

Klaus Kraemer
Sebastian Nessel (Hg.)

GELD UND KRISE

Die sozialen Grundlagen
moderner Geldordnungen

campus

Klaus Kraemer ist Universitätsprofessor für Angewandte Soziologie am Institut für Soziologie der Karl-Franzens-Universität Graz.

Sebastian Nessel ist Universitätsassistent am Institut für Soziologie der Karl-Franzens-Universität Graz.

Klaus Kraemer, Sebastian Nessel (Hg.)

Geld und Krise

Die sozialen Grundlagen moderner Geldordnungen

Campus Verlag
Frankfurt/New York

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.
ISBN 978-3-593-50296-0

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Copyright © 2015 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main

Umschlaggestaltung: Guido Klütsch, Köln

Satz: Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main

Druck und Bindung: CPI buchbücher.de, Birkach

Gedruckt auf Papier aus zertifizierten Rohstoffen (FSC/PEFC).

Printed in Germany

Dieses Buch ist auch als E-Book erschienen.

www.campus.de

Inhalt

Vorwort	7
Einleitung – Geld, Krise und soziale Ordnung: Ein problemorientierter Aufriss	9
<i>Klaus Kraemer und Sebastian Nessel</i>	
 I. Geld und Geldkrisen in der Geschichte	
Geld- und Bankenkrisen in Mittelalter und Neuzeit	43
<i>Michael North</i>	
Aus Kredit wird Geld: Entstehung und soziostrukturelle Aspekte der reinen Kreditgeldverfassung.	61
<i>Christian Postberg</i>	
Die ökonomische Geldtheorie und ihre (Finanz-)Krisen: Von David Hume bis zur Gegenwart.	79
<i>Florian Brugger</i>	
 II. Geld und Krise in der soziologischen Theorie	
Geld und Krise: Positionen der soziologischen Klassik.	113
<i>Christoph Deutschmann</i>	
Geld, Kredit und die Finanzkrise von 2007/08	131
<i>Heiner Ganßmann</i>	

Geld und Geldkrisen: Zeitdiagnostische Einblicke	155
<i>Manfred Prisching</i>	

III. Geld in der Eurokrise

Kommt es bei der Geldverwendung auf Vertrauen an? Eine populäre Annahme auf dem soziologischen Prüfstand	187
---	-----

Klaus Kraemer

Währung und Konflikt: Ambivalenzen der Eurokrise	221
--	-----

Georg Vobruba

Das Ende einer Illusion: Die politischen Folgen der Eurokrise.	241
--	-----

Jenny Preunkert

IV. Zukunft des Geldes: Aktuelle Entwicklungen und Alternativen

Virtuelle Währungen und Peer-to-Peer-Kredite: Ein Beitrag zur Multidimensionalität des Geldes	261
--	-----

Sebastian Nessel

Monetäre Modernisierung: Vom Giralgeld zu Vollgeld	291
--	-----

Joseph Huber

Autorin und Autoren.	309
------------------------------	-----

Vorwort

Finanzmarkt- und Kreditkrisen sind Krisen, die die monetäre – und damit auch die soziale – Ordnung einer Gesellschaft auf die Probe stellen. Die Finanzmarktkrise von 2008/2009 und die 2010 ausgebrochene »Eurokrise« eröffnen eine besondere Gelegenheit, die sozialen Grundlagen monetärer Ordnungen zu untersuchen und deren Krisenverläufe unter einem sozialwissenschaftlichen Brennglas zu betrachten. Sichtbar wird die Krise einer monetären Ordnung, wenn Banken kollabieren, Staaten zahlungsunfähig sind, die Inflation »galoppiert«, Bankautomaten geschlossen werden oder führende Repräsentanten der staatlichen Ordnung die Sicherheit der Bankeinlagen in der Öffentlichkeit symbolisch bezeugen müssen. In dem vorliegenden Band wird die Leistungsfähigkeit insbesondere der Soziologie bei der Analyse von Geld und Geldordnungen in Krisenzeiten überprüft. Welche soziologisch relevanten Faktoren können identifiziert werden, um den Zusammenhang zwischen monetärer und sozialer Ordnung zu beschreiben? Unter welchen Bedingungen mündet die Krise der monetären Ordnung auch in eine Krise der sozialen Ordnung ein? Wie können sowohl die Stabilität monetärer Ordnungen als auch ihre wiederkehrenden krisenhaften Verläufe erklärt werden?

Die übergreifende Idee des vorliegenden Bandes ist es, die möglichen Folgen von Geld- und Kreditgeldkrisen an eine Analyse der sozialen Voraussetzungen von Geld und Kredit zu koppeln. Der Band wird mit einem problemorientierten Aufriss zum Zusammenhang von Geld, Krise und sozialer Ordnung eingeleitet. Hieran anschließend werden im ersten Themenblock Geld und Geldkrisen in historischer, historisch-soziologischer und ökonomisch-theoriegeschichtlicher Perspektive behandelt. Die im zweiten Themenblock versammelten Beiträge richten die Aufmerksamkeit auf die Frage, wie Geld und Geldkrisen in der soziologischen Theorie und Zeitdiagnose erörtert werden. Die Beiträge des dritten Themenblocks wenden sich aus unterschiedlichen Blickwinkeln der Eurokrise zu. Der Band schließt mit zwei Beiträgen zur Frage nach der Zukunft des Geldes und der Geldordnung.

