrug z.B. im Jahr 2003 die Inflationsrate in Deutschland 1,3%, während sie in Irland bei 4,7% und in Griechenland und den Niederlanden bei etwa 4% lag.¹⁹ Wie können aber unterschied-

¹⁷ Blanchard, Illing (2006), S. 59.

¹⁸ Vgl. Heine, Herr (2006), S. 174.

¹⁹ Vgl. Deutsche Bundesbank (2003), S. 7.

liche Inflationsraten in einer Währungsunion erklärt werden? Folgende Ursachen werden in der Literatur genannt:

- Unterschiedliche Reaktionen auf Angebotsschocks wie z. B. Ölpreisschocks
- Unterschiedliche Veränderungen administrativer Preise und indirekter Steuern
- Strukturelle Anpassungsprozesse verschiedener Sektoren (**Balassa-Samuelson Effekt**)

Das zuletzt genannte Argument soll hier etwas ausführlicher beleuchtet werden.²⁰ Es basiert auf der Überlegung, dass Güter in handelbare und nicht-handelbare Güter eingeteilt werden können. Die handelbaren Güter unterliegen dem internationalen Preiswettbewerb. In der Währungsunion dürften daher die Preise dieser Güter sich international angleichen. Nichthandelbare Güter, wie örtlich gebundene Dienstleistungen, unterliegen nicht dem internationalen Preiswettbewerb. Hier können sich die Preisniveaus international unterscheiden.

Betrachten wir nun die Konsequenzen eines Produktivitätsfortschritts. Der Produktivitätsfortschritt wirkt in erster Linie im Industriesektor, also im Sektor der handelbaren Güter. Eine Erhöhung der Produktivität im Industriesektor lässt dort die Gewinne steigen. Eine Ausdehnung der Gewinne führt zu mehr Produktion, wofür die Unternehmen mehr Arbeitskräfte benötigen. Dies führt zu einem Anstieg der Löhne im Sektor der handelbaren Güter. Dieser Lohnanstieg löst, da er durch einen Produktivitätsfortschritt gedeckt ist, keine Preisniveausteigerungen aus.

Die durch die Produktivitätserhöhung im handelbaren Sektor ausgelöste allgemeine Lohnsteigerung erfasst aber auch den nichthandelbaren Sektor. Die Lohnsteigerung im nichthandelbaren Sektor löst, da hier der Lohnanstieg nicht durch die Produktivitätssteigerung gedeckt ist, Preisniveausteigerungen im nichthandelbaren Sektor aus.

Unterschiedliches Wirtschaftswachstum in den Ländern einer Währungsunion führen somit zu divergierenden Inflationsraten. Damit ist die Ge-

20 Vgl. Balassa (1964), S. 584 ff.; Samuelson (1964), S. 145 ff.; Rose, Sauerhheimer (2006), S. 182 ff.; Moritz, Stadtmann (1999), S. 117ff.

fahr verbunden, dass die hohen Inflationsraten der expandierenden Länder durch negative Inflationsraten bzw. durch Deflationen in den stagnierenden Ländern ausgeglichen werden müssen. Damit besteht die Gefahr von Rezessionen in den stagnierenden Ländern.

Dieses Problem kann sich verschärfen, wenn die neuen EU-Mitgliedsländer in die Währungsunion aufgenommen werden. Diese Länder zeichnen sich durch sehr hohe Wachstumsmöglichkeiten und damit auch relativ hohe Inflationsraten aus.²¹ Eine Aufnahme dieser Länder in die Währungsunion würde tendenziell die Inflationsrate anheben, wodurch die EZB bei der Beibehaltung ihres Inflationsziels gezwungen wird, eine restriktive Geldpolitik einzuschlagen. Die Leidtragenden wären dann die stagnierenden Länder.

Angesichts der Tatsache, dass Wachstum langfristig Produktionsmöglichkeiten schafft und damit auch Inflationsgefahren reduziert, sollte die strikte Beibehaltung des Inflationsziels von 2% überdacht werden.²²

5. Die praktizierte Geldpolitik

In diesem Abschnitt wird auf die bisher praktizierte Geldpolitik der EZB eingegangen und ein Vergleich zur amerikanischen Geldpolitik vorgenommen. Die folgenden beiden Abbildungen zeigen einerseits die realen Wachstumsraten in den USA und im Euroland und andererseits die praktizierte Geldpolitik.

21 Zur empirischen Überprüfung des Balassa-Samuelson Theorems für die neuen Mitgliedsländer der EU vgl. z.B. Egert (2002), S. 1ff oder Halpern, Wyplosz (2001), S. 227ff.

22 Die EZB wird darüber hinaus auch wegen einer vermeintlich nicht transparenten Geldpolitik kritisiert. Vgl. hierzu Stadtmann, Pierdzioch (2003), S. 26ff.

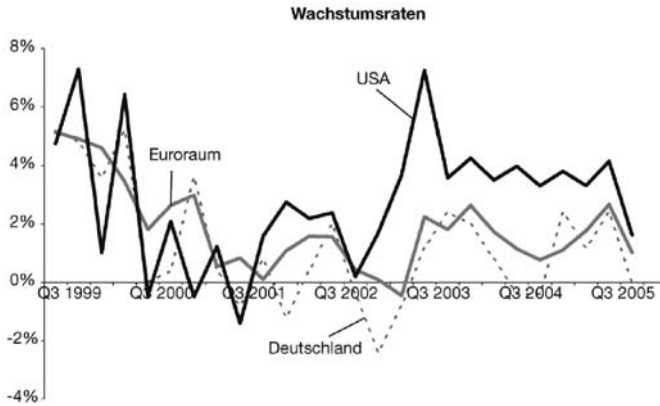


Abb. 6: Reale Wachstumsraten im Euroraum und in den USA²³

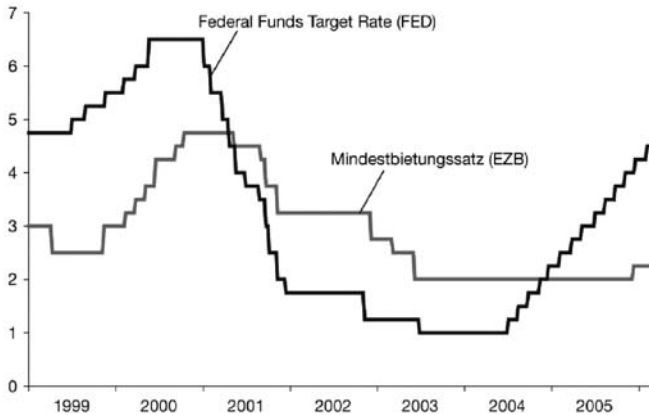


Abb. 7: Leitzinsen im Euroraum und in den USA²⁴

Die Europäische Währungsunion startete Anfang 1999 mit relativ hohen realen Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts. Ab dem Jahr 2000 gingen die Wachstumsraten allerdings deutlich zurück. Gleichzeitig erhöhte die Europäische Zentralbank den Mindestbietungssatz für die Hauptrefinan-

23 Blanchard, Illing (2006), S. 156.

24 ebd., S. 31.

zierungsgeschäfte²⁵ von 2,5% im April 1999 auf 4,75% im Oktober 2000. Zwar erhöhte sich die Inflationsrate in diesem Zeitraum und überstieg das anvisierte Ziel von 2%, die Zielverfehlung war allerdings gering. Zudem wurde die Zunahme der Inflationsrate in erster Linie durch einen Anstieg des Rohölpreises induziert. Außerdem blieb die Lohnentwicklung äußerst moderat.²⁶

Es stellt sich daher die Frage, warum die EZB trotz Abflachung der Wachstumsraten des BIP ihren Leitzins noch weiter anhub. Eine mögliche Antwort scheint ein Blick auf die Wechselkursentwicklung zu geben.²⁷



Abb. 8: Wechselkursentwicklung des Euro²⁸

Beim Start der Europäischen Währungsunion im Jahr 1999 war ein Euro 1,17 US \$ wert, Ende des Jahres 2000 lediglich 0,83 US \$. Es gibt somit Anlass zur Vermutung, dass die Europäische Zentralbank die Abwertung des Euro zum Anlass genommen hat, ihre Refinanzierungszinsen anzuheben. Ein Anstieg der Refinanzierungszinsen führt über die Transmissionswege der Geldpolitik zu einem allgemeinen Anstieg des Zinsniveaus. Damit werden inländische Kapitalanlagen attraktiver. Ausländer, die ihr Kapital im Euroland anlegen wollen, bieten ihre Währung gegen Euro an. Die Euronachfrage steigt und der Abwertungstrend des Euro wird aufgehalten.

Dass die Währungsunion mit einer Abwertung des Euro in der ersten Phase gestartet ist, musste die Europäische Zentralbank beunruhigen. Reputationsverluste der Währungsunion waren zu befürchten. Die Gegner der Währungsunion schienen sich bestätigt zu fühlen, dass die neue Währung eine weiche Währung wird. Somit ist die Reaktion der Zentralbank zu verstehen. Allerdings muss auch die Frage gestellt werden, ob der Euro nicht zu Beginn der Währungsunion überbewertet wurde. Die Folge der Stabilisierung des Wechselkurses durch die Zinserhöhung war jedenfalls eine Verstärkung des Konjunkturabschwungs.

Ein Grund für die Abwertung mag das unterschiedliche Zinsniveau in den USA und im Euroland gewesen sein. Als Mitte des Jahres 2001 der Europäische Leitzins den amerikanischen Leitzins einholte, setzte eine Stabilisierung des Euro ein. Als Anfang 2001 der Zinsabstand zwei Prozentpunkte betrug, setzte die Aufwertung des Euro ein.

Zwar begann die EZB, den Leitzins zu reduzieren, aber die Zinssenkungen erfolgten nur zögerlich. Erst Anfang 2003 begann die EZB, den Refinanzierungszins unter dem Niveau von Ende 1999 zu reduzieren. Auf Grund des schwachen Dollars und der niedrigen Leitzinsen in den USA wäre eine expansivere Geldpolitik zur Konjunkturbelebung möglich gewesen. Die Chance,

25 Hauptrefinanzierungsgeschäfte sind regelmäßig, wöchentlich stattfindende, liquiditätszuführende, befristete Transaktionen. Im Rahmen der Hauptrefinanzierungsinstrumente wird der größte Teil des Refinanzierungsvolumens für den Finanzsektor bereitgestellt. Der Zins für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte ist daher der wichtigste Refinanzierungszins.

26 Vgl. Heine, Herr (2006), S. 180ff.

27 ebd., S. 188 ff.

28 Deutsche Bundesbank (2006), S. 32.

29 Vgl. Heine, Herr (2006), S. 183ff.

einen stärkeren konjunkturellen Impuls zu geben, hat die EZB aber nicht genutzt.

Im Unterschied zur europäischen Zentralbank war die amerikanische Zentralbank weitaus mutiger. Bereits Anfang 2001 begann die amerikanische Zentralbank massiv den Leitzins zu reduzieren.²⁹ Von Januar 2001 auf Dezember 2001 fiel der Leitzins von 6,5% auf 1,75%. Bis 2003 ging der Leitzins sogar auf 1% zurück. Begleitend von einer ebenfalls expansiven Fiskalpolitik konnte der Konjunkturereinbruch gebremst werden. Die Konjunktur erholte sich ab Mitte des Jahres 2002.³⁰

Betrachten wir die gegenwärtige Geldpolitik der Europäischen Zentralbank. Zunächst werfen wir ein Auge auf die Entwicklung des realen Bruttoinlandsprodukts. Nachdem das Wirtschaftswachstum im Jahr 2005 deutlich unter 2 Prozent lag, sind für das 2. und 3. Quartal des Jahres 2006 Wachstumsraten von 2,8% bzw. 2,7% zu verzeichnen.

Die EZB hat auf diesen Anstieg des Wachstums des Bruttoinlandsprodukts mit einer raschen Erhöhung ihrer Leitzinsen reagiert. Im Zeitraum 6. Dezember 2005 bis 13. Dezember 2006 erfolgten in sechs Schritten Anhebungen der Refinanzierungszinsen von 2,00% auf 3,50%.³¹ Gäbe es im Euroraum aktuelle Inflationsrisiken, so wäre diese Politik vertretbar. Allerdings sind die Preise auch nach vier Jahren Ölpreisschock nahezu stabil. Die Inflation lag am Ende des Jahres 2006 unter 2%. Das Inflationsziel wurde also eher unter- als überschritten. Die Kerninflationsrate, d. h. die Inflation ohne die Preisentwicklung für Energie und Nahrungsmittel, lag lediglich bei 1,2%.

Keine andere große Notenbank hat es nach den Abstürzen der vergangenen Jahre so schnell riskiert, einen Aufschwung aus lauter Währungshüterangst zu bremsen, bevor er wirklich in Fahrt kommt, mit dem Argument, die Erholung könnte jetzt plötzlich zu schnell kommen und irgendwie Inflation bringen.³²

So hat Alan Greenspan erst im Juni 2004 vorsichtig mit Zinserhöhungen begonnen, nachdem die amerikanische Volkswirtschaft fünfzehn Monate hintereinander positive Wachstumsraten – mit teilweise monatlichen Spitzenwerten von 7% – aufwies. Auch die japanische Zentralbank hat erst, nachdem

³⁰ Vgl. Blanchard, Illing (2006), S. 157.

³¹ Vgl. Monatsbericht Deutsche Bundesbank Dezember (2006), S. 43*.

³² Vgl. Fricke (2006).

zwei Jahre lang ein Wirtschaftswachstum von 3% erzielt wurde, ihre Leitzinsen von Null auf 0,25% angehoben.

Die Inflationsangst der EZB erscheint im Lichte von fünf Stagnationsjahren als eine abwegige Sorge. Dies gilt zumindest für den Großteil des Euroraums.³³ Wie lässt sich diese Inflationsphobie der EZB, dass in Euroland schon zwei Prozent Wachstum nach langen Krisenjahren Inflationsängste hervorrufen, erklären? Der Grund liegt letztlich in einer sehr vorsichtigen Schätzung der Wachstumsmöglichkeiten, d. h. dem potentiellen Wachstum. Die Europäische Zentralbank geht seit 1999 davon aus, dass die Volkswirtschaft im Euroraum nur um 2%, maximal um 2,5% wachsen kann.³⁴

Das Potentialwachstum gibt dabei das Tempolimit des Wachstums vor. Wächst die Volkswirtschaft stärker als 2%, dann stößt der Euroraum automatisch an die Grenzen seiner Kapazität. Zunehmende Inflationsraten sind dann unausweichlich.

Die entscheidende Frage ist, wie das potentielle Wachstum berechnet wird. Da das Produktionspotential nicht beobachtet werden kann, muss es geschätzt werden. Dabei werden die tatsächlichen Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts zu Grunde gelegt. Eine solche Vorgehensweise ist allerdings äußerst problematisch, da keine Strukturbrüche einbezogen werden können. Ein einsetzender, nicht antizipierter, höherer Wachstumspfad wird dann als Überhitzung interpretiert. Eine restriktive Geldpolitik zwingt die Volkswirtschaft auf einen niedrigeren Wachstumspfad. Ex-post fühlt sich die Zentralbank bestätigt, denn das Wachstum der Produktion hat sich dann gemäß den Erwartungen der Zentralbank entwickelt.³⁵

Warum sollte also Euroland nicht mehr als zwei Prozent inflationsfrei wachsen können? Da in Deutschland in den vergangenen Monaten Arbeitsplätze entstanden sind, obwohl die Wirtschaft noch gar nicht richtig in Schwung gekommen ist, deutet vieles auf ein deutlich höheres Wachstumspotential hin. Die Kapazitätsauslastung der Industrie betrug im Dezember 2005 83,9%.³⁶ Dies deutet nicht auf bereits erschöpfte Wachstumspotenziale hin. Darüber hinaus sind in Deutschland immer noch knapp 4 Millionen Menschen arbeitslos.

33 Vgl. ebd. (2006).

34 Vgl. Europäische Zentralbank (1999), S. 52f.

35 Zur Problematik der Schätzung des Produktionspotentials vgl. Heine, Herr (2006), S. 138ff.

Bleibt aber die EZB bei ihren vorsichtigen Prognosen bezüglich des potentiellen Produktionswachstums, dann wird jede tendenzielle Verbesserung des Produktionspotentials aus Angst vor Inflation durch hohe Zinsen zu nichte gemacht. Euroland wird dann nie stärker als 2% wachsen können. „Europas Notenbanker ähneln einem Weitspringer, der beim Anlaufen bremst – weil er ja über den Sandkasten hinauspringen und sich dabei wehtun könnte. Der sicherste Weg, um erst gar keine Rekorde zu schaffen.“³⁷

Dass es auch möglich ist, einen langen, inflationsfreien Aufschwung ohne Inflation zu erreichen, hat Greenspan vorgeführt. Der ehemalige Notenbankchef Alan Greenspan hat in den 90er Jahren das Wirtschaftswachstum der USA über jenes Niveau steigen lassen, das nach gängiger Meinung inflationsfrei möglich war. Der damalige Notenbankchef hatte erkannt, dass die verfügbaren Daten nicht die tatsächlichen Produktivitätssteigerungen der Wirtschaft anzeigten. Die Gewinne der Unternehmen stiegen unerklärlich rasch, genauso wie die Aktienkurse der amerikanischen Unternehmen. Greenspan kam somit zu der Auffassung, dass es einen Produktivitätsschub gab, der von den Statistiken nicht hinreichend erfasst wurde. Das aber, so Greenspans Schlussfolgerung, bedeutete, dass der Aufschwung nicht zwangsläufig zu Preissteigerungen führen müsse. Tatsächlich stellte sich nachher heraus, dass die Schätzungen zum Produktionspotenzial mit 2,5% zu pessimistisch waren. Fünf Jahre lang wuchs die amerikanische Wirtschaft mit 4%. Greenspans mutige Geldpolitik bescherte den Amerikanern ihren längsten Aufschwung der Nachkriegsgeschichte.³⁸

Es stellt sich somit die Frage, ob Euroland nicht durch eine mutigere Geldpolitik stärkere Wirtschaftsaufschwünge induzieren könnte. Die Europäische Zentralbank scheint allerdings wenig gewillt zu sein, das Risiko einer höheren Inflation einzugehen.

³⁶ Vgl. Bundesbank (2006), S. 7* .

³⁷ Fricke (2006).

³⁸ Vgl. Heusinger (2006).

Literaturverzeichnis

- G. A. Akerlof, W. T. Dickens, G. L. Perry, *The Macroeconomics of Low Inflation*, Brookings Paper on Economic Activity 1996, S. 1–76.
- B. Balassa, “The purchasing-power parity doctrine: a reappraisal”, in: *The Journal of Political Economy*, Vol 72. 1964, S. 584–596.
- J. F. D. Bilson, “The Vicious Circle Hypothesis”, in: *IMF Staff Papers*, Vol. 26, 1979.
- O. Blanchard, G. Illing, *Makroökonomie*, 4. Auflage, München 2006.
- A. Blinder, D. Choi, “A shred of evidence on theoretical of wage rigidity”, in: *Quarterly Journal of Economics* 1990, S. 1003–1016.
- D. Cassel, „Inflation“, in: *Vahlens Kompendium der Volkswirtschaftslehre*, hrsg. Bender u. a., 8. Auflage, München 2003, S. 333–391.
- R. Dornbusch, “Purchasing Power Parity”, in: *The New Palgrave Dictionary of Money & Finance*, Bd. 3, New York: Stockton Press 1992, S. 236–244.
- Deutsche Bundesbank, *Geschäftsbericht 2005*, Frankfurt 2006.
- Deutsche Bundesbank, *Monatsbericht Dezember 2003*.
- Deutsche Bundesbank, *Monatsbericht Dezember 2006*.
- B. Egert, “Estimating the Impact of the Balassa-Samuelson Effect on Inflation and the Real Exchange Rate During the Transition”, in: *Economic Systems*, Vol. 26, 2002, S. 1–16.
- Europäische Zentralbank, *Monatsbericht Januar 1999*.
- B. Felderer, S. Homburg, *Makroökonomik und neue Makroökonomik*, 8. Auflage Berlin 2003.
- T. Fricke, „Euro-Hüter fürchten gute Zeiten“, in: *Financial Times Deutschland*, März 2006.
- L. Halpern, C. Wyplosz, “Economic Transformation and Real Exchange Rates in the 2000s: The Balassa Samuelson Connection”, in: *United Nations, UNO Economic Survey of Europe*, 2001, S. 227–239.
- M. Heine, H. Herr, *Die Europäische Zentralbank, Eine kritische Einführung in die Strategie und Politik der EZB*, 2. Auflage, Marburg 2006.
- R. v. Heusinger, „Suche nach Spielraum“, in: *Die Zeit*, Nr. 50, 07.10.2006.
- R. Krugman, M. Obstfeld, *Internationale Wirtschaft, Theorie und Politik der Außenwirtschaft*, 6. Auflage, München 2004.
- N. G. Mankiw, *Makroökonomik*, 5. Auflage, Stuttgart 2003.
- G. Mussel, J. Pätzold, *Grundfragen der Wirtschaftspolitik*, 6. Auflage, München 2005.
- K.-H. Moritz, *Geldtheorie und Geldpolitik*, 2. Auflage, München 2001.
- ders., G. Stadtmann, *Monetäre Außenwirtschaft*, München 1999.

- G. Stadtmann, C. Pierdziuch, „Die Debatte um die Transparenz der Geldpolitik der Europäischen Zentralbank“, in: *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, Vol. 56(1), 2003, S. 26–31.
- P. A. Samuelson, „Theoretical Notes on Trade Problems“, in: *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 46, 1964, S. 145–154.
- ders., W. D. Nordhaus, *Volkswirtschaftslehre*, Landsberg 2005.
- K. Rose, K. Sauernheimer, *Theorie der Außenwirtschaft*, 14. Auflage, München 2006.
- G. Tichy, *Konjunkturpolitik*, 4. Auflage, Berlin 1999.

Geld in der Schule – eine relevante Größe*

Einleitung

Im Verlaufe der Ringvorlesung wies jeder der Vorträge mit seinen unterschiedlichen Inhalten, diversen Zugängen und für den Laien manchmal erstaunlichen Ergebnissen darauf hin, dass sich der Begriff des Geldes unter ganz unterschiedlichen Perspektiven betrachten lässt und eine fast unermessliche Vielzahl von Aspekten ausgebreitet werden kann.

Auf das Thema Geld wurde innerhalb der Ringvorlesung zunächst als soziologische Größe der Gesellschaft Bezug genommen. Das „Geld der Soziologen“ wurde von Ettrich gegen andere „Gelder“, etwa das der Ökonomen (Finanzökonomik vs. Sozialwissenschaft vom Geld) abgegrenzt. In der modernen Soziologie wird es zunehmend auch als „Kommunikationsmittel“ im Sinne der Luhmannschen Systemtheorie interpretiert. Darunter ist ein Interagieren individueller oder institutioneller „Kommunikationspartner“ zu verstehen, die beispielsweise auch über vordefinierte Machtstrukturen (z. B. juristischer oder politischer Art) miteinander „kommunizieren“.

Neben anderen vertiefenden ökonomischen Aspekten wurde dem Geld durch Hörischs literaturhistorische Analyse eine poetische Phänomenologie zugeschrieben (vgl. auch Hörisch 1996). In Werken wie dem „Kaufmann von Venedig“ (Shakespeare), in „Nathan der Weise“ (Lessing) oder in den „Buddenbrooks“ (Thomas Mann) wird das Thema Geld von unterschiedlichen Gesichtspunkten aus behandelt. In Goethes „Faust“ lässt sich der vorweggenommene moderne Kapitalismus sehen (Binswanger 1985).

Schon diese verschiedenen Perspektiven auf das Thema Geld machen neugierig auf weitere Blickwinkel, unter denen Geld betrachtet und analysiert werden kann. So finden sich neben der philosophischen Geldtheorie von

* Vortrag gehalten am 30. Januar 2007 im Rathausfestsaal Erfurt.

Simmel (1900), auch eine historische von Laum (1924), eine völkerpsychologische von Gerloff (1947) eine psychologische von Schmölders (1966) eine kulturanthropologische von Schacht (1967), eine soziologische von Habermas (1981) und eine sozialhistorische von Heinsohn (1984), womit die Liste der Geldtheorien hier bei weitem nicht ausgeschöpft ist. Allen gemeinsam gilt das Bemühen, das Phänomen Geld in seinen verschiedenen Facetten zu verstehen.

Gemeinsam ist allen, dass das Geld seit Jahrhunderten mit Schrift und Zahl verbunden ist. Ohne die Angabe der Zahl fehlt dem Geld die Angabe des Wertes, und ohne Schrift fehlt ihm die Angabe der Währung.

Heute ist Geld ein Alltagsbegriff, dessen lange Geschichte es mit der Sprache und der Zahl teilt, da es

„... ein Urphänomen menschlichen Zusammenlebens ist, das zwar von enormer wirtschaftlicher Bedeutung, aber keineswegs allein wirtschaftlichen Ursprunges ist, so dass es auch nicht mit den Begriffen und Kategorien der Wirtschaftswissenschaften allein definiert und in allen seinen umfassenden Beziehungen erklärt werden kann. Vielmehr sind es vor allem die Ethnologie und die Völkerpsychologie, die uns das Erkenntnismaterial für den Ursprung des Geldes und des Geldgebrauches sowie für die Beobachtung der Etappen bieten, in denen sich die Weiterentwicklung des Geldes vollzogen hat.“ (Schmölders 1968, S. 11)

Die Perspektive, zu der ich hier Stellung beziehe, ist die einer Mathematikdidaktikerin, mit der Frage: Wenn Geld im heutigen Alltag diese enorme Stellung einnimmt, mit welchen Inhalten, mit welchen Zielen und mit welchen Methoden sollte das Thema Geld in der Schule – und insbesondere im Mathematikunterricht – behandelt werden, um ein fundiertes Verständnis bei den Kindern für dieses Phänomen zu erzielen?

In den verschiedenen Ringvorlesungen wurden in den Erklärungen zum Geld die ökonomischen Funktionen herangezogen. Um zu verstehen, welche Prozesse im Laufe der geschichtlichen Entwicklung dahin geführt haben, gerade Funktionen als für den ökonomischen Prozess vorrangig wahrzunehmen, soll in dieser Untersuchung zunächst folgenden Fragen nachgegangen werden:

Zu welchem Zweck und aus welchem Grund wurde Geld geschaffen und verwendet?

Mehrere Gründe sprechen dafür, einen kurzen Abriss der historischen Entwicklung des Geldes in den wesentlichen Etappen nachzuzeichnen:

- Eine Betrachtung der historischen Entwicklung des Geldes kann Verständnis für die verschiedenen Funktionen des Geldes wecken und vertiefen.
- Die für den Umgang mit Geld wichtigen Operationen des Tauschens, Wechselns und Zählens vermitteln in ihrer historischen Entwicklung Einsichten in Regeln und Gesetzmäßigkeiten.
- Die Darstellung der wesentlichen Phasen der Geldentwicklung kann Anhaltspunkte für einen sukzessiven Aufbau des Geldbegriffs im Mathematikunterricht geben.
- Der für die Mathematikdidaktik relevante Bereich der Größen (z. B. Länge, Gewicht, Zeitspanne) gewinnt durch das Verständnis der Entwicklungsphasen des Geldes eine Klärung bezüglich des unterrichtsmethodischen Überganges vom direkten zum indirekten Vergleichen.
- Die historische Betrachtung zeigt das Entstehen der vielfältigen Bezüge des Geldes. Unterschiedliche Perspektiven können einen interdisziplinären Unterricht eröffnen.

1. Zur Historie des Geldes und der Geldformen

Geld hat sich im Verlauf der Geschichte als ein nützliches Mittel ökonomischen Handelns herausgebildet. Heute stellt es sich als Ergebnis eines langen kulturellen Entwicklungsprozesses im Werdegang der Menschheit dar und ist keinesfalls abgeschlossen, wie die modernen Kreditkarten und weiteren Übertragungsarten zeigen. Folgende Stadien der historische Entwicklung des Geldes lassen sich unterscheiden.

I. Tauschlose Wirtschaft

In frühesten Zeiten waren sich selbst versorgende Gemeinschaften (wie Jäger und Sammler) vorherrschend, bei denen sich aufgrund größerer Entfernungen kaum ein Tauschhandel entwickeln konnte. Während des gesamten Paläolithikums bildeten kleine, autoritär und patriarchalisch geführte Gemeinschaften des Homo sapiens in sich sowohl Produktionsstätten als auch Verbrauchsstätten. Diese Feststellung gilt für jede autonome Wirtschaftseinheit in der Weise eines Robinson Crusoe.

II. Naturaltauschwirtschaft

Die ersten Kontakte zwischen Gemeinschaften, bei denen es um einen Austausch von Erzeugnissen oder Nahrungsmitteln ging, stellten keine Tauschvorgänge in unserem Sinne dar, sondern einen „Gütertransfer“ durch Raub und Diebstahl. Mythologische Wurzeln zeugen noch von diesem Ursprung: Hermes – Merkur ist sowohl der Gott des Handels als auch der Gott der Diebe. Die deutschen Verben ‚tauschen‘ und ‚täuschen‘ haben die gleiche ethymologische Wurzel. Auch das Wort ‚Handel‘ liegt nahe an ‚Händel‘. Hier weist die Sprache auf frühere Zusammenhänge zwischen Tausch und Betrug, zwischen Handel und Gewalt hin.

Erste Tauschversuche liefen nach ganz bestimmten Zeremonien ab, bei denen Gaben und Gegengaben dem kollektiven Ansehen der beteiligten Stämme dienten.

Der nun im Laufe der Zeit sich entwickelnde Tauschhandel entbehrte immer mehr der anfänglich vorhandenen religiösen oder magischen Züge. Beim Tauschvorgang kam es zu einem direkten Kontakt der beiden Tauschparteien, der zunächst noch zeitlich versetzt vonstatten ging, sich dann aber in der Jungsteinzeit zu einem simultanen Tausch entwickelte. Der Tauschplatz war gut zu überblicken, und er stand unter dem Schutz übernatürlicher Kräfte. Die Tauschpartner trugen keine Waffen und waren gehalten, keinen Streit zu beginnen.

Benachbarte Gemeinschaften tauschten hauptsächlich Lebensmittel, die Wege waren kurz und bekannt. Erst mit der Herstellung von Werkzeugen entstanden zusätzlich begehrte Tauschobjekte, die über weite Strecken zu befördern einträglich wurde. Es entwickelten sich Tauschhandelsstraßen zu Lan-

de und zur See (z. B. die Kupfer-, Zinn- und Bronzestraße). Auch wurden andere wertvolle Güter über weite Entfernungen transportiert. Von der Ostsee bis zum gesamten Mittelmeerraum wurde auf der Bernsteinstraße der kostbare Bernstein befördert. Auch für Salz, ein extrem lebenswichtiges Gut, bildeten sich eigene Transportwege. Rom entstand an einer solchen Salzstraße. Mit dem Begriff des ‚Salärs‘ bezeichnete man die Ration, die römische Soldaten und Beamte als Entgelt erhielten. Noch heute steht in der Schweiz Salär für Lohn bzw. Gehalt.

Mit Naturaltausch bezeichnet man das Austauschen von Ware gegen Ware; auch der sich entwickelnde Austausch von Dienstleistungen gegen Ware und Dienstleistungen gegen Dienstleistungen.

Der Naturaltausch existierte lange Zeit im alten Ägypten. Szenen auf Grabmalereien zeigen solche Tauschvorgänge. Ein Stier wurde eingetauscht gegen fünf Maß Honig, elf Maß Öl und einige andere Waren (vgl. Sedillot 1992, S. 20). Hier wird auch erkennbar, dass sich zu Tauschzwecken Wertäquivalenzen herausbildeten. Ihrer Wertgeltung entsprechend wurden die Waren zueinander ins Verhältnis gesetzt. Beide Parteien mussten sich für den Warentausch über die gegenseitige Wertschätzung der einzelnen Erzeugnisse einig werden. Diese Wertzuweisung der Waren hing allein von der Einschätzung der tauschenden Gemeinschaften ab (vgl. hierzu vor allem Ifrah 1991).

Nachteil des unmittelbaren und direkten Tausches ist sein zeitraubendes und umständliches Verfahren. Stets waren zum Tausch Personen notwendig, die gerade das Gut anboten, das von anderen gewünscht wurde, und die wiederum die Ware begehrten, die von anderen angeboten wurde. Diese doppelseitige Koinzidenz erschwert eine schnelle Tauschwirtschaft erheblich. In Massengesellschaften ist sie nicht praktikabel.

In der Praxis des Naturaltausches entwickelten sich bestimmte Güter zu besonders begehrten Tauschobjekten; so die Kaurimuschel, Gewürze und Salz. Bei Tieren waren besonders die Felle gefragt. Mit ihnen entwickelten sich feste Tauschwerte. In dieser dauerhaften Handhabung des Tauschens mit bekannten Tauschwerten vollzog sich die Entstehung des Geldes.

III. Warengeldwirtschaft (1. Stadium der Geld-Entwicklung)

Mit zunehmender Ausweitung der Transportwege konnten mehr Gemeinschaften mit ihren Erzeugnissen am Tausch teilhaben, wodurch der Naturaltauschhandel vielfältiger und ausgedehnter wurde. Sein großer Nachteil: Bei jedem Tauschhandel mussten zwei oder mehrere Parteien sich über die einzutauschenden Gegenstände einigen. Kein Gut fungierte als allgemeines Tauschmittel. Günstiger wäre es, wenn alle Parteien ein drittes Gut als Gegenstand des Tauschhandels beehrten, das einerseits als Bemessungsgrundlage der einzutauschenden Güter und andererseits auch als Tauschmittel dienen könnte.

Als Vereinfachung und Erleichterung wurde es deshalb allgemein empfunden, als sich in bestimmten Regionen die Menschen auf ein einziges Zwischentauschmittel einigten. Diesem Gut maßen alle einen bekannten Tauschwert bei.

Diese historisch sehr langfristigen Entwicklungen führten auf eine erste Begriffsbestimmung des Geldes:

(Natural-)Geld ist ein von allen Tauschpartnern allgemein anerkanntes Zwischentauschobjekt. Anstelle des direkten Tausches zwischen Waren tritt der mittelbare (indirekte) Tausch: Ware gegen ‚Geld‘ und ‚Geld‘ gegen Ware‘. Dabei fungiert das Naturalgeld sowohl als Tauschobjekt als auch als Maßeinheit für den Austausch der beteiligten Güter.