Ohne die sorgfältige Prüfung der Manuskripte durch Frau Sabine List wäre der Band nicht das geworden, was er ist. Wir bedanken uns auch für die Geduld und die »Ausdauer« der Autoren des vorliegenden Bandes, unsere Anmerkungen und Hinweise zu überdenken und aufzugreifen. Schließlich möchten wir Frau Dr. Judith Wilke-Primavesi vom Campus Verlag für die gute Zusammenarbeit danken.

Graz, im Februar 2015

Klaus Kraemer und Sebastian Nessel

Einleitung – Geld, Krise und soziale Ordnung: Ein problemorientierter Aufriss

Klaus Kraemer und Sebastian Nessel

Was ist Geld? Was zeichnet eine Geldkrise aus? Welche Bedeutung hat Geld für soziale Ordnungen? Wie wirkt sich eine Geldkrise auf soziale Ordnungen aus? In ökonomisch stabilen Zeiten werden derartige Fragen kaum aufgeworfen. Allzu sehr scheint der Gebrauch von Geld eine selbstverständliche Angelegenheit zu sein. Das kann kaum verwundern: In komplexen, arbeitsteilig ausdifferenzierten Gesellschaften sind nämlich ausnahmslos alle Individuen und Organisationen darauf angewiesen, dass die Verwendung von Geld reibungslos »funktioniert«. Selbst die Frage nach der »Werthaltigkeit« des Geldes bleibt vielfach unhinterfragt. Erst in Krisenzeiten wird die Selbstverständlichkeit des Geldgebrauchs brüchig. Die globale Finanzkrise von 2008, ausgelöst durch die Immobilienkrise in den USA von 2007, sowie die »Eurokrise« seit 2010 haben die fragile Natur von Geld und Kredit wieder sichtbar gemacht. In Zeiten solcher Krisen breiten sich dann in weiten Teilen der Bevölkerung massive Verunsicherungen darüber aus, was das Geld eigentlich noch wert ist und ob dem Bankensystem und den Institutionen der Geldordnung überhaupt zu trauen ist.

Die Reaktionsweisen in der Bevölkerung fallen hierbei sehr unterschiedlich aus: So schwoll in den Monaten nach dem Untergang der Investmentbank *Lehman Brothers* 2008 die Nachfrage nach Bargeld sowohl in den USA als auch in den Euroländern um das Vier- bis Sechsfache des sonst üblichen Umfangs an (Board of the Federal Reserve 2013, Deutsche Bundesbank 2013). Mit dem Ausbruch der Eurokrise 2010 stieg die Nachfrage nach 100-Dollar-Noten signifikant an. Auch wurde Bargeld in Europa verstärkt gehortet. Seitdem kann auch eine ungewöhnlich hohe Nachfrage nach Tresoren, hochklassigen Immobilien und anderen Sachwerten sowie – je nach Krisenphase – eine Flucht in Fremdwährungen beobachtet werden (FAZ vom 27.8.2012 und 9.4.2013).

Die Unsicherheit im Umgang mit Geld zeigt sich empirisch auf unterschiedlichste Weise, sogar in teils widersprüchlichen Bewältigungsstrategien.

en. Die einen Geldbesitzer horten 500-Euro-Scheine im heimischen Tresor, oder sie holen ihr Geld vom Konto und hinterlegen es im Schließfach der Bank. Die anderen kaufen Fremdwährungen oder Aktien von »substanzhaltigen« Unternehmen. Und wiederum andere tauschen Geld gegen Immobilien ein.

Derartige Verhaltensweisen werfen die Frage nach dem Zusammenhang von Geld, Krise und sozialer Ordnung neu auf. Zwar sind in den letzten Jahren zahlreiche Untersuchungen von Ökonomen, Politikwissenschaftlern und auch Soziologen zu den Ursachen und Folgen der Finanz- und der Eurokrise vorgelegt worden. Die sozialen Grundlagen monetärer Ordnungen sind bislang jedoch nur unzureichend erforscht worden. Dies gilt insbesondere für die Frage nach den makro- und mikrosoziologischen Voraussetzungen und Folgen von Geld-, Finanz- und Kreditkrisen. Die Finanzkrise von 2008 und dann die Eurokrise seit 2010 eröffnen jedenfalls eine keineswegs alltägliche Gelegenheit, dem Verhältnis von Geld und Kredit, Vertrauen und Misstrauen in die monetäre Ordnung auf den soziologischen Grund zu gehen. In diesem einführenden Beitrag beleuchten wir einige, uns besonders wichtig erscheinende Fragen zum Verhältnis von Geld, Krise und sozialer Ordnung. Zunächst rekapitulieren wir in aller Kürze zwei klassische ökonomische Geldtheorien und befragen diese nach ihrem Ertrag für eine soziologische Analyse der sozialen Grundlagen monetärer Ordnungen (1.). Hieran anschließend sichten wir ausgewählte neuere Beiträge der soziologischen Geldforschung (2.). Sodann beschreiben wir die sozialen Erwartungs- und Beziehungskonstellationen von Geld- und Kreditbeziehungen (3.). Auf dieser Grundlage unterscheiden wir zwischen Krisen in Geldbeziehungen und Krisen in Kreditbeziehungen und skizzieren abschließend am Beispiel der »Eurokrise« die Auswirkungen von Kreditgeldkrisen zwischen privaten Gläubigern und staatlichen Schuldern auf die soziale Ordnung (4.).