Die Idee des Geldes im wirtschaftlichen Sinne war geboren, als für den Tausch zweier Gegenstände ein dritter Gegenstand zum Vergleich herangezogen wurde. Über lange Zeiten hinweg fungierten verschiedene Tauschmittel mit verhältnismäßig langer Lebensdauer als Tauschgeldwert. Klassifiziert man die Materialien, die als generelle Standardtauschobjekte über lange Zeit Geltung hatten, dann kommt man zu folgender Aufzählung: Pflanzen, Tiere und Mineralien, Metallgeld.

1. Pflanzen

Bei den frühzeitlichen Menschen mit ihrer engen Beziehung zur Natur, ihren Pflanzen, Tieren und Mineralien konnten sich nur Naturprodukte zu Zahlungsmitteln entwickeln. In Mesopotamien wurde Gerste, in Korea Reis, im Tibet Tee, in Äthiopien Pfeffer zu anerkannten Tauschmitteln. In Guinea

dienten Körbe mit geschältem Getreide (Mais, Hirse oder Maniok) als Maßeinheit. Für die Azteken erfüllte die Kakaobohne als Maßeinheit den Zweck für ihre Tauschgeschäfte. Baumwollstoffe, die sog. Guineen, mit einer Länge von dreieinhalb Ellen und eine Breite von zwei Drittel Ellen wurden in Indien als Zahlungsmittel hergestellt.

Die Tulpe erlangte noch im 17. Jahrhundert in den Niederlanden die wirtschaftliche Rolle eines anerkannten Zahlungsmittels, allerdings nur für kurze Zeit. Die Vorliebe der Niederländer für die Tulpe mit ihren immer neuen Farbnuancen war so groß, dass man seltene Sorten mit Gold bezahlte. Dadurch stiegen die Preise für Tulpen in kurzer Zeit ins Unermessliche. Die Tulpe gewann schließlich so stark an Bedeutung, dass sie als Zahlungsmittel fungierte. Als das Angebot die Nachfrage weit überstieg, sanken die hohen Tulpenpreise, und die Tulpe verlor ihre Zahlungseigenschaft.

Ähnliches gilt für das Getreide. Während der Französischen Revolution wurde in Frankreich das Getreide zur Rechnungseinheit erklärt. Selbst die Steuer (z. B. der ‚Zehnte‘) war zur Hälfte in Getreide abzuführen. Auch nach der russischen Oktoberrevolution griff man nach dem Zusammenbruch des Rubel wieder auf pflanzliche Produkte zurück. Im August 1918 wurde das Münz- und Papiergeld abgeschafft, es wurde in Getreidewährung bezahlt. Beispielsweise erhielt man für einen Doppelzentner Getreide 10 Meter Baumwollstoff, für 20 Liter Petroleum 100 Kilo Salz. Infolge willkürlicher Preisfestsetzungen der Getreidemengen setzte man im Oktober 1921 die Rubelwährung wieder in Kraft, die jedoch erst allmählich an Stärke gewann.

2. Tiere

Für Fischer, Jäger und Hirtenvölker wurden die Tiere zu Tauschobjekten. Die Isländer und Kanadier verwendeten noch im letzten Jahrhundert getrockneten Fisch, die Jäger Wildbret und die Indianer Felle als Zahlungsmittel.

Für die „Alte Welt“ seien das Rind und die Ziege genannt, die schon das Alte Testament häufig als Wertmesser erwähnt. Die Genesis sagt über Abrahams Besitz: „Er war sehr reich an Herden, an Gold und an Silber“. Die Erwähnung der Herden steht an erster Stelle.

Die Bedeutung der Rinder für den Besitz war so groß, dass zu Homers Zeiten in Griechenland Rinder zur Maßeinheit wurden: Das Schild, das Zeus Athene verlieh, war hundert Rinder wert, ein Kessel kostete ein Rind. Die zu

zahlende Strafe wurde in Rindern festgelegt. Das griechische Wort ‚bous‘ bezeichnet sowohl das Rind als auch die Silbermünze. Die Redewendung „ein Rind auf der Zunge haben“ bedeutete, dass man ein bous als Schweigegehd erhalten hatte.

Auch in der römischen Geschichte hatten Rinder als Tauschobjekte Bedeutung. Die Herde, lateinisch ‚pecus‘, und das Wort ‚pecunia‘ bezeichneten zunächst den Reichtum an Vieh, erst später den Geldreichtum allgemein. Auch die indische Münze Rupie weist auf das Vieh als Zahlungsmittel hin, denn der Begriff ‚rupiah‘ bedeutet Vieh.

3. Mineralien

Zu den mineralischen Zahlungsmitteln mit teilweise immenser Bedeutung gehören insbesondere Muscheln, Salz und alle Metallarten.

Bei den Muscheln fand die Kaurimuschel die weiteste Verbreitung als Tauschmittel. Sie gilt noch heute unter dem Namen „Diwarra“ und „Tambu“ auf manchen Inseln in Melanesien als gültiges Zahlungsmittel. Bereits vor mehr als 4000 Jahren wurde sie in China, später in Afrika, Indien und schließlich in ganz Südostasien gegen alle Arten von Waren eingetauscht.

Die Kaurimuschel hat einige Merkmale, die man zu den Eigenschaften des Geldes zählt: Sie ist klein und handlich, stabil, nett anzusehen und wertvoll aussehend. Außerdem ist sie leicht genug, um bequem transportiert werden zu können. Weiter kam sie zahlreich genug vor, um einen großen Bedarf zu decken, aber rar genug, um nicht als wertlos zu gelten. Zu finden war und ist sie nur in einigen Regionen der Südsee, somit war sie etwa in Zentralchina eine wertvolle und wertbeständige Rarität.

Noch in der heutigen Zeit haben Kaurimuscheln nichts von ihrem Reiz verloren. Sie sind ein beliebtes Souvenir, auch wenn sie mittlerweile mit „echtem“ Geld bezahlt werden müssen.

Salz war neben dem Metallgeld eines der wichtigsten mineralischen Zahlungsmittel. Als lebensnotwendiger Bestandteil der menschlichen Ernährung und lange Zeit zur Konservierung von Lebensmitteln notwendig war es ein begehrtes Gut.

Das Metallgeld und seine Verwendungsarten werden wegen seiner Bedeutung für die weiteren Entwicklungsprozesse des Geldes in einem besonderen Abschnitt behandelt.

4. Metallgeld

Metalle hatten gegenüber den bereits erwähnten Zahlungsmitteln den Vorteil, langlebig und wertvoll zu sein; man konnte sie stückeln und transportieren. Mit fortschreitender Fertigkeit in der Metallverarbeitung vollzog sich in einem länger währenden Prozess die Entwicklung des Metallgeldes. Kupfer gehörte zu den am frühesten entdeckten und abgebauten Metallen. Eine Legierung aus Kupfer und Zinn gab einem Zeitalter seinen Namen: die Bronze.

Silber spielte für lange Zeiten eine herausragende Rolle als Zahlungsmittel. Das griechische Wort ‚argyros‘ und das lateinische Pendant ‚argentum‘ weisen auf das indogermanische Wort glänzen hin. In vielen Sprachen, beispielsweise in der französischen, bezeichnet das Wort ‚argent‘ noch heute sowohl Geld als auch Silber.

Mit Gold gewannen die Menschen einen Wertmesser, der sie besonders durch seinen beständigen Glanz faszinierte und sich gut und relativ einfach verarbeiten ließ.

Zu einem Zahlungsmittel geprägt waren der römische Aureus (lat. „aurum“), der holländische Gulden, der schwedische Gyllen und der polnische Zloty (poln. „złoto“, Gold) und andere Goldprägungen über lange Zeiten als verhältnismäßig stabile, wertbeständige Währungen.

IV. Münzgeldwirtschaft (Zweites Stadium der Geldentwicklung)

Obwohl die Verwendung der Metalle in Form von Barren und Stäben als Tauschmittel die zweckmäßigste Form war und gegenüber vorher geübten Praktiken einen Fortschritt darstellte, bedurfte es dennoch beim Tauschen einiger Mühe. Zur Zahlung mussten die Metallstücke abgehauen, gewogen und auf ihren Feinheitsgehalt überprüft werden.

In Babylon wurden Gewichte und Geldsummen mit dem gleichen Begriff bezeichnet. Der Schekel geht auf das hebräische Wort „segala“, wiegen, zurück, und das Talent hat die indogermanische Wurzel „tala“, die Waage. Auch der Begriff des Rubels deutet auf die ursprüngliche Zahlungsweise hin: Rubel heißt ursprünglich ‚das abgeschlagene Stück‘.

Auch andere Währungsbezeichnungen können auf Gewichtsangaben zurückgeführt werden, so die römische ‚Libra‘, das französische ‚livre‘, das

Pfund Sterling oder der ‚Livre Tournois‘. Auf Gewichtseinheiten gehen auch die Mark, der Peso und die Peseta zurück. Das fränkische ‚marka‘ entspricht ebenso wie das französische ‚marc‘ einem Gewicht von einem halben Pfund (Silber). Sie erinnern daran, dass ihr Gewicht mit Hilfe einer Markierung (französisch ‚marque‘, germanisch ‚merk‘) gemessen wurde.

Eine entscheidende Weiterentwicklung des Metallgeldes geschah durch einen König der Lyder, der seine Beamten anwies, die Metallscheiben durch Aufprägen eines Löwenkopfes, Symbol seiner königlichen Macht, zu kennzeichnen.

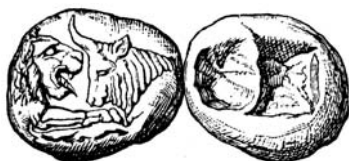


Abb.: Goldmünze des Krösus, aus: Brockhaus 1895.

Einer seiner Nachfolger, König Krösus, sein Name steht für großen Reichtum, ließ die ersten Goldmünzen prägen, die den Namen „Stater“ erhielten (vom griechischen Verb „stao“, ich stehe fest). Diese Münze sollte den Anspruch auf Wertstabilität betonen. Noch war keine Inschrift eingeprägt, sondern die Metallscheibe zeigte die Köpfe eines Löwen und eines Stieres; ein Bild der Stärke sollte zum Ausdruck kommen.

Die erste Goldwährung wurde mit dem Dareikos eingeführt. Diese Goldmünze zu Ehren des Perserkönigs Darius I. wurde mit seinen königlichen Symbolen geprägt.

Die Idee der Münze beruht darauf, dass die von den Barren abgeschlagenen Scheiben mit einer Prägung versehen wurden, mit der der König den Feingehalt und das Gewicht garantierte. Der mit Hilfe der Prägung garantierte Wert des Metallstückes bedeutete bei jeder Zahlung einen zeitlichen Gewinn, denn nun ersparte man sich, bei jedem Tausch neu wiegen und bewerten zu müssen. Mit der Prägung des Stier- oder Löwenkopfes wurde darüber hinaus die Macht des Königs dokumentiert.

Mit dem allgemein anerkannten Zahlungsritus durch Münzen mit ihrem Gehalt an Silber, Gold oder weniger wertvollen Metallen traten im Laufe der Jahrhunderte Münzmanipulationen in den einzelnen Ländern auf. Die die Münzen emittierenden Herrscher und Fürsten konnten das Gewicht und den Feingehalt nach Gutdünken verringern, um sich so Eigenfinanzierungen zu ermöglichen. Diese Wertverschlechterungen der Münzen bewirkten Geldabwertungen, so dass es auch schon im Altertum zu Währungskrisen kam. So hatte Solon (575 v. Chr.) die attische Währung, die zunächst nach dem Währungssystem Äginas bemessen worden war, einem anderen Wertsystem, dem Euböas, zugeordnet. Dadurch verringerte sich ihr Wert um fast ein Drittel.

Aus diesem Beispiel, dem viele andere im Laufe der Geschichte folgen sollten, wird deutlich, welchen großen Einfluss auf die Stabilität der Währung die emittierende Staatsmacht ausübt.

Mit den im Umlauf befindlichen Münzen hatte die historische Entwicklung des Geldes ein neues Niveau erreicht. Das nächste Stadium wird durch ein weiteres Geldmaterial bestimmt, dem Papier.

V. Papiergeldwirtschaft (Drittes Stadium der Geldentwicklung)

Im Mittelalter entstanden Kaufmannsbanken, um den Kaufleuten das Aufbewahren ihrer Münzen zu ermöglichen. Zu diesem Zweck nahmen sie Edelmetallbeträge gegen Quittung (Noten) entgegen. Schließlich gewöhnte man sich an, das Geschäft vereinfachend, die Scheine selbst zu übertragen und nicht mehr das bare Geld, d. h. die Münzen aus Edelmetall. Prinzipiell entstand durch diese Handhabung das Papiergeld, die Banknote.

Dieses Papiergeld war und ist noch heute stoffwertloses Geld. Seinen Wert bezieht es aus der Funktion, ein Tauschmittel zu sein. Ebenso verhält es sich mit den heute im Umlauf befindlichen Münzen. Sie sind keine Kurant-, sondern Scheidemünzen, d. h. ihr Metallwert, ihre Produktionskosten sind weit geringer, als ihr Nennwert besagt. Ausnahmen bilden die 1- und 2-Centmünzen.

VI. Giralgeldwirtschaft (Viertes Stadium der Geldentwicklung)

Ungefähr vor 100 Jahren gewann das Buchgeld (Giralgeld) an Bedeutung und so erschloss sich eine Alternative zu dem klassischen Zahlungsmittel, dem konkreten und greifbaren Bargeld. Kontoführung und Austausch von Zahlungen durch Banken machen den Unterschied zwischen dem Bargeld und den abstrakteren Zahlungsformen deutlich. Auch dieser bargeldlose Austausch ist in ständiger Weiterentwicklung begriffen. Moderne Zahlungsweisen wie Scheck- und Kreditkarte bewirken sukzessive, dass der Umgang mit dem Bargeld zu einer Art Kleingeld, sozusagen als ‚Taschengeld‘, für kleinere Einkäufe verwendet wird.

Die Erscheinungsformen des Geldes

Über lange Zeiten der Geldentwicklung stand das Sachgut im Vordergrund, das aufgrund bestimmter Eigenschaften zu einem anerkannten Tauschmittel wurde. Geld, insbesondere die Banknote, entstand auch als Gegenleistung bei einer Warensendung für hinterlegte Warengeldbeträge oder geleistete Arbeit.

1. Im 3. bzw. 2. Jahrtausend vor Chr. lieferten Königspaläste in Babylonien Getreide an Privatleute, die als Gegenleistung Schuldscheine bzw. Quittungen ausstellten, die als Tauschmittel verwendet wurden (vgl. Eucken 1950).
2. Im Mittelalter nahmen Verleger Kredite auf, für die sie ebenfalls Schuldscheine ausstellten. Hatten die Verleger einen guten Namen, fungierten ihre Schuldscheine als Geldzeichen. Praktisch entstand so für eine Anzahl von Personen eine andere Art Geld.
3. Im 18. Jahrhundert kaufte eine Bank in Hamburg ungeprägtes Silber, wofür sie Gutschriften austeilte und Überweisungen von Konto zu Konto vornahm.
4. Zu vielen Zeiten wurden und sind Staaten Schuldner. Besonders bevorzugt wurde die schriftliche Zahlungsverpflichtung, was letztlich auf Papiergeld hinausläuft. So zahlten schon die mittelalterlichen Stadtstaaten Leistungen und Lieferungen mit eigenen Staatskassenscheinen.

Die beiden letzten Modalitäten der Geldentstehung gehen aus Kreditverhältnissen hervor. Entweder ist der Geldschöpfer der Schuldner oder der Leistungsempfänger. Während beim Sachgeld und bei Kreditverhältnissen der ersten Art die Güterleistung schon erfolgt ist, muss sie im letzten Fall noch erbracht werden. Bei den ersten Fällen haben wir eine Leistung ex ante, bei der dritten ex post.

Die historische Entstehung des Geldes vollzieht in ihren Erscheinungsformen die vorangegangenen gesellschaftlichen Entwicklungsstufen in erstaunlicher Vielfalt. Sie sind ethnologisch bzw. kulturhistorisch begründet und haben mit den Geldarten der zeitgenössischen modernen Volkswirtschaften äußerlich wenig Gemeinsames. Es würde diesen Rahmen sprengen, alle Erscheinungsformen zu beschreiben. Übersichtlicher zeigt eine Tabelle ihre wichtigsten Formen.

Warengeld	Wortgeld	Materialgeld	Schriftgeld
1. Tiere: Kaurimuschel Rind Fell 2. Pflanzen: Getreide, Reis Pfeffer, Tulpe 3. Metall: Kupfer, Bronze Silber, Gold	1. Spezielle Wörter, die am Gewicht orientiert sind: Libra, Shäkel, Taler 2. Spezielle Wörter zu Naturalgütern: Obolos, Pecunia, Drachme	1. Formloses Metall 2. Münzen mit speziellen Formen (in Tierformen, z. B. Stier) 3. Münzen mit Prägebildern (z.B. Löwe, Adler) 4. Münzen mit aufgeprägten Zahlen 5. Scheine als Bestätigung hinterlassener Münzen 6. Barscheck: Formular zur Barabhebung des Buchgeldes 7. Papiergeld	1. Sichtbare Geldeinheiten auf Münzen und Scheinen 2. Sichtbare Geldbeträge auf Konten 3. Nicht sichtbare Geldbeträge auf Geld- und Chipkarten

Tab.: Erscheinungsformen des Geldes

Die Tabelle lässt erkennen, dass die Entwicklung des Geldes mit sachgebundenem Tausch begann. Konkretes Material wechselte den Besitzer. Heute zeigen Computerbörsen und moderne Bankrechenzentren auf, dass der konkrete Umgang mit Geld in Form von Münzen und Banknoten zumindest auf Bank- und Staatsebene durch abstrakte Wertbewegungen abgelöst ist.

Die moderne Form des Bezahlers geschieht durch Verwendung von EC-Karten bzw. Kreditkarten, die auch bei alltäglichen Geschäften verwendet werden. Die Euroscheckkarte und die Kreditkarte stellen eine Art Legitimation und Bonitätsgarantie dar. Der Besitzer einer Karte belegt damit, dass die Zahlung über ein Konto abgewickelt wird.

Die neueste Entwicklung auf dem Geldsektor sind die Chipkarten. In Frankreich wurden nach dem Muster von Telefonkarten „multiservices“-Karten entwickelt, mit denen man z. B. Briefmarken, Bus- und Eisenbahnfahrkarten aus Automaten ziehen kann. Auf dem Magnetchip solcher Karten ist ein gewisser Geldbetrag gespeichert, der verbraucht werden kann.

2. Geld als Beispiel einer globalen Mathematisierung

Die Entwicklung des Geldes und seiner Erscheinungsformen sowie die Art seiner Nutzanwendung haben im Laufe der Geschichte zu immer neuen ökonomischen und sozialen Umständen geführt. Die technologische Entwicklung gab diesem Vorgang die Grundlage und wird auch weiterhin den Umgang mit Geld beeinflussen. Mit der Ausweitung des Begriffes Geld ging eine Mathematisierung der Realität einher. Sie führte nicht nur zu wissenschaftlichen Beschreibungen, sondern veränderte und formte auch Teile des allgemeinen Lebensraumes. Somit ist die Mathematisierung nicht nur ein wissenschaftliches Phänomen mitsamt seiner Anwendungen, sondern sie hat weitreichende Konsequenzen, die bis in den Alltag jedes Einzelnen hineinreichen. Sie gründen sich auf die erweiterte Anwendung von Mathematik als Grundlage für ökonomische, soziale und für materielle Technologien:

„Diese Anwendungen von Mathematik sind heutzutage so weit verbreitet, dass wir von der Mathematisierung der Welt sprechen.“
(Davis/Hersh 1986, S. 11)

„Wir werden in eine Welt hineingeboren, die so dicht mit präskriptiver Mathematik durchsetzt ist, dass wir uns dessen kaum bewusst

sind. Werden wir darauf aufmerksam, so können wir uns nur noch schlecht vorstellen, wie die Welt ohne sie auskommen soll. Beispiele für althergebrachte präskriptive Mathematisierungen sind unsere Maßsysteme für Raum und Masse, unsere Uhren und Kalender, unsere Entwürfe für Gebäude und Maschinen und unser Geld ... Ein modernes Beispiel ist die Einkommensteuer, eine enorme mathematische Struktur, die einer enormen präexistenten mathematisierten Finanzstruktur übergestülpt wird.“ (ebd., S. 167).

Beim Geld kann man von einem eminent einflussreichen Beispiel einer Mathematisierung sprechen, die heutzutage als globaler Prozess die Welt durchdringt. Dabei handelt es sich um eine begriffliche Mathematisierung für einen Teil der Realität, die durch ihre täglich ausgeübte Akzeptanz nicht mehr in ihrer allumfassenden Stärke wahrgenommen wird. Die durch die Verwendung des Geldes eingeführte Mathematisierung ist eine Generalisierung für viele früher einzeln abgelaufenen Vereinbarungen über Wertverhältnisse mit gewissen Regelmäßigkeiten und über zusammenhängende Schematisierungen. Die Verwendung von Geld hat potentielle und tatsächliche Vereinbarungen zwischen Individuen in einen abstrakteren Rahmen eingebettet. Das Modell Geld bietet die Möglichkeit, alles erdenklich Mögliche in seiner Wertschätzung zu vergleichen.

Wie in Wissenschaft und Technik hat die Mathematik auch in der Ökonomie des Geldes einen hohen Gebrauchswert, der durch neue oder erweiterte Anwendungsmöglichkeiten mittels Computer weiter ansteigt:

„Für ein adäquates Gesamtbild von Mathematik ... ist es ganz wichtig, dass Mathematik auch als Technik unter Einschluss des technologischen Aspektes begriffen und vorausgesetzt wird. Dies gilt heute mehr als je zuvor, weil Mathematik in immer mehr Verwendungszusammenhänge eindringt und u. a. als Planungs-, Optimierungs-, Steuerungs-, Darstellungs- und Kommunikationstechnik eingesetzt wird.“ (Dörfler/Blum 1989, S. 175–176)

Durch den täglichen Umgang mit Geld fehlt bei diesem mathematisierten Teil der Realität oft das Bewusstsein für eine längst vorgenommene Mathematisierung. Sie formalisierte Tauschvorgänge und löste dabei das Problem

der Vergleichbarkeit vieler Vorgänge mit einer größeren Anzahl von Tauschvorgängen vieler beteiligter Individuen. Die in dieser Mathematisierung entstandenen mathematischen Begriffe wirken als Werkzeuge zum Lösen weiterer ökonomischer Probleme. Dabei festigen sie einerseits die eingeführten mathematischen Begriffe, aber auch den Blickwinkel der betrachteten Sachlage:

„This leads to a reinforcement of the concepts and to readjustment of the real-world.“ (De Lange 1993, S. 5).

Allgemein werden der Stand und die Perspektive, die theoretische Relevanz und die Leistungsfähigkeit der Mathematisierung kontrovers diskutiert. Zwei gegenläufige Tendenzen, die durch die Mathematisierung betont werden, werden von Booß und Krickeberg beschrieben:

„Entweder will man die Mathematik als eine Art Querschnitt-Theorie oder Universalsprache etablieren, oder man wirft der Mathematisierung mit ihren Abstraktionen eklektizistische leere Präzision vor ohne relevanten inhaltlichen Problembezug.“ (1976, S. 263).

Neue Aspekte und neue Problemstellungen entstanden besonders durch die Erweiterung der Mathematisierung nicht nur auf physikalische Fragestellungen, sondern auch auf das menschliche Verhalten selbst, auf soziale und ökonomische Praxis, auf die biologische, sprachliche und Lern-Kommunikation (ebd., S. 262).

Im Begriff des Geldes liegt eine seit langem gefestigte Mathematisierung ökonomischen Handelns weltweiten Ausmaßes vor. Der Umgang mit Geld gehört zu den mathematischen Anwendungen, die i. a. von allen angenommen wird bzw. akzeptiert werden muss, und die entgegen anderen mathematischen Bereichen auch nicht mit Desinteresse oder von vornherein mit Ablehnung belegt ist. Das Thema „Geld“ gehört deshalb zu den mathematischen Themen mit offensichtlichem und relevantem täglichem Anwendungsbezug.

3. Geld in der Schule

Aus der historischen Entwicklung und der täglichen Relevanz des Geldes sowie als Beispiel einer Mathematisierung globalen Ausmaßes könnte man folgern, dass ein beachtlicher Teil der Bildungspläne dieses Phänomen in seiner Vielfältigkeit berücksichtigt und dessen Kenntnis und Wissen als Ziele vorsieht. Unter Berücksichtigung von Heymann (1996) könnte man argumentieren, dass dieser Bereich zu dem Teil der Mathematik gehört, der von allen gebraucht und deshalb auch besonders gut verstanden werden sollte. Berücksichtigt man dieses Argument, ließe sich das Verstehen dieses Teils der Ökonomie so weit ausweiten, dass auch Reflexionen darüber Eingang in den Unterricht fänden. Auch hinsichtlich zukünftiger Entwicklungen, die heute mit den Schlagworten Ökonomisierung und Globalisierung belegt werden, ließe sich eine angemessene Berücksichtigung begründen.

Aus der Tatsache, dass Geld vielfältige Bezüge zum Alltag aufweist, ließe sich weiter schließen, dass es als fächerübergreifendes Thema geeignet sei.

Die Tatsache, dass Geld zu jeder Zeit auf dem Hintergrund religiöser Überzeugungen zu Thesen und Antithesen geführt hat, bietet dem Fach Religion vielfältige Möglichkeiten im Rahmen seiner Lehrpläne. Altes und Neues Testament weisen eine Vielzahl von Themen zu Geld, zu Werten und zu angemessenem Verhalten auf.

Da durch den Umgang mit Geld viele Gebiete des modernen, in weiten Teilen ökonomischen Lebens mit gestaltet werden, könnte es neben dem Thema Konsum, das im Sachunterricht in der 3. Jahrgangstufe (auch in Verbindung mit Werbung) vorkommt, aber in den meisten Fällen wohl ohne die Berücksichtigung des Geldes, auch in der Schule vielfältiger behandelt werden. Allein bei den Themen Werbung, Freizeit und Hobbys, gesundes Essen u. a. ergeben sich relevante Aspekte.

Der Begriff des Geldes und die Redensarten, die sich um seine Umschreibungen ranken, geben Anhaltspunkte genug, um dieses Thema im Deutschunterricht anzusprechen. Der so gewichtige Aspekt der Garantie der Wertbeständigkeit des Geldes sollte im Schulunterricht zumindest nicht unerwähnt bleiben.

Die Prägungen der Münzen und die Motive auf den Geldscheinen geben eigenständige Bilder im Gedankengut der Zeiten und können in ihrem Kunstverständnis zum Thema des Kunstunterrichtes werden.

Eigene Erfahrungen machen Schulkinder mit einem Pausenkiosk an der Schule, wenn er von den Schülern selbst geführt wird. Auch das Betreiben einer kleinen Schulbibliothek, mit der Einnahme von Geld bei ausgelassenen Leihfristen, erzieht die Schüler zum Umgang mit Geld.

Die aufgezeigten Möglichkeiten böten Konsequenzen für eine umfassende Thematisierung des Themas Geld, sie werden jedoch in der Realität in vielen Bereichen zugunsten anderer Themen verschenkt.

So entspricht der Themenanteil, der dem Geld heute in der Schule eingeräumt wird, weder seinen ökonomischen Funktionen innerhalb der Wirtschaft noch seiner kulturellen Bedeutung.

4. Geld im Mathematikunterricht

Nach den Lehrplänen soll Geld in der Grundschule als Unterrichtsgegenstand behandelt werden: der Umgang mit den Geldarten, das Wechseln, das Berechnen von Preisen von Waren und das Herausgeben des Restgeldes beim Einkaufen stehen im Vordergrund. In den weitergehenden Jahrgangsstufen folgen nach historischer Tradierung die relevanten Anwendungen in der Prozentrechnung und der Zinsrechnung.

4.1 Zur Tradition der Verwendung des Geldes im Mathematikunterricht

Zur Tradition des Rechenunterrichtes gehörten bis zum Ende des 19. Jahrhunderts u. a. die vier Grundrechenarten, die Brüche, Regel de tri. Der Unterricht war durch eine Abfolge von Aufgaben bestimmt, deren pädagogische Ausrichtung die Schüler auf das zukünftige Leben vorbereitete, also zur „Bewältigung der Verhältnisse des bürgerlichen Lebens“. Diese Idee lässt sich bis in die Renaissance zurückverfolgen. Die Rechenbücher von Adam Ries sollten die Bürger für die im Alltag anfallenden Rechnungen befähigen. Hierzu gehörten auch solche Rechenbeispiele, die auf den alltäglichen Bedarf kaufmännischer Inhalte bezogen waren, wie Umrechnungen verschiedenster Maße, Gewichte und Währungen u. a. (vgl. Deschauer 1992). Die Umrechnungen waren abhängig von den in den einzelnen Regionen vorherrschenden Gültigkeiten der Maßeinheiten. Dieser Umstand hielt sich bis spät in das 19.

Jahrhundert, so wie das Rechnen mit „benannten Zahlen“, das Rechnen mit Geldwerten und mit Maßen (Längen, Flächeninhalten, Volumina), denen regional verschiedene Stellenwerte zugemessen wurden.

Seit der Renaissance wurde den Umrechnungen verschiedenster Währungen viel Raum in den Rechenbüchern gegeben, weil sie Teil des notwendigen kaufmännischen Lebens darstellten. Es gab regionale Verschiedenheiten der Zahlungsmittel, die durch unterschiedliche Münzsysteme bestimmt waren. Dazu gehörte u. a. der Talerfuß, je nach Gebiet eingeteilt in unterschiedlich kleinere Einheiten, wie z. B. 30 Groschen zu 12 Pfennigen oder 30 Groschen zu 10 Pfennigen (vgl. Schmidt 1991, S. 498ff.). Die Münzkonvention von 1838 führte zu Vereinheitlichungen, die endgültig durch das Reichsgesetz von 1871 eingeleitet wurden. Bis zum Ersten Weltkrieg spielte Papiergeld im Wirtschaftskreislauf keine bedeutende Rolle, denn es galt als Goldsurrogat.

Im 19. Jahrhundert bezog sich der Mathematikunterricht auf die in diesem Rahmen thematisierten Anwendungen im Zusammenhang mit den Verhältnissen des bürgerlichen Rechnens und den „benannten Zahlen“ auf Münzen, Maße und Gewichte (vgl. ebd., S. 497). Zwar wurden bei dieser Formulierung unter die „benannten Zahlen“ auch die Zahlungsmittel subsumiert, aber vorherrschend war die Vorstellung von konkreten Objekten, den Münzen und den Banknoten. Die Vorstellung des Maßbegriffs blieb den physikalischen Größen vorbehalten. Zu bemerken ist, dass die ursprünglich miteinander verbundenen Größen, nämlich das Geld und das Gewicht¹, getrennt von den anderen Größen genannt wurden.

Die eben beschriebenen Sachlagen bezogen sich auf die früher notwendigen Umrechnungen der Zahlungsmittel. Als Hilfsmittel zum Rechnen spielte Geld früher keine Rolle.

Seit Mitte des vorletzten Jahrhunderts bemühten sich Rechenmethodiker sowohl um einen historischen als auch entwicklungspsychologischen Aufbau des Zahlbegriffs und des Rechnens in den ersten Schuljahren. Es gab eine Vielzahl von Rechenmaschinen und Darstellungsmitteln für Zahlen, wie z. B. Zahlbilder. In diese Zeit, die durch pädagogische Maximen wie Selbst-

1 Dies stammt aus der Zeit, da der Münzwert gleich dem Metallwert und dem seines Gewichtes entsprach.

tätigkeit, Anschaulichkeit geprägt ist, finden wir auch verstärkte Bemühungen um eine schlüssige Stoffabfolge beim Zahlbegriff für die Grundschule. In diese Bestrebungen fällt ein Vorschlag von Knilling (1897), der bezüglich des Geldes und seiner Darstellung in den heutigen Unterrichtswerken besonders weitreichend ist. In seinem Lehrbuch findet sich meines Wissens erstmalig eine explizite Erwähnung mit gleichzeitiger besonderer Betonung für die Verwendung von Spielgeld. Neben einer ausführlichen Darstellung von pädagogischen und psychologischen Grundsätzen für den Rechenunterricht wird die Verwendung von Spielgeld als bestes Veranschaulichungsmittel hervorgehoben. Nach Ansicht von Knilling erfüllt nur das Rechengeld die Aufgabe, den Schülern die Verbindung von Zahlen und Größen zu verdeutlichen:

„Diese Doppelaufgabe kann weder durch Tillichs Rechenkasten, noch durch die russische Kugelzählmaschine, sondern einzig und allein nur die unterrichtliche Verwertung wirklicher, praktischer Rechendinge, also etwa unsere Münzen beziehungsweise ihrer natürlichen Repräsentanten, nämlich der Rechenscheiben und Spielmarken gelöst werden. Rechenscheiben und Spielmarken sind darum die allervorzüglichsten und unübertrefflichsten Veranschaulichungsmittel des grundlegenden praktischen Rechnens.“
(Knilling 1897, S. 175)

In den Rechenbüchern des vorletzten Jahrhunderts gab es keine bildlichen Darstellungen von Münzen und Geldnoten. Für die Vorbereitung zu „Münzaufgaben“ wurden vorher lediglich ihre entsprechenden Wertzusammenhänge erklärt.

Eine ganz andere Situation weist das Rechenbuch von Koller (1916) auf. Hier wird sowohl mit der Tradition, sich an Rechenmaschinen zu halten, als auch mit dem Bestreben, frühzeitig zu abstrakten Rechensätzen zu kommen, gebrochen. Stattdessen gibt Koller für die ersten beiden Klassenstufen eine Vielzahl von praktischen Vorschlägen für die methodische Umsetzung des Lehrens und Lernens der Zahlen und des Rechnens, wobei der Einsatz von Spielgeld eine ausschlaggebende Rolle spielt. Durch die ersten Kaufladenspiele mit möglichst echten Objekten und selbstgemachtem Spielgeld, von Schülern selbst angefertigten Katalogen, Preislisten und Kaufsituationen wie Jahrmarkt, Sparwoche und Kaufhaus versuchte Koller einen Rechenunter-

richt zu gestalten, der die gegenständlichen Handlungen mit dem Rechnen verknüpft.