1. Ökonomische Geldtheorien

Die Frage, was genau unter Geld zu verstehen ist, wird in Ökonomie und Soziologie kontrovers diskutiert. Ökonomen verbinden diese Frage vielfach mit einer weiteren nach der Geldentstehung. Grundsätzlich werden Tauschtheorien von Kredit- bzw. Staatstheorien des Geldes unterschieden (vgl. den Beitrag von Brügger in diesem Band). Erstere fassen Geld als *Wä-*

rengeld auf, Letztere als *Kreditgeld*. In der unter Ökonomen vorherrschenden, auf Carl Menger (1900) und Ludwig von Mises (1924 [1912]) zurückgehenden Tauschtheorie des Geldes wird argumentiert, dass der Tausch von Gütern über Märkte der Geldentstehung vorausgegangen sei. Geld entsteht in dieser Perspektive aus dem Bedürfnis wirtschaftlicher Akteure nach einer allgemeinen Ware, mit der alle anderen Güter ausgedrückt und in ein quantitatives Verhältnis zueinander gesetzt werden können. Die Verständigung der Akteure auf ein allgemein akzeptiertes Tauschmittel gleich welcher Form – historisch zunächst Güter wie Salz und Metalle wie Gold und Silber – wird auf gleichgerichtete Dispositionen zum wirtschaftlichen Tausch über Märkte und der dadurch erhofften ökonomischen »Effizienz« zurückgeführt. Den historisch langwierigen Prozess der Ausbreitung eines zunächst lokalen Geldgebrauchs zu einem gesellschaftsweiten, allgemeinen Zahlungssystem hat Menger bekanntlich »von unten« her beschrieben, das heißt aus der sachlichen Notwendigkeit individueller Wirtschaftsakteure, in einer sich arbeitsteilig entwickelnden Gesellschaft Güter nur auf Märkten kaufen und verkaufen zu können. Die Diffusion eines allgemeinen Tauschmittels ist für Menger (1900: 65ff.) gleichwohl nur durch Gewohnheitshandeln und Nachahmung möglich. Grundlegend für die tauschtheoretische Erklärung von Geld ist die Annahme, den Wert von Geld über Güterrelationen zu bestimmen: Geld ist, was Geld ausdrückt. Konsequenterweise wird Geld als »neutral« aufgefasst, da es selbst keinen Wert hat, sondern lediglich Güterrelationen abbildet (kritisch zur Neutralitätsthese vgl. Riese 1995; Ingham 2004; Ganßmann 2013). Die Entstehung von Krediten setzt in diesem Ansatz immer schon Geld voraus (*all credit is money*).

In Abgrenzung zu dieser Erklärung von Geld als Tauschmittel (*medium of exchange*), das Güterwerte lediglich neutral zum Ausdruck bringt, hat Georg Friedrich Knapp eine *Staatliche Theorie des Geldes* (1905) formuliert und damit den Grundstein für »chartalistische« Geldtheorien gelegt, die Geld zuvorderst als gesetzliches Zahlungsmittel fassen (*medium of account*) und als »Geschöpf der Rechtsordnung« (ebd.: 1) deuten (vgl. Ingham 2004: 47f.; Wray 2014). Damit beschreiben chartalistische Ansätze Geld nicht als reines Tauschmittel, das gewissermaßen »technisch« den Gütertausch ermöglicht, sondern als Zahlungsmittel bzw. als Schuldverschreibung, die erst in der Zukunft eingelöst werden kann. Ihre zukünftige Einlösbarkeit kann nur durch eine legitime staatliche Ordnung aufrechterhalten werden. Anstatt den Wert des Geldes auf zugrundeliegende Güterquantitäten zu beziehen, wird damit die *Nominalität* des Geldes bzw. Geldwertes hervorgehoben. Aus dieser Per-

spektive ist Geld nichts als ein Kredit (*all money is credit*). Mit der Vergabe eines Kredits werden Zahlungsansprüche und -verpflichtungen zwischen Gläubigern und Schuldnern vereinbart. Ob die Forderungen eines Gläubigers erfüllt werden und der Schuldner seinen Verpflichtungen auch tatsächlich nachkommt, wird sich erst in der Zukunft zeigen. Aufgrund dieser irreduziblen Ungewissheit ist für Knapp eine dritte Instanz unverzichtbar, namentlich eine staatliche Ordnung, die die Einklagbarkeit der mit der Vergabe eines Kredits verbundenen Rechte und Pflichten garantiert. Folgt man Knapp, dann steht und fällt die Verwendbarkeit von Geld als gesetzliches Zahlungsmittel mit der Legitimität der staatlichen Ordnung. Nur solange die Akteure begründet annehmen können, dass ihre Kontrakte durch staatliches Recht gedeckt sind, sind sie auch bereit, dem Geld einen »Wert« zuzuschreiben. Zwar ignorieren auch Tauschtheorien des Geldes nicht die Bedeutung staatlicher Ordnungen für ein funktionierendes monetäres System. Der Staat erscheint hier allerdings kaum mehr als Rahmengeber der Geldordnung, keineswegs jedoch als Urheber oder Garant von Zahlungsmitteln.