Entscheidend für die Darstellung und Behandlung von Geld in seinem Unterrichtswerk ist, dass Koller die Idee von Knilling, Geld sei das beste Anschauungsmittel, in konkrete methodische Hinweise umsetzte, wie man sie auch heute noch in den Unterrichtswerken vorfindet.

4.2 Geld als spezifisch mathematischer Beitrag zur Allgemeinbildung im Alltagsleben heutiger Kinder

Das Alltagsgeschehen der heutigen Zeit ist fester mit dem Umgang mit Geld verwoben als zu früheren Zeiten. Manche Kinder haben zum Geld vorschulische Erfahrungen und während der ersten Klassenstufen erwerben sie weitere Kenntnisse: Auf dem Schulweg, bei Ausflügen und Klassenfahrten usw. Auch der Umgang mit dem eigenen Taschengeld übt. Durch die zunehmenden „Labelkäufe“ haben Kinder am Wirtschaftsprozess teil, verstärkt durch die Werbung, die kleine Käufer im Visier hat, denn die Kinder sind als zahlungskräftige Zielgruppe nicht zu unterschätzen.

4.3 Geld als ein Aspekt der Anwendungsorientierung im Mathematikunterricht

Das Thema „Umgang mit Geld“ gilt als ein wesentlicher Bestandteil im anwendungsorientierten Mathematikunterricht der Primarstufe.

Es sind die konkreten Alltagsbezüge aus der Lebenswirklichkeit der Schüler, die in den ersten Jahrgangsstufen in den Unterricht eingebettet werden. Mit seiner heutzutage alltäglichen Präsenz erhält diese frühe Thematisierung des Geldes im Unterricht mehr Gewicht. Winter sieht es in diesem Zusammenhang als vorrangige Aufgabe an, sowohl geldwirtschaftliche als auch ethische Aufklärung zu leisten. Mit der zweiten Aufgabe steht das Ziel eines menschenwürdigen Verhältnisses zu Geld und Gut im Mittelpunkt. (Winter 1987, S. 8)

„Der Umgang mit Geld“ als Thema weist allerdings weit über die Zielsetzungen des Mathematikunterrichts hinaus, denn letztlich ist der verständige Umgang mit Geld Grundlage vernünftigen Haushaltens des Einzelnen, sowie einer gesamten staatlichen Gemeinschaft. Deshalb auch ist ökonomische Grundbildung Teil demokratischer Erziehung, denn je besser die

Bürger die Prozesse der öffentlichen Finanzen verstehen, umso kenntnisreicher können sie bei Wahlen entscheiden. Über die Faktoren einer funktionierenden Ökonomie leistet auch der Mathematikunterricht in Grenzen ethische Aufklärung (ebd.).

Diese Forderung wurde von Wirtschaft und Industrie wiederholt vorgebracht. Wünschenswert ist ihnen die Einführung eines Schulfaches „Wirtschaftslehre“², in der die ökonomische Kompetenz im Mittelpunkt steht.

4.4 Geld als Größe „Geldwert“

Innerhalb der deutschen Mathematikdidaktik wird der Begriff des Geldes heutzutage unter strukturmatischer Sichtweise zu den Größen gezählt. Dies ist eine Konsequenz, die sich aus der Klärung des Größenbegriffs und der daraus resultierenden formalen Struktur des Größenbereichs der Geldwerte ergab (Größen lassen sich addieren aber nicht multiplizieren; z. B.: ist das Produkt zweier Längen eine Fläche).

Im Zusammenhang mit anderen Größen der Schulmathematik in der Primarstufe ist bei vorrangig physikalischem Kontext (z. B. Länge, Gewicht, Zeitspanne und deren Einordnungen in ihre physikalischen Gegebenheiten) vielfach zu beobachten, dass den spezifischen Merkmalen des Geldes im Mathematikunterricht zu wenig Beachtung geschenkt wird, denn in den Unterrichtswerken wird nicht erkennbar zwischen physikalischen Größen und der Größe „Geldwert“ unterschieden (vgl. Keitel 1979, S. 264).

Die genaue Nachzeichnung der historischen Entwicklung des Geldes hat ergeben, dass man auch bei dieser ökonomischen Größe zwischen einem direkten und indirekten Vergleich unterscheiden kann, so dass hier eine Gemeinsamkeit mit den anderen Größen vorliegt (Möller 1997, S. 97).

Andererseits führen Messungen physikalischer Merkmale zu eindeutigen Größenangaben, während es sich bei der Größe „Geldwert“ bei Preisen von Waren und Dienstleistungen um intersubjektive Übereinkünfte handelt. Diese Beobachtung führt zu der Frage, welcher Natur die vorgenommene Abstraktion ist.

2 Vgl. die Ausgabe der Zeit, März 2001.

4.5 Die Größe „Geldwert“ als Veranschaulichung einer Abstraktion

In der Verwendung des Geldes liegt eine intersubjektive Bewertung vor, die im Laufe der Entwicklung der Ökonomie zu einer weltweiten Abstraktion geführt hat.

Geld war von jeher ein klassisches Anwendungsgebiet der Mathematik (vgl. z. B. Nissen, Damerow, Englund 1991). Im Gegensatz zu anderen Anwendungsgebieten (z. B. Landvermessung, Astronomie), bei denen Mathematik zur Beschreibung dient, hat die Mathematik beim Rechnen im Zusammenhang mit dem Geldwesen auch die Aufgabe, zwischenmenschliche (Besitz-)Verhältnisse zu regeln. Die Verwendung des Geldes bewirkt eine „materielle Darstellung von Abstraktem“ (Fischer 1988, S. 20–28), wobei eine genormte Darstellungsweise die Rechnung vereinfacht.

Der heutige Entwicklungsstand des Geldes zeitigt eine weit fortgeschrittene Abstraktion, die außerdem mit großer Geschwindigkeit einhergeht. Heute können Geldbeträge mittels Computer und Funk in kürzester Zeit weltweit umgebucht werden, wobei man i. a. von einer Globalisierung des Geldumlaufs spricht. Der ungeheure Aufwand der Computerisierung bewirkt im Geldverkehr eine Schnelligkeit, die uns kaum gegenwärtig ist, denn das Medium Geld ist so wandelbar, obwohl es uns im täglichen tätigen Umgang meistens nur konkret als Münzen und Scheine erscheint.

4.6 Geld als erste Thematisierung funktionaler Abhängigkeiten

In den Unterrichtswerken ab der zweiten Klassenstufe kommen Ware-Preis-Aufgaben vor, die methodisch, oft durch Ausfüllen von Tabellen, gelöst werden sollen. Unter mathematisch-didaktischer Perspektive ist in den betreffenden ökonomischen Situationen die Beziehung zwischen den vorgegebenen Größenbereichen eine proportionale (Kirsch 1969, Vollrath 1993). Im traditionellen Rechenunterricht wurden die Sachaufgaben, deren Vorform während der Primarstufe als Ware-Preis-Aufgaben benannt wird, mit der Bezeichnung „Schlussrechnung“ gekennzeichnet. Nach Vorgabe heutiger Lehrpläne sind sie erst in der 7. Jahrgangsstufe zu behandeln. Früher wurde die Abbildung zweier Größenbereiche – also im Kern der Funktionsbegriff – kaum beachtet.

Für Fricke (1987, S. 107) lernen Primarschüler mit und durch die üblichen Ware-Preis-Aufgaben einen ersten sachrechnerischen Kalkül kennen. Früher wie heute bringen diese Art der Sachaufgaben Schwierigkeiten für die Schüler (vgl. z. B. Kurth 1992).

4.7 Der Geldbegriff: Eine entwicklungspsychologische Betrachtung für den Mathematikunterricht

Auch beim Umgang mit Geld vollziehen sich Lernprozesse, die wir entwicklungspsychologischen Stadien zugeordnet werden können. Bei der Umsetzung des Geldbegriffs spielen außerdem Prozesse sozialer Vermittlung eine besonders entscheidende Rolle (vgl. Piaget 1932/73), denn ökonomische Begriffe sind abhängig von den Motiven der Individuen.

4.8 Charakterisierung des Anwendungsbezuges

Grundposition bei der Verwendung von Geld ist die Zweckorientierung. Beim Umgang mit Geld besteht kein Erkenntnisinteresse, wie z. B. bei physikalischen Vorgängen, sondern ein Handlungsinteresse. Geld erfüllt im Rahmen von ökonomischen Gegebenheiten die Funktion, ein besonders gutes Mittel des Wertevergleichs und der Verteilung zu sein. Geld fungiert als ein Ersatzsystem im Rahmen von ökonomischen und technologischen Bedingungen, das besser funktioniert, weil es effektiver ist als einzelne praktikable Tauschvorgänge (Möller 2007).

Deshalb steht bei der Verwendung von Geld als mathematischem Modell zunächst nicht so sehr das Verhältnis von Modell, Begriff bzw. Theorie und Empirie im Vordergrund, wie etwa bei vielen naturwissenschaftlichen Vorgängen, sondern der Zusammenhang von Zweck, Interesse, Entwicklung und Anwendung in ökonomischen Situationen.

Die Verwendung von Geld führt in einem konkreten Handlungszusammenhang, bezogen auf einen bestimmten Zweck, auf das Problem, entweder eine Beschreibung des Vorganges oder eine Vorschrift zu sein. Im Mathematikunterricht wird beim Thema Geld in den meisten Fällen der zweite Aspekt betont. Aufgaben sind unter methodischem Aspekt entweder Übungen zur Sache Geld oder Übungen zu Einkaufssituationen. Hinter diesen Aufgaben steckt also implizit immer eine Rechenaufforderung. Zum Beispiel werden

bei den üblichen Anwendungen zum Geld, den Ware – Preis – Aufgaben, die Beschreibung überhaupt nicht mehr in Frage gestellt, wird als funktionaler, fast immer als proportionaler Zusammenhang gedeutet und so beschrieben. Übrig bleibt im Mathematikunterricht eine Vorschrift, wie man rechnen soll. Bei diesem Formalisierungsprozess wird die Unterscheidung zwischen einer Beschreibung und einer Vorschrift aufgehoben, weil die damit im Zusammenhang stehende Begriffsbildung als Normierung gedeutet wird.

Bei einer solchen Behandlung des Problems bzw. einer derartigen Sichtweise kann jede Beschreibung eines ökonomischen Sachverhaltes die Funktion erfüllen, als Handlungsanleitung zu dienen. Wie auch bei anderen mathematischen Modellen müsste aber im Einzelfall unterschieden werden, welche Funktion die Modellierung erfüllt und für welchen klar definierten konkreten Rahmen sie gedacht werden soll.

Anwendungen, die sich auf den Begriff des Geldes und den Umgang mit ihm beziehen, haben im Mathematikunterricht der Primarstufe die Funktion, konkrete praktische Probleme lösen zu können:

„Models may be built with different purposes. If a model is built as part of an attempt to solve problems from the extra-mathematical area being modelled, the modelling process takes the shape of applied problem solving. However models may also be built in order to describe or better understand segments of reality with no direct aim to solving specific problems.“ (Niss u. a. 1988, S. 238)

Gerade bei ökonomischen Situationen fehlt im Unterricht die Reflexion auf die verwendete Modellierung, d.h. die verwendeten Begriffe und ihre Theorie. Bei ökonomischen Situationen handelt es sich nicht wie bei physikalischen Vorgängen um die Repräsentation einer durch Beobachtung wahrgenommenen Realität, sondern um die Situationsbeschreibung mit Hilfe eines bestimmten Begriffssystems:

„A model is not a model of reality as such. It is a model of a conceptual system, created by a specific interpretation, based on a more or less elaborated theoretical framework, and based on some specific interests.“ (Skovsmose 1989, S. 4)

Eine ökonomische Modellierung könnte nicht nur tatsächliche Aspekte einer gegebenen Situation wiedergeben, sondern auch zukünftige Realitäten im Vorherein konstruieren. Dabei lassen sich Ideen repräsentieren, Theorien durchspielen, geplante Konstruktionen und soziale Normen berücksichtigen (vgl. auch Buddensiek 1979, S. 117–118).

Jeder Modellierungsprozess ist zielgerichtet, denn es besteht ein Interesse an einem konkreten Problem. Die Konstruktion ist von der Einschätzung der Ausgangssituation und von der Auswahl und Einordnung der vorhandenen Informationen und Daten im Hinblick auf Ziele und Absichten abhängig.

Literatur:

- Binswanger, H.C. (1985), *Geld und Magie*, Stuttgart.
- Booß, B./Krickeberg, K. (1976), *Mathematisierung der Einzelwissenschaften*, Basel (Interdisziplinäre Systemforschung 24).
- Buddensiek, W. (1979), *Pädagogische Simulationsspiele im sozio-ökonomischen Unterricht der Sekundarstufe I: Theoretische Grundlegung und Konsequenzen für die unterrichtliche Realisation*, Bad Heilbrunn.
- Davis, P.J./Hersh, R. (1986), *Erfahrung Mathematik*, Basel.
- Deschauer, S. (1992), *Das zweite Rechenbuch von Adam Ries*, Braunschweig.
- Dörfler, W./Blum, W. (1989), „Bericht über die Arbeitsgruppe ‚Auswirkungen auf die Schule‘“, in: Maaß, J./Schlöglmann, W. (Hrsg.), *Mathematik als Technologie?* Weinheim.
- Eucken, W. (1950), *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, Berlin.
- Fischer, R. (1988), „Mittel und System. Zur sozialen Relevanz der Mathematik“, in: *Zentralblatt für Didaktik der Mathematik*, Heft 1, S. 20–28.
- Fricke, A. (1987), *Sachrechnen*, Stuttgart.
- Gerloff, W. (1947), *Die Entstehung des Geldes und die Anfänge des Geldwesens*, Frankfurt/M.
- Habermas, J. (1981), *Theorie des kommunikativen Handelns*, Frankfurt/M.
- Heinsobn, G. (1984), *Privateigentum, Patriarchat, Geldwirtschaft*, Frankfurt/M.
- Heymann, H.W. (1996), *Allgemeinbildung und Mathematik*, Weinheim.
- Hörisch, J. (1996), *Kopf oder Zahl. Die Poesie des Geldes*, Frankfurt/M.
- Ifrab, G. (1991), *Universalgeschichte der Zahlen*, Frankfurt/M.

- Keitel, Ch. (1979), „Sachrechnen“, in: Volk, D. (Hrsg.), *Kritische Stichwörter zum Mathematikunterricht*, München.
- Kirsch, A. (1969), „Eine Analyse der sogenannten Schlussrechnung“, in: *Mathematisch-physikalische Semesterberichte* 16, S. 41–55.
- Knilling, R. (1897), *Die naturgemäße Methode des Rechenunterrichts in der deutschen Volksschule*, München.
- Koller, E. (1916), *Der neue Weg im ersten Rechenunterricht*, Ansbach.
- Kurth, W. (1992), *Proportionale und antiproportionale Textaufgaben*, Bad Salzdetfurth.
- Laum, B. (1924), *Heiliges Geld. Eine historische Untersuchung über den sakralen Ursprung des Geldes*, Tübingen.
- de Lange, J. (1993), „Innovation in Mathematics Education using Applications: Progress and Problems“, in: de Lange, J. u. a. (Hrsg.), *Innovation in Maths Education by modelling and applications*, Chester.
- Möller, R. D. (1997), *Zur Entwicklung von Preisvorstellungen bei Kindern*, in: *JMD* 18, 4, S. 285–316.
- dies. (2007), *Zur Modellierung ökonomischer Kontexte in der Grundschule*, in: G. Greefrath, J. Maaß, *Materialien für einen realitätsbezogenen Mathematikunterricht Band 11, Schriftenreihe der Istron-Gruppe*, Franzbecker.
- Niss, M. u. a. (1988), „Theme Group 3: Problem solving, Modelling and Applications“, in: Blum, W. u. a. (Hrsg.), *Applications and Modelling in Learning and Teaching Mathematics*, Chicster, S. 22–32.
- Nissen, H.J./Damerow, P./Englund, R.K. (1991), *Frühe Schriften und Techniken der Wirtschaftsverwaltung im alten Vorderen Orient*, Bad Salzdetfurth.
- Piaget, J. (1932/73), *Das moralische Urteil beim Kinde*, Stuttgart.
- Schacht, J. (1967), *Die Totenmaske Gottes*, Salzburg.
- Schmidt, S. (1991), *Rechenunterricht und Rechendidaktik*, Wien.
- Simmel, G. (1900), *Philosophie des Geldes*, Berlin.
- Schmölders, G. (1966), *Psychologie des Geldes*, München.
- dies. (1968), *Gutes Geld – Schlechtes Geld*, Frankfurt/M.
- Sedillot, R. (1992), *Muscheln, Münzen und Papier*, Frankfurt/M. – New York.
- Skovsmose, O. (1989), „Models and Reflective Knowledge“, in: *Zentralblatt für Didaktik der Mathematik*, I., S. 3–8.
- Vollrath, H.J. (1993), „Dreisatzaufgaben als Aufgaben zu proportionalen und antiproportionalen Funktionen“, in: *Mathematik in der Schule* 31, S. 209–211.
- Winter, H. (1987), *Mathematik entdecken: Neue Ansätze für den Unterricht in der Grundschule*, Frankfurt/M.