Was folgt aus dieser Kontroverse zwischen tausch- und kredittheoretischen Ansätzen für die in diesem Buch zu erörternden sozialen Grundlagen monetärer Ordnungen und ihrer krisenhaften Entwicklung? Zunächst ist festzuhalten, dass es soziologisch wenig ergiebig wäre, eine Entscheidung zugunsten der Tausch- oder Kredittheorie des Geldes zu treffen. Ob nun Geld zuallererst allgemeines Tauschmittel ist, wie seit Menger unterstellt wird, um sodann alle weiteren Funktionen des Geldes wie Zahlungs-, Rechen- und Wertaufbewahrungsmittel hiervon abzuleiten, oder ob mit Geld eine Schuldbeziehung zwischen Gläubiger und Schuldner zum Ausdruck gebracht wird, die nur durch eine staatliche Rechtsordnung gedeckt werden kann, wie chartalistische Theorien im Anschluss an Knapp annehmen, ist für die Frage nach den sozialen Möglichkeitsbedingungen monetärer Geldordnungen von nachgeordneter Bedeutung. Auch würde es soziologisch kaum weiterführen, eine *primäre* Geldfunktion zu bestimmen, wie dies sowohl für Tauschtheorien im Anschluss an Menger als auch für auf Knapp zurückgehende Kredit- oder Staatstheorien des Geldes typisch ist. Aus einer soziologischen Perspektive ist vielmehr entscheidend, dass modernes Geld unterschiedliche »Funktionen« oder Verwendungsweisen erfüllen muss, wenn es als solches bezeichnet werden soll, also zumindest allgemeines Tauschmittel und zugleich gesetzliches Zahlungsmittel sein sollte. Ein Tauschmittel, das zum Kauf oder Verkauf von Gütern eingesetzt werden kann, ohne zugleich

gesetzliches Zahlungsmittel zu sein, besitzt allenfalls rudimentäre Geldfunktionen (vgl. den Beitrag von Ganßmann in diesem Band).

Aus soziologischer Perspektive ist aber noch ein weiterer Gesichtspunkt anzuführen, der den zentralen Ausgangspunkt dieses Bandes bildet: die Frage nach den sozialen Grundlagen, auf denen jede Geldordnung basieren muss, um dauerhaft funktionieren zu können. So verweist beispielsweise schon Menger auf die unter den Akteuren eines Wirtschaftsraumes gemeinsam geteilte Gewissheit, Geld als allgemeines Tauschmittel nutzen und für den Erwerb beliebiger Güter wiederverwenden zu können, wobei die Verallgemeinerung einer solchen Erwartungsgewissheit auf Gewohnheitshandeln und »fortschreitende Nachahmung« (1900: 67) zurückgeführt wird. Und bei Knapp erfüllt sich die Erwartung in die Wiederverwendbarkeit von Geld erst dann, wenn die wirtschaftlichen Akteure an die Legitimität einer Rechtsordnung glauben und darauf vertrauen können, dass Geld staatlich autorisiertes Zahlungsmittel ist und staatliche Organisationen auch über die Mittel verfügen, diese im Zweifel durchzusetzen. Beide Gesichtspunkte sind für die Frage nach den sozialen Fundamenten monetärer Geldordnungen von zentraler Bedeutung, verweisen sie doch auf spezifische soziale Erwartungsstrukturen zwischen den Geldnutzern. Die Analyse geldbezogener Erwartungsstrukturen bildet auch den Kern einer genuin soziologischen Perspektive auf Geld und Krise.

2. Geld und kulturelle Ordnung

Ganz gleich, ob in ökonomischen Geldtheorien Geld primär als Tauschmittel oder als Zahlungs- und Kreditmittel beschrieben wird, stets kommt man selbst dann nicht über ökonomische Funktionsbestimmungen des Geldes hinaus, wenn die mit der Verwendung des Geldes verbundenen Erwartungen aufscheinen. Welchen Beitrag kann nun die Soziologie leisten, um die mit der Geldverwendung verbundenen Erwartungsstrukturen genauer in den Blick zu nehmen? Zunächst ist zu konstatieren, dass in der Soziologie die Frage nach dem Geld lange Zeit vernachlässigt worden ist (zur Thematisierung von Geld bei den soziologischen Klassikern vgl. den Beitrag von Deutschmann in diesem Band). Zwar hat sich Georg Simmel bereits früh mit den gesellschaftlichen Voraussetzungen und Folgen der modernen Geldökonomie auseinandergesetzt. In der »Vorrede« der *Philosophie des Geldes*