Hans Tietmeyer

Der Euro – bisherige Erfahrungen und neue Herausforderungen*

In diesem Festsaal, unter einem Napoleon-Bild, zu sprechen, verleiht meinem Vortrag einen besonders symbolträchtigen Aspekt. Die deutsch-französische Kooperation hat, wie wir gleich sehen werden, eine große Rolle bei der Einführung des Euro gespielt.

Als wir zum Jahreswechsel den Geburtstag des Euro feierten, war dies für viele Kommentatoren der fünfte, aber eigentlich bereits der achte Geburtstag: Am 1. Januar 1999 begann die Währungsunion, der Euro wurde eingeführt; aber in Form von Banknoten und Münzen kam er erst am 1. Januar 2002 in die Hände der Bürger. Dieser Jahrestag hat zu vielen Kommentierungen Anlass gegeben – überwiegend positiven, trotz der noch immer in Umfragen erkennbaren Distanz und Skepsis vieler Bürger, die – anders als bei der D-Mark – den Euro immer noch nicht zu lieben scheinen. Das hat aber wohl auch mit der unterschiedlichen Historie der beiden Währungen zu tun. Man darf nicht vergessen, dass die Einführung der D-Mark 1948 im westlichen Teil Deutschlands der Beginn eines wirtschaftlichen Aufstiegs markierte, und die D-Mark wurde zum Symbol dieses Aufstiegs, ähnlich wie sie 1990 ja auch die Wiedervereinigung symbolisierte. Mit dem Euro verbindet die Bevölkerung bisher nicht in gleicher Weise positive Tendenzen – auch, weil noch immer ein sehr verbreitetes „Teuro“-Gefühl besteht. Viele Menschen glauben, dass die Einführung des Euro zu übermäßigen Preissteigerungen geführt hat. Ich will darauf gleich noch einmal eingehen, da dies nämlich keineswegs so generell keineswegs der Fall ist.

Ein weiterer Grund für die mangelnde Akzeptanz des Euro ist, dass in den letzten ein bis zwei Jahren wieder alte Meinungsverschiedenheiten zwischen einigen Mitgliedsstaaten auftauchen, unter anderem über die Rolle und Aufgabe der Geldpolitik, über die Frage der politischen Unabhängigkeit der Europäischen Zentralbank und auch über die Frage, welches Stabilitätsziel ei-

* Mitschnitt eines Vortrags am 6. Februar 2007 im Rathausfestsaal Erfurt.

gentlich von größerer Bedeutung ist, das der inneren Preisstabilität oder das des Wechselkurses nach außen. Wer die gegenwärtige Diskussion in Europa verfolgt, der weiß, dass diese Themen insbesondere in Frankreich im aktuellen Wahlkampf eine erhebliche Rolle spielen.

Mein Vortrag gliedert sich in sechs Punkte. Zunächst, erstens, möchte ich Ihnen noch einmal den langen Weg zum Euro vor Augen führen, ohne dabei allzu sehr auf Details einzugehen – was für mich schwierig ist, weil ich von Anfang an dabei gewesen bin. Ich möchte zweitens über die Konstruktion der Wirtschafts- und Währungsunion, drittens über die Implementierung 1998/99 sprechen, viertens über die bisherigen Erfahrungen eine Art Zwischenbilanz ziehen, um dann in einem fünften und sechsten Teil über die neuen Herausforderungen und die Perspektiven zu sprechen.

I.

Lassen Sie mich beginnen mit dem langen Weg zum Euro. Bei der Gründung der Europäischen Gemeinschaft in den 50er Jahren – 1951 wurde die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl gegründet und 1957 wurden die Römischen Verträge unterzeichnet, die dann zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Europäischen Atomgemeinschaft führten – blieb das Währungsthema zunächst weitgehend ausgespart. In Artikel 107 des EWG-Vertrags heißt es nur: „Jeder Mitgliedsstaat behandelt seine Politik auf dem Gebiet der Wechselkurse als eine Angelegenheit von gemeinsamem Interesse.“ Darüber hinaus wurde lediglich ein beratender Währungsausschuss ohne Entscheidungsvollmacht eingerichtet. Ursächlich für diese Aussparung des Währungsthemas in den 50er Jahren war vor allem die Tatsache, dass zu dieser Zeit das weltweite Fixkurs-System der festen Wechselkurse von Bretton Woods, im Jahre 1944 in Gang gesetzt, noch weitgehend friktionslos funktionierte. Nachdem sich jedoch – nicht zuletzt auf Drängen von Ludwig Erhard – ab 1958 die freie Konvertibilität, das heißt die freie Austauschbarkeit zwischen den Währungen, und damit auch die teilweise Liberalisierung des Kapitalverkehrs durchsetzte, und als danach die D-Mark auch immer stärker und attraktiver wurde für Anleger von draußen, kam es mit der ersten Aufwertung der D-Mark im Jahre 1961 innerhalb der Europäischen Wirtschafts-

gemeinschaft zu ersten Spannungen. Diese verstärkten sich im Laufe der 60er Jahre, als die D-Mark immer stärker wurde und nachdem 1964 in Brüssel ein neues Agrarsystem eingeführt worden war mit Preisen, die auf festen Wechselkursen basierten. Sobald die Wechselkurse sich veränderten, gab es erhebliche Spannungen und heftige Kontroversen in Europa, aber ab 1968 auch innerhalb der damaligen Großen Koalition zwischen Schiller und Strauß.

Im Jahre 1969 kam es dann zu einer erneuten starken Aufwertung der D-Mark mit entsprechenden Spannungen innerhalb der Sechser-Gemeinschaft. Die Frage stellte sich, wie es in Europa weitergehen sollte. In Frankreich trat im Herbst 1968 de Gaulle zurück; neuer Präsident wurde Pompidou. In Deutschland gab es 1969 einen Kanzlerwechsel von Kiesinger zu Brandt. Nach diesen Wechseln im Präsidenten- und Kanzleramt trafen sich im Herbst 1969 die Staats- und Regierungschefs der sechs Mitgliedsstaaten zu einem ersten Gipfel in Den Haag. Bei dieser Gelegenheit kam es zu einem Deal: Einerseits stimmte Frankreich Erweiterungsverhandlungen der EWG mit England, Dänemark, Irland und Norwegen zu. Und umgekehrt war die deutsche Seite bereit zu prüfen, ob man nicht den Weg in eine Währungsunion gehen könne. Im Jahr 1970 wurde eine Arbeitsgruppe unter dem damaligen Ministerpräsidenten von Luxemburg, Pierre Werner, eingesetzt. Als Mitglied dieser Gruppe habe ich von diesem Punkt an den ganzen Vorgang intensiv mitverfolgt. Der Plan, den wir erarbeiteten, entsprach in der Substanz weitgehend dem, was heute im Maastricht-Vertrag enthalten ist. Von der französischen Regierung wurde er damals akzeptiert, nicht aber vom französischen Parlament. Es kam zu einer Blockade, die lediglich eine gewisse Kooperation im Wechselkursbereich ermöglichte.

In den 70er Jahren gab es heftige Auseinandersetzungen in Europa, die auch mit der ersten Erdöl-Krise zusammenhingen, auf die die Länder sehr unterschiedlich reagierten. Das Ergebnis war eine Vielzahl von Währungskrisen, weil die zugrunde liegenden nationalen Politiken divergierten.

Schließlich, 1978, setzten die beiden damaligen Kanzler und Präsidenten, Helmut Schmidt und Valéry Giscard d'Estaing, neu an. Ergebnis war die formelle Etablierung eines europäischen Währungssystems, das aber in der Substanz nichts anderes war als eine Verstärkung der Bemühungen um mehr Zusammenarbeit im Wechselkursbereich. Die eigentliche Veränderung kam erst im Jahr 1982/83, als der neue französische Finanzminister Jacques Delors in Frankreich gegen die Mehrheit seiner Regierung unter dem Staatspräsi-

denen Mitterrand eine neue politische Grundorientierung in Richtung einer nachhaltigen internen Stabilitätspolitik durchsetzte und damit näher an die deutsche Position heranrückte.

In der zweiten Hälfte der 80er Jahre gab es dann deutlich erkennbare Fortschritte. Im Jahr 1988, auf dem Gipfel in Hannover, setzte Kanzler Kohl zusammen mit dem inzwischen zum Kommissionspräsidenten in Brüssel ernannten Jacques Delors und dem französischen Staatspräsidenten Mitterrand eine neue Arbeitsgruppe durch, die so genannte „Delors-Gruppe“, die unter Berücksichtigung der zwischenzeitlichen Entwicklungen einen neuen Plan ausarbeiten sollte. Diese Gruppe legte ihren Bericht im Jahre 1989 vor, inhaltlich ähnlich dem „Werner-Bericht“, den wir im Jahre 1970 ausgearbeitet hatten.

Zeitlich fiel das zusammen mit dem Beginn des innerdeutschen Vereinigungsprozesses und der immer aktueller werdenden Frage nach der weiteren Entwicklung in Europa. Die zeitliche Koinzidenz – das habe ich unmittelbar und deutlich miterlebt – war Erschwerung und Erleichterung zugleich. Ich halte die These, die gelegentlich zu hören ist, für falsch, nämlich, dass damals die D-Mark als Preis für die Zustimmung der französischen Seite zur innerdeutschen Vereinigung verkauft und damit dem Euro der Weg freigemacht worden sei. Diese These trifft nicht zu, das weiß ich, weil ich stets an diesen Gesprächen beteiligt gewesen bin. Richtig dagegen ist, dass der Vorgang der innerdeutschen Vereinigung die Verhandlungen auch auf der europäischen Ebene beschleunigte. Es durfte nicht sein – und das war auch immer die Position von Bundeskanzler Kohl –, dass die innerdeutsche Vereinigung den europäischen Integrationsprozess stoppte. Vielmehr sollte eine wechselseitige Befruchtung stattfinden, was auch geschah.

Auf die europäischen Verhandlungen in den Jahren 1990 bis 1992 will ich im Einzelnen nicht eingehen. Seit dem Jahreswechsel 1989/90 war ich in der Bundesbank tätig, wo ich mich insbesondere auf die Verhandlungen über das künftige Statut der Europäischen Zentralbank konzentrierte, während mein Nachfolger im Bundesfinanzministerium, Horst Köhler, heute Bundespräsident, vor allem den anderen Teil der Verhandlungen über den Vertrag betrieb. Wir haben dabei jedoch sehr eng zusammengearbeitet.

Problematisch war, dass die Verhandlungen über den Wirtschafts- und Währungsteil auf der einen Seite von den Finanzministern und den Notenbanken geführt wurden, wogegen der politisch-institutionelle Teil vor allem

von den Außenministern betrieben wurde. Es hat inzwischen drei neue Verträge gegeben, den berühmten Vertrag von Amsterdam, den Vertrag von Nizza und den Verfassungsvertrag, der bisher nicht akzeptiert wurde. Das zeigt, dass die Weiterentwicklung der politischen Integration bis heute noch nicht hinreichend geklärt ist – was nicht an den Verhandelnden liegt, sondern an den divergierenden Vorstellungen der Mitglieder der inzwischen erweiterten Gemeinschaft. Der politische Vorrang für die Richtung des Integrationsprozesses, über den Wirtschafts- und Währungsbereich hinaus, wurde jetzt eindeutig der Erweiterung der Europäischen Union gegeben und nicht der Vertiefung der Integration. Die Frage der politischen Vertiefung der Integration wurde vorerst eher zur Seite geschoben. Stattdessen wurde aus der Zwölfer-Gemeinschaft die Fünfzehner-Gemeinschaft, aus der Fünfzehner-Gemeinschaft die Fünfundzwanziger-Gemeinschaft. Heute haben wir bereits die Siebenundzwanziger-Gemeinschaft, und ob dieser Erweiterungsprozess bereits zu Ende ist, ist noch immer fraglich.

Nach der Unterzeichnung des Vertrages von Maastricht im Frühjahr 1992 gab es zunächst im Währungsbereich noch zwei Krisen (auf die ich jetzt im Einzelnen nicht eingehen will), eine davon war die so genannte „Pfund-Krise“ im Jahr 1992 mit dem Austritt des Pfundes. Nach dem Rücktritt von Maggie Thatcher, die immer ein Gegner der europäischen Gemeinschaftswährung gewesen war, wollte sich ihr Nachfolger John Major am Euro-Prozess beteiligen. Er brachte das Pfund zu Beginn der 90er Jahre in den Wechselkurs-Mechanismus ein, aber zu einem überhöhten Preis. Das Ergebnis war, dass es zu einer gewaltigen Krise kam und das Pfund schon 1992 wieder aus dem Mechanismus austrat. Heute ist die Mehrheitsmeinung in Großbritannien ziemlich eindeutig: Man möchte zunächst einmal von draußen zusehen und abwarten, wohin die weitere Entwicklung geht. Und die zweite Krise fand im Sommer 1993 statt, als auch der französische Franc plötzlich wieder schwach wurde. Die Lösung wurde damals nach schwierigen Verhandlungen durch eine so genannte Bandbreitenerweiterung gefunden. Danach konnte dann der im Maastricht-Vertrag festgelegte Vorbereitungsprozess fortgeführt werden.

II.

Die zentrale Frage war, wie sollte die Konstruktion der Wirtschafts- und Währungsunion unter den Bedingungen des Maastricht-Vertrags aussehen? Soviel ist festzuhalten: Die wirtschaftspolitische Verantwortung bleibt auch nach dem Maastricht-Vertrag weiterhin grundsätzlich in nationaler Hand. Es gibt nach dem Maastricht-Vertrag nur die Verpflichtung zur generellen Koordinierung, aber nur in besonderen Ausnahmefällen, wie Naturkatastrophen, sind Finanzhilfen möglich. Was die nationale Finanz- und Budgetpolitik angeht, so sind im Vertrag zwar zwei Punkte eindeutig festgelegt worden, nämlich einmal das Verbot der Zentralbankfinanzierung von Budgetdefiziten. Darüber hinaus wurde ein Haftungsausschluss der Gemeinschaft festgelegt für den Fall, dass ein Land in eine schwierige Finanzierungslage gerät. In einem solchen Fall muss das Land selbst haften.

Außerdem wurde auch das Verbot übermäßiger staatlicher Defizite der Mitgliedstaaten in den Vertrag aufgenommen. Dabei stellte sich von Anfang an jedoch die Frage: Wie kann – über die Selbstverpflichtung der Mitgliedstaaten und über eine gewisse Kontrolle durch die Kommission hinaus – ein hinreichendes Sanktionsverfahren durchgesetzt werden? Die staatliche Souveränität der teilnehmenden Länder für die Budgetgestaltung wollte man im Kern nicht aufgeben. Sie wird zwar kritisch überwacht, aber die Letztverantwortung bleibt bei den einzelnen Staaten. Wir haben das damals sehr heftig diskutiert. Ich selbst habe an diesem Überwachungsverfahren mitgearbeitet, und die Orientierungskriterien dafür sind auch im Vertrag festgelegt. Sehr schwierig aber waren die Fragen: Wer sollte letztendlich darüber entscheiden, ob ein Land gegen den Vertrag verstößt? Und was sollte die Strafe sein? Zwar sind die Strafen bis hin zur Zahlung von Geldbußen im Vertrag vorgesehen, aber der Entscheidungsmechanismus ist relativ weich ausgefallen: Die Finanzminister müssen mit qualifizierter Mehrheit entscheiden. Hierin genau liegt das Problem. Potentielle Sünder müssen darüber entscheiden, ob einer der Ihren ein tatsächlicher Sünder und zu bestrafen ist.

Ich persönlich hätte eine andere Vertragslösung vorgezogen. Aber diese Lösung war durch die Finanzminister bereits festgelegt und konnte nicht mehr geändert werden. Sie war und ist einer der Weichpunkte von Anfang an, es sei denn, man wäre zu einer politischen Institutionalisierung gelangt, in der die Kommission die Letztverantwortung hat. Wenn es nach mir gegangen

wäre, hätte die Kommission diese Verantwortung bekommen; dem Minister-
rat hätte ich bestenfalls ein Überstimmungsrecht gegeben, um eine Entschei-
dung der Kommission mit qualifizierter Mehrheit des Rates wieder außer
Kraft setzen zu können. Dies war einer der großen Streitpunkte zwischen den
EU-Ländern – von Anfang an. Auch im Stabilitäts- und Wachstumspakt, der
1996 als zusätzliches prozedurales Instrument eingebracht wurde, zeigen sich
diese Weichstellen. Hier wird sehr wichtig sein, wie sich die Dinge künftig
weiter entwickeln, wobei die großen Mitgliedstaaten eine besondere Verant-
wortung tragen. Insbesondere ihr Budgetverhalten wird für die künftige Fis-
kaldisziplin im Euro-Gebiet von zentraler Bedeutung sein.

III.

Währungspolitisch wurde der Maastricht-Vertrag ab 1998/99 wie vorgesehen
umgesetzt. Im Vertrag war ein Drei-Stufen-Prozess vorgesehen: die erste Stufe
von 1992 bis 1994, von 1994 bis 1999 die zweite Stufe, und im Jahr 1998
sollte entschieden werden, welche Länder ab 1999 der gemeinsamen Wäh-
rungsunion beitreten können. Über die Frage der Erstausswahl der Teilneh-
merländer gab es eine dramatische Sitzung im Frühjahr 1998. Die Kommis-
sion machte Vorschläge und war sehr großzügig in der Auslegung der Krite-
rien. Die Staats- und Regierungschefs sind jedoch den Vorschlägen ge-
folgt. Und so sind wir 1999 mit elf Mitgliedsländern gestartet. Es ging damals
auch um erste Personalentscheidungen für die Europäische Zentralbank, die
nach dem Vertrag eine klare supranationale, institutionelle Struktur bekom-
men sollte.