hebt Simmel (1989: 11) hervor, dass die moderne Geldwirtschaft »keineswegs nur eine nationalökonomische Tatsache« ist. Durchaus ähnlich wie Menger arbeitet Simmel heraus, dass das für moderne Ökonomien typische »reine[n] Zeichengeld« (ebd.: 193) im Tausch nur solange bereitwillig angenommen wird, wie erwartet werden kann, dass unbestimmte Tauschakteure in Zukunft bereit sein werden, Geld als Tauschmittel zu akzeptieren. Ebenso findet sich Knapps Einsicht bei Simmel, dass sich diese Erwartungssicherheit nicht im generalisierten »Vertrauen« der Wirtschaftsakteure untereinander erschöpft, sondern erst dann aufgebaut und stabilisiert werden kann, wenn dieselben Akteure begründet annehmen können, dass Geld auch in Zukunft als Zahlungsmittel genutzt werden kann, dessen Geltung staatlich garantiert ist (ebd.: 214ff.). Bekanntlich hat Max Weber im wirtschaftssoziologischen Kapitel von *Wirtschaft und Gesellschaft* (1980: Kap. II) die zentrale Bedeutung des Geldes für die »Rechenhaftigkeit« des wirtschaftlichen Handelns und die »formale Rationalität« der Kapitalrechnung beschrieben. Weber ging es jedoch nicht darum, eine eigenständige soziologische Geldtheorie zu begründen. Die Frage danach, was Geld ist und wofür Geld verwendet wird, griff Weber nur im Kontext seiner übergreifenden These des okzidentalen Rationalismus auf. Später hat Talcott Parsons (1967: 297ff.) eine soziologische Medientheorie des Geldes formuliert und damit den von Karl Marx (1983) eindringlich beschriebenen Zusammenhang von Geld/Kapital und Arbeit zum Verschwinden gebracht. Parsons Annahme, dass Geld in Analogie zur Sprache als generalisiertes Medium der Kommunikation beschrieben werden könne, ist in der Soziologie breit akzeptiert und später von Jürgen Habermas (1981) und Niklas Luhmann (1994) für unterschiedliche Theoriezwecke wieder aufgegriffen worden.

In den letzten Jahren sind nun einige Versuche unternommen worden, die ansonsten weit verbreitete Geldvergessenheit der Soziologie aufzubrechen. Die erklärte Absicht ist, in Auseinandersetzung mit ökonomischen Geldtheorien, aber auch in Abgrenzung zu der auf Parsons zurückgehenden Kommunikationstheorie des Geldes (Ganßmann 1996: 128ff.), die soziologische Relevanz von Geld und Geldverwendung neu zu erschließen (Carruthers 2005; Carruthers/Ariovich 2010) und die sozialen Grundlagen von Geld genauer in den Blick zu nehmen. Insbesondere Ingham (2004) hat auf die besondere Bedeutung von Schuldner-Gläubiger-Beziehungen für die Dynamik kapitalistischer Wirtschaftsordnungen verwiesen. Er beschreibt den Staat als zentralen Akteur monetärer Ordnungen, der sowohl eigene geldpolitische Interessen verfolgt als auch diejenigen zwischen Rentiers und Steuerzahlern

ausbalanciert. Das teils widersprüchliche Beziehungsgefüge zwischen Staat, Rentiers und Steuerzahlern bildet für Ingham die Ursache für die Fragilität der Geldordnung (ebd.: 201ff.). Und neuerdings hat Ganßmann (2013) die sozialen Erwartungsstrukturen in Geld- und Kreditbeziehungen genauer untersucht, auf die wirtschaftssoziologisch bedeutsame Frage nach dem Umgang und der Absorption von Ungewissheiten bezogen und angemahnt, in der soziologischen Geldanalyse die alte, auf Marx zurückgehende Erkenntnis nicht auszublenden, dass gesellschaftlich organisierte Produktions- und Arbeitsprozesse immer noch mittels Geld gesteuert werden. In diesen und anderen Beiträgen ist deutlich geworden, dass monetäre Ordnungen immer schon in übergreifende soziale und politische Ordnungen eingebettet sind.

Besonders hervorzuheben sind auch die Forschungsarbeiten von Viviana A. Zelizer (1989; 1994; 2011). Zelizer hat die soziologische Aufmerksamkeit auf eine kaum beachtete Fragestellung gerichtet, nämlich die nach den *kulturellen* Grundlagen der Geldverwendung. In ihren Untersuchungen dreht Zelizer die in den Kultur- und Sozialwissenschaften verbreitete Frage nach den Folgen der Geldökonomie auf soziale Ordnungen um und problematisiert, wie umgekehrt der jeweilige soziale und kulturelle Kontext die Geldverwendung prägt. Hierbei richtet sie den Blick auf alltägliche kulturelle Praktiken im Umgang mit Geld. Geld wird so als ein Objekt sichtbar, das erst durch die Praktiken der Akteure zu einem solchen wird; und nicht durch wie auch immer theoretisch begründete Definitionen von Geld als Zahlungsmittel oder Tauschmittel (vgl. zu empirisch vorfindbaren Alternativgeldern und eine multiple Geldkonzeption den Beitrag von Nessel in diesem Band). Zelizer verfolgt einen kulturalistischen Ansatz und grenzt sich von objektiv-strukturellen oder utilitaristischen Geldauffassungen ab (1989: 344ff.; 1994: 6ff. und 18ff.). Zwei Überlegungen sind grundlegend: Erstens interpretiert Zelizer – in Abgrenzung gegenüber den soziologischen Klassikern – Geld nicht als homogenes, rein quantitatives, kulturell indifferentes Mittel zur Abwicklung »sachlicher« Markttransaktionen. Vielmehr interessiert sie sich für die vielfältigen praktischen Verwendungsweisen des Geldes im Alltag der Akteure, wobei sie auch solche analysiert, die jenseits von über Märkte organisierten Tauschbeziehungen anzutreffen sind. Zelizer verspricht sich davon, das gesamte Spektrum der sozialen und kulturellen Bedeutungen zu dechiffrieren, wenn Geld gezahlt, geliehen, geteilt, geschenkt, aufgehoben oder gespart wird (*multiple monies*). Aus ihren kultursoziologischen Befunden zur sozialen Einbettung des Geldes zieht Zelizer zweitens die Schlussfolgerung, dass Geld in modernen Gesellschaften soziale Interaktionen und Beziehun-

gen keineswegs korrumpiert, wie zahllose sozial- und kulturwissenschaftliche Autoren und einige soziologische Klassiker immer wieder unterstellt haben. Soziale Beziehungen würden weder verarmen noch austrocknen oder von der Marktökonomie kolonisiert werden, wenn Geld im Spiel ist. Gegenüber einer solchen Destruktionsthese, die unter vielen Gesellschaftsdiagnostikern des 19. und 20. Jahrhunderts eine »lange Ahnenreihe« (Hirschman 1989: 197) hat, insistiert Zelizer (1996) darauf, dass Geldzahlungen immer auch getätigt bzw. angewiesen werden, um soziale Normen zu bekräftigen, gemeinsam geteilte Wertvorstellungen auszudrücken oder gemeinschaftliche Bindungen zu festigen. Neuerdings hat Dodd (2014: 271) diese Überlegungen zu einer soziologischen Neubestimmung des Geldes aufgegriffen und für eine »theory of money's qualities« plädiert, die die ältere, »modernistische« Vorstellung von Geld als ausschließlich homogenes, quantifizierendes Mittel zugunsten einer pluralistischen, kulturell offenen Konzeptionalisierung von Geld aufgibt.

Wie wird Zelizers These begründet, Geld sei kein »neutrales«, sondern interpretationsoffenes Medium, das im Alltag sozial differenziert verwendet, kulturell vielfältig codiert und mit variierenden Sinnbezügen aufgeladen werden könne? Welcher soziale Sinn mit der Zahlung oder Überreichung von Geld transportiert werden soll, hängt nach Zelizer von mehreren Einflussfaktoren ab, die allerdings nicht systematisch unterschieden und in ihrem jeweiligen Verhältnis zueinander untersucht werden. Sie führt im Wesentlichen die »Herkunft« des Geldes, die sozialen Gründe einer Zahlung oder Überweisung, das soziale Setting des situativen Geldgebrauchs, die soziale Stellung (Klassenlage) von Geber und Empfänger eines Geldtransfers oder ihre Zugehörigkeit zu ethnischen Gemeinschaften an. Für Zelizer macht es einen erheblichen Unterschied, wofür Geld verwendet wird, wenn es als Arbeitseinkommen (»husbands salary«, 1989: 366f.; »wage money«, 1994: 27ff.) erworben oder als »Haushaltsgeld« (»women's« bzw. »pin money«) zugeteilt worden ist. Auch differieren die sozialen Bestimmungsgründe für Geldzahlungen oder Geldtransfers: So werden Zahlungen nicht nur in Marktbeziehungen getätigt, um die Rechnung für eine gelieferte Ware zu begleichen. Vielmehr wird auch Geld transferiert, um häusliche Tätigkeiten zu kompensieren (»compensation«, »direct exchange«), Geschenke zu machen, außermärkliche Ansprüche abzugelten (»entitlement«), Einnahmen gemeinschaftlich zu teilen (»the right to share«, 1996: 482) oder Unterstützungsverpflichtungen, beispielsweise in transnationalen Migrationsnetzwerken, nachzukommen (»remittances«, 2011: 345ff.). In all diesen sozialen

Kontexten wird Geld nicht als sozial indifferentes, rein quantifizierendes Mittel genutzt, das den Tausch von Waren auf Märkten ermöglicht, sondern als »special purpose money« (1989: 348ff.) für ganz spezifische, nicht-marktliche Zwecke. Allerdings ist darauf zu verweisen, dass die von Zelizer und Dodd ins Auge gefassten kulturellen Bedeutungen oder Prägungen des Geldes immer nur dann sozial wirkmächtig sein können, wenn die betreffenden Akteure auch daran glauben, also die Art und Weise, wie Geld in einer sozialen Beziehung kulturell »aufgeladen« wird, auch *gemeinsam* geteilt wird. Solange darüber in einer betreffenden Gruppe von Akteuren kein kollektives Einverständnis besteht, ist es auch belanglos, was Einzelne meinen, wenn sie Geld verwenden.

Weiterführend an Zelizers Kultursoziologie des Geldes ist die zugrunde liegende Überlegung, den mannigfaltigen sozialen Verwendungsweisen des Geldes nachzugehen und die mit dem Gebrauch von Geld verbundenen heterogenen Sinnhorizonte zu dechiffrieren (vgl. zu zeitdiagnostischen Repräsentationen des Geldes den Beitrag von Prisching in diesem Band). Dies hat zunächst den Vorteil, die soziologische Erforschung des Geldes nicht auf marktvermittelte Tauschbeziehungen zu beschränken, sondern die vielfältigen sozialen Bedeutungen von Geldtransaktionen *diesseits* und *jenseits* von Marktbeziehungen in ihren jeweiligen sozialen und kulturellen Kontexten ins Blickfeld zu bringen. Dadurch wird die Annahme obsolet, »Markt« und »Gesellschaft« seien unversöhnliche Wirklichkeitsbereiche und »Geld« und »Kultur« würden im modernen Kapitalismus entgegengesetzte Ordnungsprinzipien (zweckrational vs. wertrational, quantitativ vs. qualitativ, homogen vs. heterogen) repräsentieren, wie dies in klassischer Weise etwa von Karl Polanyi in *Great Transformation* (1978) nahe gelegt worden ist.