Noch im Jahr 1998 wurde die Europäische Zentralbank formell gegrün-
det. Und zu Beginn des Jahres 1999 fand dann die formale Umstellung von
den nationalen Währungen dieser elf Mitgliedsstaaten auf den Euro statt, und
hier ist klar und deutlich der erste große Erfolg zu vermelden: Diese Umstel-
lung – immerhin betraf sie die Banken, die Finanzmärkte, die öffentliche
Hand und die Wirtschaft – ist ohne ernste Probleme gelungen. Und wir
haben seither eine Währungsunion mit einheitlicher Währung und gemein-
samer Geldpolitik.

Dann dauerte es allerdings noch drei Jahre, um die neuen Noten und Münzen vorzubereiten. Schließlich, am 1. Januar 2002, fand auch der Umtausch der Noten und Münzen statt. Von da an war der Euro auch in der Hand der Bevölkerung. Auch dieser Vorgang ist technisch eindeutig gelungen. Beim Umtausch hat es keine ernsthaften Probleme gegeben, in keinem der elf teilnehmenden Länder.

Es gab und gibt allerdings Kritik, das will ich nicht bestreiten. Die „Teuro“-Diskussion hat hier ihren Beginn. Die Umstellung ist von vielen Anbietern von Waren und Dienstleistungen für verdeckte Preisanhebungen genutzt worden. Aber man muss unterscheiden zwischen dem, was anfangs bei uns und in einigen anderen Ländern an Missbrauch getrieben wurde, und dem, was sich seither insgesamt entwickelt hat. Wir wissen heute, dass die Inflationsrate – die Statistik sagt uns das sehr deutlich – seit 1999 insgesamt niedriger war und ist als im Durchschnitt der 50 Jahre der D-Mark. Sie lag in Deutschland zwar gelegentlich etwas über zwei Prozent, blieb aber im Wesentlichen darunter, und diese zwei Prozent gelten in Fachkreisen als Unsicherheits- bzw. Toleranzmarge. Dennoch ist nicht zu verhehlen, dass es hier Probleme gab, denn die Menschen erleben die Vorgänge manchmal anders als die statistischen Ergebnisse es zeigen. Zwischen der statistisch erfassten Inflationsrate und der so genannten gefühlten Inflation ist ein Unterschied, weil die statistische Erfassung anhand eines durchschnittlichen Warenkorb erfolgt, der natürlich nicht jedem individuell entspricht. Der Einzelne denkt nicht in den Kategorien aller Preisentwicklungen, sondern sieht immer nur die einzelnen Preise, die er unmittelbar vor sich hat. Er beachtet z. B. nicht, dass zur gleichen Zeit die Telefonkosten und die IT-Kosten insgesamt ganz erheblich gesunken sind. All dies ist aber meiner Meinung nach ein Übergangsproblem, das es auch früher schon gab. Die Menschen haben die Inflationsrate immer höher gefühlt als sie tatsächlich war. Dass sie es heute tun, hängt allerdings auch damit zusammen, dass sie noch kein vergleichbar positives emotionales Verhältnis zum Euro haben, wie das z. B. bei der D-Mark in Deutschland eher der Fall war.

IV.

Damit bin ich bei der Frage nach den bisherigen Erfahrungen und der Zwischenbilanz. Wenn man die Dinge objektiv sieht, dann kann und muss man sagen, dass die Währungsunion und der Euro bisher währungspolitisch insgesamt ein eindeutiger Erfolg waren. Der Euro ist eine relativ stabile Währung, die Inflationsrate liegt mit Beginn der Währungsunion für das gesamte Euro-Gebiet um die zwei Prozent, in Deutschland sogar tendenziell darunter. Aber es hat natürlich Sonderfaktoren gegeben, die im Einzelfall bestimmte Preissteigerungen stärker herausstechen lassen, z. B. bei der Energie, bei den Rohstoffen und im Agrarbereich. Da hat es dann auch Verschiebungen gegeben, aber die Gesamtinflationsrate ist bisher relativ stabil.

Der Euro ist inzwischen auch eine weltweit geschätzte Währung. Die weltweite Bargeldnutzung in Euro ist heute größer als in Dollar. Das zeigt, dass der Euro als Währung für die Konsumenten eindeutig große Bedeutung gewonnen hat. Die Währung Euro wird auch zunehmend genutzt für Finanzanlagen – inzwischen bei über 30 Prozent der gesamten Anlagen weltweit. Der Euro ist heute zugleich die zweitgrößte Reservewährung für die Zentralbanken der gesamten Welt, die Euro-Reserven machen schon über 25 Prozent aus. Im Augenblick können wir froh sein, dass kurzfristig nicht noch mehr neue Reserveanlagen in Euro stattfinden; das würde den Außenwert des Euro nämlich noch mehr erhöhen und eventuell für die Wirtschaft Probleme schaffen. Im Warenhandel, insbesondere bei den Rohstoffen, ist der Dollar zwar immer noch als Denominationswährung führend, aber es ist nicht zu bestreiten, dass auch die Bedeutung des Euro als Denominationswährung im weltweiten Warenhandel wächst. Der Euro ist also eine stabile und weltweit geschätzte Währung und insoweit ein guter Nachfolger der D-Mark.

Auch das europäische Zentralbanksystem funktioniert insgesamt erstaunlich gut; mit dem Statut der Europäischen Zentralbank haben wir offenbar eine richtige Konstruktion gefunden. Ich will hier nicht das Federal Reserve-System in den USA und das Euro-System vergleichen. Erstaunlich und entscheidend bei dem Vorgang ist, dass die Zentralbanker des Euro-Systems die Verantwortung nicht nur für ihr eigenes Land, sondern für den gesamten Euro-Bereich erkannt haben.

In Frankreich wird zwar zurzeit diskutiert, ob die Zentralbank zu stabilitätsorientiert und nicht genügend wachstumsorientiert sei. Dahinter steht

die alte Fehleinschätzung, dass ein Weniger an Stabilität ein Mehr an Wachstum bringt. Dies ist jedoch inzwischen eindeutig, und durch die bundesrepublikanische Vergangenheit ganz besonders, widerlegt. Ein weiterer – auch in anderen Ländern gelegentlich zu hörender – Einwand ist, dass die Europäische Zentralbank vielleicht doch ein wenig zu unabhängig ist und stärker unter Weisungen der Politik stehen sollte. Ich halte beide Kritikpunkte für falsch und freue mich, dass die Bundeskanzlerin in den letzten Tagen diesen Positionen eine sehr deutliche Absage erteilt hat, ganz abgesehen davon, dass die Ziele der Unabhängigkeit und des Vorrangs der internen Stabilität im Vertrag sehr deutlich formuliert sind. Ohne eine Änderung des Vertrages kann hier gar nichts verändert werden; und eine Änderung des Vertrages setzt die Einstimmigkeit aller teilnehmenden Staaten voraus.

Ich komme nun zu den positiven Handelseffekten und zu dem Beitrag, den der Euro zur Integration der Finanzmärkte in Europa geleistet hat. Es ist eindeutig: Die gemeinsame Währung hat zu einer Intensivierung des Binnenhandels geführt, die Schätzungen liegen etwa bei plus 9 bis 10 Prozent. Das bedeutet natürlich einerseits eine Verschärfung des Wettbewerbs, aber andererseits auch größere wirtschaftliche Effizienz. Außerdem ist die Integration der Finanzmärkte inzwischen schon weit vorangeschritten. Der Geldmarkt, also die so genannten kurzfristigen Märkte, ist praktisch ein einheitlicher Markt geworden; es gibt keinen deutschen, französischen, italienischen, spanischen oder sonstigen Markt mehr, sondern einen einheitlichen Geldmarkt im Euro-Gebiet, und der Geldmarkt ist Grundlage der Liquidität der Banken. Bei den Rentenmärkten, das heißt bei der Finanzierung durch Bonds oder Anleihen insbesondere für die Staatsfinanzierungen, betragen die Zinsdifferenzen in Europa bestenfalls noch 0,2, 0,3 oder 0,4 Prozent, sind also relativ unbedeutend. Auch bei den Aktienmärkten hat es erhebliche Fortschritte gegeben. Aber da gibt es verständlicher Weise auch heute noch gewisse Heimatpräferenzen. Wer eine Aktie kauft, hat offenbar noch immer eine gewisse Vorliebe für eine Aktie aus dem eigenen Land. Aber auch hier ist der Prozess sehr deutlich im Gange. Zusammengefasst: Der Euro hat positive Handelseffekte ausgelöst und ein starkes Zusammenwachsen der Finanzmärkte bewirkt.

Nun stellt sich die Frage, ob und wie weit auch die Wirtschaftsunion funktioniert. Hier waren die Erfolge bisher nicht wirklich überzeugend. Wachstum und Beschäftigung im Euro-Gebiet waren in den letzten fünf

Jahren relativ schwach. Während die Weltwirtschaft ein durchschnittliches Wachstum von vier bis fünf Prozent hatte, wuchs die Wirtschaft im Euro-Gebiet um 1,5 bis 2 Prozent. Aber im letzten Jahr hat sich wieder eine deutliche Verstärkung des Wachstumsprozesses, insbesondere in Deutschland, gezeigt. Ob das anhält, bleibt allerdings noch abzuwarten. Die Aussichten haben sich jedenfalls verbessert.

Aber dies ist nur der globale Vergleich zwischen dem Euro-Gebiet und der Weltwirtschaft. Viel wichtiger ist, dass es innerhalb des Euro-Gebietes bisher unterschiedliche Gruppen gab: die einen waren die großen Gewinner vom ersten Tag an. Das waren insbesondere die „kleineren“ Länder wie Irland oder Finnland, um nur zwei zu nennen. Sie haben einerseits ein niedrigeres Zinsniveau und andererseits noch relativ niedrigere Einkommen und Lohnkosten, mit dem Ergebnis, dass sie innerhalb der Euro-Zone bisher eindeutig positiv abgeschnitten haben. Im Fall Irland zeigen sich allerdings schon erste Probleme infolge der dortigen Kosten- und Preisentwicklung.

Vor allem die drei großen kontinentaleuropäischen Länder sind mit ihren Strukturproblemen zunächst jedoch offenbar nicht überzeugend fertig geworden. Das gilt für Italien, für Frankreich, und das gilt auch für Deutschland. In Deutschland gab es in den letzten Jahren allerdings Fortschritte. Zunächst waren unsere Lohnkosten die höchsten im gesamten Euro-Gebiet. Sie sind jedoch in den letzten Jahren – zumindest relativ – deutlich gesunken, weil die Produktivität schneller gestiegen ist als die Löhne. Das gilt nicht für Italien oder Frankreich. Beide Länder bekommen daher jetzt zunehmend Wettbewerbsprobleme. Sie hatten weiterhin erhebliche Lohnkostensteigerungen, während die deutsche Position sich verbessert hat. Das ist einer der Gründe dafür, warum es bei uns jetzt langsam bergauf geht. Die Investoren erkennen die positive Entwicklung, und der Standort Deutschland wird wieder attraktiver. Es kommt nämlich sehr darauf an, wie wettbewerbsfähig man im gesamten Währungsgebiet ist, und das hängt entscheidend von der nationalen Politik ab. In Deutschland hat neben der Lohnkostenentwicklung auch die Tatsache eine Rolle gespielt, dass einige reformpolitische Entscheidungen in die richtige Richtung gingen. Dadurch hat sich die Wettbewerbsfähigkeit allmählich verbessert. Es wird aber sehr darauf ankommen, wie der Prozess weitergeht. Diesen Prozess sehe ich noch nicht in gleicher Weise in Italien. Frankreich hatte im Vergleich zu uns eine bessere Ausgangsposition. Es hatte nicht wie Deutschland eine Wiedervereinigungslast zu tragen. Insofern ist der

Reformbedarf in den sozialen Sicherungssystemen dort noch nicht so intensiv wie bei uns.

Insgesamt zeigt sich, dass die Verantwortung der Mitgliedsstaaten darin besteht, eine Wirtschaftspolitik zu betreiben, die die Wettbewerbsfähigkeit sichert. Die Verantwortung liegt bei den Nationalstaaten. Das ist die Konstruktion von Maastricht: Die Wirtschaftsunion basiert vor allem auf der nationalen Verantwortung, die Währungsunion selbst basiert dagegen stärker auf supranationalen Entscheidungen. Wirtschafts- und Währungsunion gehören jedoch zusammen.

Zugegebenermaßen gibt es innerhalb der Währungsunion unterschiedliche Inflationsraten. Die Inflationsrate liegt in Deutschland tendenziell niedriger; in anderen Ländern, wie Spanien und Irland, liegt sie teilweise bei vier bis fünf Prozent. Hier ergibt sich ein Problem, das in gewissem Umfang in jedem größeren Währungsgebiet, auch in den USA zwischen den einzelnen Staaten, vorkommt. Früher war das auch in der Bundesrepublik Deutschland gelegentlich ein Thema, wenn die Inflationsraten zwischen den Bundesländern differierten. Eine gewisse Unterschiedlichkeit ist in Grenzen wohl immer gegeben, das Problem liegt in der Persistenz der unterschiedlichen Inflationsraten. Hier sind einige Länder besonders gefordert. Länder mit einer anhaltend expansiven Lohnkosten- und Preisentwicklung haben jetzt ein Problem: Wenn die Zinsen nominal gleich sind, können sie im Realwert doch unterschiedlich sein. Hier wird deutlich, dass einige Länder ihre Hausaufgaben noch nicht gemacht haben.

Kommen wir zur Fiskaldisziplin, einem der zentralen Punkte. Wenn in einem Land die Schulden explodieren, wird es am Schluss meist darauf drängen, dass diese – zumindest teilweise – von der Zentralbank finanziert werden. Schon vorher nutzt es seine Position zu Lasten der anderen aus, indem es davon ausgeht, dass die Zinsen insgesamt niedrig bleiben, weil die anderen sich diszipliniert verhalten, und da kann es selbst dann den Weg in die andere Richtung gehen. Das nennen wir Moral Hazard zu Lasten der anderen. Und genau das war von Anfang an die Frage: Wie können wir die staatlichen Defizite in den notwendigen Grenzen halten? Ich will nicht darüber streiten, ob drei Prozent genau richtig sind oder ob 2,5 Prozent richtig gewesen wären. Entscheidend ist, dass leider auch die „großen“ Staaten in den letzten Jahren nicht selten gegen die Fiskaldisziplin verstoßen haben. Den Euro hat das erfreulicherweise bis jetzt noch nicht negativ tangiert, aber über längere Zeit

könnte es ihn erheblich beeinflussen. Wie kann man hier vorgehen? Erfreulicherweise ist die Bundesrepublik Deutschland jetzt zum ersten Mal wieder unterhalb der drei Prozent. Ich kann nur hoffen und wünschen, dass das in den nächsten Jahren so bleibt. Der Stabilitätspakt ist reformiert worden, er bietet mehr Flexibilität; aber es zeigen sich nun auch die strukturellen Probleme, die hinter dem Fiskaldefizit liegen, nicht mehr nur die zyklischen Probleme. Es kommt entscheidend darauf an, ob es den „großen“ Staaten gelingt, die Fiskaldisziplin in den nächsten Jahren wieder einzuhalten. Wenn ein „kleiner“ Staat die Fiskaldisziplin nicht einhält, dann ist das zwar ein Problem, aber kein für die gesamte Währungsunion lebensgefährliches. Anders ist das, wenn es um ein „großes“ Land geht.

Ich bin froh, dass die Kommission das Verfahren gegen Deutschland zunächst einmal einstellen konnte. Aber sie drängt zu Recht darauf, den Konsolidierungsprozess in den nächsten Jahren auch fortzusetzen. Bisweilen höre ich den Einwand, dass die USA doch schon seit einigen Jahren keine Fiskaldisziplin mehr eingehalten haben. Dies ist zwar wahr, aber ebenso wahr ist, dass der Staatsanteil am gesamten Sozialprodukt bei uns viel höher ist als in den USA. Dort liegt er im Schnitt um 30 bis 35 Prozent, bei den Europäern liegt er bei ungefähr 50 Prozent. Diese höhere Staatsquote rückt das Thema Fiskaldisziplin noch mehr in den Blick. Der Hinweis auf die USA unterschätzt auch die Flexibilität der amerikanischen Wirtschaft. Dort ist man in Phasen von Budgetüberschüssen oder Budgetdefiziten in der Lage, in relativ kurzer Zeit Korrekturen vorzunehmen. Das ist in der europäischen Politik deswegen nicht so leicht möglich, weil bei uns die Defizite zum großen Teil das Ergebnis längerfristiger Entwicklungen sind, auch längerfristiger struktureller Entscheidungen auf der Ausgaben- und auf der Einnahmenseite.

V.

Welche neuen Herausforderungen stehen vor uns? Sicher ist, wir müssen uns darauf einstellen, dass der internationale Wettbewerb sich noch weiter verschärfen wird, nicht nur Euro-intern, sondern auch weltweit. Schon durch die EU-Erweiterung ist der Wettbewerb stärker geworden, aber damit ist die Globalisierung noch lange nicht zu Ende. Jedes Land wird sich dem rasanten Strukturwandel stellen müssen, darauf wird es ankommen.