Polanyis These von der »sozialen Entbettung« moderner Märkte ist von der neueren Wirtschaftssoziologie vielfach kritisiert worden (vgl. Heejebu/McCloskey 1999; Krippner 2001; Dodd 2014: 278ff.). Zwar habe Polanyi durchaus zutreffend die Freisetzung des Marktprinzips aus vormodernen herrschaftlichen und sozialen Beschränkungen als politisch geformten, historischen Prozess beschrieben. Mit dem Entbettungstheorem sei gleichwohl die Grundannahme der neoklassischen ökonomischen Theorie implizit akzeptiert worden, Märkte könnten wie Mechanismen der Selbstorganisation funktionieren und seien über nichts als Preise steuerbar, wenn sie einmal politisch freigesetzt seien. In diesem Zusammenhang ist der Einwand zu vernachlässigen, Polanyi neige dazu, die Gefährdung sozialer Ordnungen durch vollständig kommodifizierte Märkte zu dramatisieren. Bedeutsamer

erscheint uns das Argument, mit der Entbettungsthese im Sinne Polanyis werde zugleich nahegelegt, Akteure würden, wenn sie Geld verwenden, von allen sonstigen sozialen und kulturellen Bezügen und Erwartungen abstrahieren. Dagegen argumentieren Zelizer und Dodd, dass der Geldgebrauch nicht auf einen rein formal-funktionalen, technischen Vorgang reduziert werden könne. Die – bereits von Weber (1980: 31ff.) eindringlich beschriebene – Kalkulierbarkeit und Rechenhaftigkeit im Umgang mit Geld würde ansonsten auf eine soziologisch unerklärbare »black box« (Dodd 2014: 295) reduziert.

So überzeugend die Zurückweisung einer überzogenen Rationalitätsunterstellung des Geldes durch Zelizer und Dodd ist, so ist doch daran festzuhalten, dass die »formale Rationalität« (Weber 1980: 94f.) der Geldrechnung – und erst recht der *kulturell überformte Glaube* an ihre Effizienz – sich nicht allein deswegen in Luft auflösen, weil Geld in bestimmten, beispielsweise gemeinschaftlichen Kontexten interpretationsoffener verwendet und mit allerlei sozialen, nicht-kalkulatorischen Erwartungen aufgeladen werden kann. Eine Totalrevision der Weberschen (1988: 544) Diagnose, Geld sei »das Abstrakteste und ›Unpersönlichste«, was es im Menschenleben gibt«, würde sich nur dann anbieten, wenn man es bei der Beobachtung belassen würde, dass Akteure Geld für beliebige (kulturelle und soziale) Zwecke verwenden *können*, hingegen umgekehrt die Verwendbarkeit des Geldes – unter Missachtung seiner »Herkunft« und etwaiger sozialer Erwartungshaltung von Anderen – als kulturell neutralisierendes, sozial »gereinigtes« Tauschmittel kategorial ausgeschlossen wird. Zelizer und Dodd übersehen, dass man es dem Geld nicht ansieht, woher es kommt und für welche Zwecke es verwendet werden kann. Auch kann der Empfänger einer Geldzahlung die normativen Erwartungen des Geldgebers sehr wohl ignorieren und es zweckentfremdet weiterverwenden, also etwa für kurzfristige Konsumzwecke ausgeben, obwohl es in der Absicht geschenkt worden ist, es für die eigene Ausbildung anzusparen. Die Besonderheit des Geldes besteht gerade darin, dass der Geldbesitzer die soziale »Herkunft« des Geldes – entgegen der Annahme Zelizers – tilgen und es davon unabhängig verwenden kann. Selbst in kleinräumigen Gemeinschaften müssen ihre Mitglieder nicht strikt die ansonsten gemeinsam geteilten normativen Erwartungen bei der Verwendung des Geldes befolgen. Auch sind latente Konflikte um die legitime Verwendung des Geldes alles andere als unwahrscheinlich.

In diesem Zusammenhang ist der Vorschlag von Schwinn (2010: 206ff.) zur Unterscheidung zwischen »fusionierter« und »diskreter Einbettung« von

Marktbeziehungen weiterführend. »Fusionierte Einbettung« meint, dass in vormodernen Gesellschaften Marktregeln einer übergreifenden herrschaftlichen Ordnung unterworfen sind, während bei der »diskreten Einbettung« moderner Märkte lediglich normativ-rechtliche Rahmenbedingungen vorgegeben werden, ansonsten aber die Marktakteure über erhebliche Freiheitsgrade verfügen. Wenn man diese begriffliche Unterscheidung auf eine differenziertere Verhältnisbestimmung von Geld und kultureller Ordnung überträgt, dann ist Geld in modernen Wirtschafts- und Sozialbeziehungen allenfalls diskret eingebettet. Sicherlich können normative Erwartungen über legitime und nicht-legitime Formen der Geldverwendung nicht einfach suspendiert werden. Im Unterschied zur fusionierten Einbettung ist die soziale Dichte der Erwartungen allerdings weitaus reduzierter. Vor allem sind die mit der Geldverwendung verbundenen Erwartungen konfliktanfälliger, umstrittener und deswegen verhandelbarer. Und nicht zuletzt verfügen soziale Akteure in modernen Sozialordnungen immer auch über die Möglichkeit, das moralische Universum einer lokalen Gemeinschaft zu verlassen und entgegen den dort anzutreffenden normativen Soll-Erwartungen Geld auszugeben, zu spenden oder zu verschenken. Kurzum, Geld kann sehr wohl sozial spezifisch (Zelizer, Dodd), aber ebenso auch sozial indifferent (Simmel) gebraucht werden.

Die Probleme einer kulturalistischen Geldanalyse im Sinne von Zelizer und Dodd zeigen sich in der verkürzten Rezeption der Simmel'schen Geldsoziologie. Zelizer (1994: 1 und 10f.) und Dodd (2014: 287f.) kritisieren Simmels Auffassung von Geld als einem sozial indifferenten, rein quantitativen Maß, hinter dem alle sozialen »Qualitäten« verschwinden würden (»colourless«). In der Tat hat Simmel (1983: 79f.) besonders eindringlich auf die »qualitätslose Instanz« des Geldes und seine »Unpersönlichkeit und Farblosigkeit« hingewiesen. Zutreffend monieren Zelizer und Dodd, dass Simmel die »qualitative Dimension« des Geldes vernachlässigt hat. Hieraus folgt jedoch nicht zwingend, dass dessen Geldkonzeption grundlegend zu revidieren sei. In der *Philosophie des Geldes* (1989) hat Simmel bekanntlich die Eigenschaften des Geldes als »absolutes Mittel« beschrieben. Wenn Geld ein absolutes Mittel ist, dann kann aber auch seine Zweckverwendung nicht auf bestimmte, etwa rein »sachliche«, sozial indifferente Zwecke beschränkt werden, sondern nur offen sein; und zwar ganz gleich, ob mit dem Gebrauch von Geld »formal rationale« oder »material rationale« Ziele im Sinne Webers (1980: 44f., 57ff.) verfolgt werden sollen. Allein schon aus dieser prinzipiell offenen Zweckverwendung kann man schlussfolgern, dass Geld, wie

Simmel durchaus plausibel nahelegt, nicht nur als kühles, kalkulatorisches und rechenhaftes Quantitätsmaß verwendbar ist, sondern es gerade aufgrund seiner Eigenschaft als »absolutes Mittel« immer schon auch für *qualitativ* höchst unterschiedliche Absichten im Sinne Zelizers und Dodds genutzt werden kann. Mit anderen Worten ist die »Quantität« des Geldes auch eine Bedingung der Möglichkeit für seine »qualitative« Nutzung. Dieser innere Zusammenhang der quantitativen und qualitativen Dimension scheint in Simmels These von der Paradoxie des Geldes durchaus auf. Im Kapitel »Individuelle Freiheit« der *Philosophie des Geldes* (1989: 375ff. und 403) hat er die »eigentümliche Parallelbewegung« des Geldes beschrieben. Mit dem Begriff der »Parallelbewegung« soll zum Ausdruck gebracht werden, dass die moderne Geldwirtschaft auf die kulturelle Ordnung sowohl versachlichend und entindividualisierend (quantitative Dimension) als auch individualisierend (qualitative Dimension) wirkt. Zudem verweist Simmel (1983: 81) darauf, dass »die Notwendigkeit, das Geld umzusetzen und definitive, konkrete Werte dafür zu halten«, eine »äußerst starke Bindung zwischen den Mitgliedern desselben Wirtschaftskreises« schafft. »Und indem das Geld so die Teilung der Produktion ermöglicht, bindet es die Menschen unweigerlich zusammen« (ebd.: 82). Letztlich fallen Zelizer und Dodd hinter Simmels Diagnose zurück, wenn sie das Zusammenspiel der quantitativen und qualitativen Dimension des Geldes einzig auf die Letztere reduzieren.

Weitere Probleme einer auf – alltägliche – »qualitative« Gebrauchsweisen des Geldes fokussierten Analyse haben damit zu tun, dass weiterführende Fragen zu den Struktureffekten der modernen Geldökonomie ausgeblendet werden, die von einigen der oben genannten Autoren beschrieben worden sind: Zu nennen sind etwa die unhintergehbare sachliche Abhängigkeit aller Akteure von einer funktionierenden Geldordnung, die soziale Disziplinierung von Individuen und Organisationen durch Geldforderungen oder Geldzahlungen, die Bedeutung von Geld und Kredit für die Dynamik kapitalistischer Wirtschaftsordnungen, aber auch die Auswirkungen einer entwickelten Geldökonomie auf Statusordnungen und Strukturen sozialer Ungleichheit (vgl. den Beitrag von Kraemer in diesem Band). Selbst die in den Sozialwissenschaften in jüngerer Zeit lebhaft diskutierten Trends zur »Finanzialisierung« (Krippner 2011) und »Vermarktlichung« (Ebner 2014) von Ökonomie und Gesellschaft werden von Zelizer (2011: 359) nur beiläufig erwähnt, aber nicht eingehender untersucht (kritisch hierzu Steiner 2008). Das Potential einer kultursoziologisch erweiterten Geldsoziologie bleibt so unausgeschöpft. Die Stärke von Zelizer – und auch von Dodd – besteht