Wie sollen wir uns auf die Erweiterung des Euro-Raums einstellen? Nach dem Vertrag haben alle EU-Länder das Recht, sogar eigentlich die Verpflichtung, am Euro-Raum teilzunehmen, sofern sie die Bedingungen der Kriterien für den Eintritt nachhaltig erfüllen. Das wird Jahr für Jahr geprüft. Wir haben gegenwärtig 13 Länder innerhalb des Euro-Bereichs – Griechenland und jetzt Slowenien sind zu den ursprünglichen 11 Ländern hinzugekommen – und viele potentielle Kandidaten. Bei diesen potentiellen Kandidaten ist die Situation sehr unterschiedlich. Zwei von ihnen, England und Dänemark, haben sich schon im Vertrag für die Möglichkeit entschieden, nicht teilzunehmen: die so genannte Opting out- oder Opting in-Lösung. Die anderen EU-Staaten sind eigentlich alle zur Teilnahme verpflichtet, sofern sie die Bedingungen erfüllen. Ursprünglich wollten die neu hinzu gestoßen Länder auch alle so schnell wie möglich in den Euro-Bereich hinein. Inzwischen haben sie jedoch gemerkt, dass das für sie Vorteile, aber auch Verpflichtungen bringt. Deswegen sind insbesondere die größeren neuen Länder vorsichtig geworden. Vor allem Polen, Ungarn und Tschechien zögern, Rumänien und Bulgarien ohnehin. Die kleineren Länder, die baltischen Staaten, Zypern und Malta möchten dagegen möglichst schnell teilnehmen. Das ist verständlich, denn ein kleines Land mit einer kleinen Währung ist in der Tat in der Welt von heute tendenziell in einer schwierigeren Wettbewerbssituation als die anderen. Es muss andere Währungen nutzen, immer mit der Gefahr, dass die Wechselkurse zum Teil stark fluktuieren. Ich bin der Meinung, wir sollten die kleinen Länder in den Euro-Bereich aufnehmen, wenn sie, wie der Vertrag es vorschreibt, tatsächlich nachhaltig die Kriterien erfüllen. Aber diese müssen auch tatsächlich erfüllt werden, denn wenn wir bei einem Land großzügiger sind, ist der Berufungsfall für andere Länder gegeben. Hier darf man keine Tür öffnen.

Dafür gibt es auch noch einen weiteren Grund. In den Entscheidungsgremien in der EZB sitzen die nationalen Notenbankgouverneure am Tisch und entscheiden mit. Wenn sich der Kreis vergrößert, ohne dass die Voraussetzungen dafür gegeben sind, dann ist das in der Tat eine problematische Entwicklung. Wir müssen also vorsichtig sein. Die entscheidende Frage müssen wir ohnehin klären: Wohin soll die europäische Integration auf Dauer eigentlich gehen? Will sie alle Mitglieder mit gemeinsamem Tempo mitnehmen? Dann entscheidet das langsamste Schiff über das Tempo der gesamten Entwicklung. Und wenn dann einige Länder möglicherweise gar auf die Rückreise gehen wollen, kann das sogar bedeuten, dass die Gesamtheit nicht nach vorne kommt, sondern zurückfällt. Vieles spricht deswegen dafür, in den nächsten Jahren den Weg einzuschlagen, den wir schon mit dem Euro gegangen sind, nämlich eine gewisse abgestufte Integration, bei der nicht alle Länder den gleichen Weg, zumindest nicht im gleichen Tempo gehen.

VI.

Der Weg in den Euro und der Weg in die Wirtschafts- und Währungsunion ist weitgehend eine Einbahnstraße, auf der es keine Umkehr mehr gibt. Deswegen muss sehr sorgfältig darauf geachtet werden, wer qualifiziert ist, wer den Weg in die Währungsunion voll mitgehen kann und will, und bei wem die institutionellen Voraussetzungen stimmen. Es gibt noch immer große Divergenzen im Bereich der Wirtschafts- und Fiskalpolitik; und es wird sich in den nächsten Jahren zeigen, ob und wie weit nationale Anstrengungen ein höheres Maß an Gemeinsamkeit herbeiführen können. Wachsende Divergenzen könnten auch zu Konflikten führen, die über das hinausgehen, was momentan in der französischen Präsidentschaftsdiskussion erörtert wird. Deswegen bin ich dezidiert der Meinung, wir sollten den Weg langsam weiter gehen und auf keinen Fall unseren bisherigen Erfolg in Gefahr bringen. Zunächst einmal müssen die Defizite angegangen werden, die ich genannt habe, die Defizite in der Fiskalpolitik und in der Wirtschaftspolitik. Hier müssen wir mehr tatsächliche Gemeinsamkeit anstreben, und dabei meine ich nicht primär die Übertragung von mehr Kompetenzen nach Brüssel, sondern die verstärkte Verantwortung der Nationalstaaten. Die Verantwortung

liegt dabei besonders bei den „Großen“. Ich bin sehr gespannt, wie die anderen Großen – Spanien gehört auch dazu – reagieren werden, wenn Deutschland seinen Weg in die richtige Richtung durchhalten kann und wird. Ich hoffe, dass sie den Weg mitgehen. Schon in den 60er und 70er Jahren war Deutschland nicht selten das Land, das auf dem Wirtschafts- und Währungsweg vorangeschritten ist. Dabei gab es gelegentlich auch Konflikte mit anderen Ländern, aber am Schluss mussten sie den Weg mitgehen, weil der Wettbewerb untereinander sehr stark war. Noch vor kurzem hat mir der jetzt in Ruhestand gegangene Staatspräsident Carlo Ciampi gesagt: Wir sind euch dankbar dafür, dass ihr uns immer herausgefordert habt, denn nur so konnten wir überhaupt auf unserem Weg im eigenen Land vorankommen. Dies ist in der Tat eine der deutschen Verantwortungen. Als größtes Land hat Deutschland die besondere Verantwortung, leistungsfähig zu sein und den richtigen Weg zu gehen. Wenn die deutsche Seite ihren Wachstumsprozess fortsetzt, mit zunehmender Beschäftigung, und wenn sie die Fiskaldisziplin wieder nachhaltig einhält, dann wird das auch eine entsprechende Konsequenz für die anderen Großen haben, davon bin ich fest überzeugt. Die kleinen Länder sind uns ohnehin dankbar dafür.

Insofern ist die Frage nach der Zukunft nicht nur eine Frage der richtigen Konstruktion und dessen, was auf europäischer Ebene passiert, sondern es ist auch die Frage nach der Verantwortung auf nationaler Ebene. Der Euro wird bei allen großen Vorteilen, die er uns gebracht hat, auch in Zukunft eine Herausforderung bleiben, der die deutsche Seite sich in besonderer Weise stellen muss. Denn wenn wir das nicht tun, riskieren wir den Stillstand oder gar den Rückwärtsgang in Europa. Und das wäre für alle Beteiligten gefährlich. Wir müssen wissen: Die gemeinsame Währung ist ein Weg, der weitere Anstrengungen erfordert – in unserem eigenen Interesse und im Interesse der Europäer insgesamt.

Literaturhinweise in:

Tietmeyer, Hans, Herausforderung Euro. Wie es zum Euro kam und was er für Deutschlands Zukunft bedeutet, München 2005.

Autoren

Professor Dr. oec. **Hans-Christoph Binswanger**, geb. 1929, studierte in Zürich und Kiel. Promotion 1956 in Zürich, 1967 Habilitation. Er lehrte von 1969 bis zu seiner Emeritierung 1994 als ordentlicher Professor für Volkswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen. Von 1967 bis 1992 war er zudem Direktor der Forschungsgemeinschaft für Nationalökonomie, seit 1980 geschäftsführend. Von 1992 bis 1995 war er Direktor des neu gegründeten Instituts für Wirtschaft und Ökologie. Vielfach ausgezeichnet, u. a. für seine Studien auf dem Gebiet der Ressourcenökonomie und der marktwirtschaftlichen Umweltpolitik.

Hans-christoph.binswanger@unisg.ch



Professor Dr. phil. **Christoph Deutschmann**, geb. 1946 in Stuttgart, studierte Soziologie, Volkswirtschaftslehre und Politikwissenschaft in Frankfurt/M., Promotion 1975. Nach zwei Jahren als Forschungsstipendiat der Humboldt-Stiftung in Japan (1984–86) Habilitation in Frankfurt. Seit 1989 ist Deutschmann Professor am Institut für Soziologie der Universität Tübingen und Vorstandsmitglied des Forschungsinstituts für Arbeit, Technik und Kultur, Tübingen.

christoph.deutschmann@uni-tuebingen.de



Professor Dr. **Frank Ettrich**, geb. 1958 in Königstein/Elbe, studierte Soziologie und Philosophie an der Humboldt-Universität zu Berlin. Promotion dort 1990, Habilitation 1991. Seit 1990 ist er an der PH Erfurt bzw. der Universität Erfurt tätig, seit 1994 als Professor für Strukturanalyse moderner Gesellschaften. Eine Langzeitdozentur des DAAD



fürte ihn 2003–2005 an die Staatliche Universität St. Petersburg, an der er auch seither weiter lehrt.

1990 bis 94 war er Chefredakteur, seit 1995 ist er Mitherausgeber des Berliner Journals für Soziologie.

frank.etrich@uni-erfurt.de



Professor Dr. phil. **Jochen Hörisch**, geb. 1951 in Oldeslohe, studierte Germanistik, Philosophie und Geschichte in Düsseldorf, Paris und Heidelberg. Promotion 1976, Habilitation 1982. Seit 1988 Ordinarius für Neuere Germanistik und Medienanalyse an der Universität Mannheim. Gastprofessuren führten ihn u. a. an die University of Virginia, nach Princeton, an die University of Indiana sowie nach Buenos Aires und zuletzt an die Ecole Pratique des Hautes Etudes Paris. Hörisch ist auch durch regelmäßige Rezensionen in der Neuen Zürcher Zeitung und Publikationen im Merkur sowie Radio-Essays im SWR bekannt. Er ist Mitglied der Duden-Preis-Kommission sowie Mitherausgeber der Buchreihe Mannheimer Studien zur Literatur- und Kunstwissenschaft und dem Athenäum – Jahrbuch für Romantik.

hoerisch@rumms.uni-mannheim.de



Professor Dr. phil. **Hartmut Lüdtke**, Jg. 1938, Studium der Soziologie, Politikwissenschaft, Psychologie und Erziehungswissenschaft in Hamburg und Berlin; Promotion (1970) an der Universität Hamburg. Professor für Soziologie an der Universität Hannover (1976–1983), seitdem Professor für Empirische Soziologie an der Philipps-Universität Marburg, mehrmals Geschäftsführender Direktor des Instituts für Soziologie und Dekan des Fachbereichs Gesellschaftswissenschaften und Philosophie. Emeritierung im Frühjahr 2005.

Auswahl der Buchveröffentlichungen: *Expressive Ungleichheit. Zur Soziologie der Lebensstile* (1989), *Technik im Alltagsstil* (mit Matthäi/Ulbrich-Herrmann, 1994), *Freizeitsoziologie* (2000), *O Tempora, o Mores. Wie Studierende mit der Zeit umgehen* (mit Jetzkowitz/Schneider, 2004).

luedtkeb@staff.uni-marburg.de

Professor Dr. **Regina Möller** studierte Mathematik und Physik in Mainz mit Diplom-Abschluss. Nach dem 2. Staatsexamen Promotion in Würzburg und Habilitation in Landau in Mathematikdidaktik. Seit 1999 Professorin für Mathematik an der Universität Erfurt. Forschungsschwerpunkte: Größen im Mathematikunterricht, Entwicklung von Transfer-Leistungen und Themen des fächerübergreifenden Mathematikunterrichts. Mitherausgeberin der Zeitschrift *Sache – Wort – Zahl*.

regina.moeller@uni-erfurt.de



Professor Dr. habil. **Karl-Heinz Moritz**, geb. 1959 in Hertens, studierte Volkswirtschaftslehre in Duisburg und Essen, dort Promotion 1990 und Habilitation 1997. Seit 1995 Vertretungsprofessur, seit 1997 Professur für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Mikroökonomie. Seit 1988 ist er auch Lehrbeauftragter an der renommierten European Business School (EBS) im Rheingau. Zu seinen Forschungsschwerpunkten gehören neben der Geldpolitik die Industrie- und Wettbewerbspolitik.

moritz@fh.erfurt.de





Professor Dr. rer. soc. **Michael Opielka**, Jg. 1956, Studium der Rechtswissenschaften (Univ. Tübingen und Zürich), Erziehungswissenschaften (Univ. Tübingen), Ethnologie und Philosophie (Univ. Bonn). Diplom in Erziehungswissenschaften (Univ. Tübingen, 1983), Promotion in Soziologie (Humboldt-Universität zu Berlin, 1996). Derzeit Habilitation für Soziologie (Universität Hamburg). Rektor der Alanus Hochschule Alfter (1997–2000); Abteilungsleiter am Staatsinstitut für Familienforschung an der Universität Bamberg (1995–96); Leitungsmittglied der Karl-Kübel-Stiftung für Kind und Familie (Bensheim); Visiting Scholar an der University of California, Berkeley (1990–91 und 2004–06); wissenschaftlicher Referent der Bundestagsfraktion der Grünen (1983–1987). Professor für Sozialpolitik an der Fachhochschule Jena und Geschäftsführer des Instituts für Sozialökologie (ISÖ) in Königswinter.

Neuere Veröffentlichungen: Bildungsreform als Sozialreform (Hrsg., 2005), Wohlstand durch Gerechtigkeit. Deutschland und die Schweiz im sozialpolitischen Vergleich (Ko-Hrsg., 2006), Religion vs. Kultur. Soziologische Analysen zu modernen Wertkonflikten (2007).

michael.opielka@fb-jena.de



PD Dr. **Sitta von Reden** wurde 1962 in Hannover geboren. Sie studierte Geschichte in Freiburg, Cambridge und Berlin. 1992 promovierte sie in Cambridge. Danach war sie Research Fellow in Oxford und bis 2004 Hochschullehrerin (Senior Lecturer) in Bristol. Sie habilitierte sich in Augsburg. Sitta von Reden hat Publikationen zu Geld und Gabentausch im archaischen und klassischen Griechenland (Exchange in Ancient Greece, London 1995), zur Monetarisierung im hellenistischen Ägypten (Money in Early Ptolemaic Egypt, erscheint Cambridge 2007) und zahlreiche Veröffentlichungen zur Geldkultur und Geldbewertung in der antiken Literatur vorgelegt. *sitta.vonreden@ukonline.co.uk*

Professor Dr. Dr. h.c. mult. **Hans Tietmeyer**, geb. 1931 in Metelen/Westfalen. Nach dem Studium der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften in Münster und Köln war Tietmeyer von 1962–1982 im Bundesministerium für Wirtschaft in Bonn in der Grundsatzabteilung tätig, ab 1972 als Leiter. Von 1982–1989 war er Staatssekretär im Bundesministerium der Finanzen, wo er insbesondere für Grundsatzfragen, Geld- und Kreditwesen, Europa und Internationale Fragen zuständig war.



1990 wechselte er zur Deutschen Bundesbank, der er von 1993–1999 als Präsident vorstand. Nebenher war er in vielen internationalen Gremien und Fachausschüssen der EG/EU Brüssel, der OECD Paris, des IWF Washington und des BIZ Basel als Mitglied bzw. Vorsitzender tätig. Derzeit ist Tietmeyer u. a. Präsident der European Business-School (Rheingau). Er ist außerdem Mitglied der päpstlichen Akademie für Sozialwissenschaften in Rom und Honorarprofessor der Martin-Luther-Universität in Halle.

Professor Dr. rer. pol. **Wolf Wagner**, geb. 1944 in Tübingen, studierte Politische Wissenschaft in Tübingen, Bonn und Berlin. Von 1966–1982 war er an der Freien Universität Berlin tätig, wo er promovierte und habilitierte. Seit 1992 ist er Professor für Sozialwissenschaften und Politische Systeme am Fachbereich Sozialwesen der FH Erfurt, von 2001 bis 2005 als Rektor. Er ist Autor mehrerer bekannter Publikationen, so des Dauerbestsellers „Uni Angst und Uni Bluff. Wie studieren und sich nicht verlieren“ und der unlängst erschienenen Bücher „Wie Politik funktioniert“ (2005), „Kulturschock Deutschland – revisited“ (2006).



w.wagner@fh-erfurt.de

Professor Dr. sc. pol. **Paul Windolf**, geb. 1946 in Düsseldorf, studierte in Freiburg, Paris und Berlin Soziologie, Geschichte und Wirtschaftswissenschaft, promovierte 1979 in Münster und habilitierte sich 1987 in Marburg. Seit 1987 ist Windolf Professor für Soziologie mit Schwerpunkt Wirtschaftswissenschaften, zunächst in Heidelberg und seit 1992 an der Universität Trier. Fellowships und Gastprofessuren führten ihn u. a. an die London School of Economics, die Stanford University, die Harvard University sowie im Jahr 2005/06 als Fellow an das Wissenschaftskolleg zu Berlin, wo er sich mit der Thematik Unternehmensverflechtungen beschäftigte.

windolf@uni-trier.de

