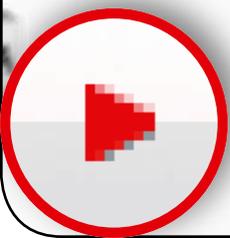


The background of the cover is white with several blurred, light gray circular shapes scattered across it. Each of these shapes contains the letters 'AAA' in a dark, sans-serif font, suggesting a theme of credit ratings or financial stability.

Aaron Sahr

Das Versprechen des Geldes

Eine Praxistheorie
des Kredits



Hamburger  Edition

The publisher's name 'Hamburger Edition' is located at the bottom center. The word 'Hamburger' is in a dark blue, sans-serif font. To its right is a logo consisting of a dark blue vertical bar and a horizontal bar meeting at a right angle. To the right of the logo is the word 'Edition' in a smaller, dark blue, sans-serif font.

Aaron Sahr

Das Versprechen des Geldes

Eine Praxistheorie des Kredits

Hamburger Edition

Für meine Frau & meine Eltern

Hamburger Edition HIS Verlagsges. mbH
Verlag des Hamburger Instituts für Sozialforschung
Mittelweg 36
20148 Hamburg
www.hamburger-edition.de

© der E-Book-Ausgabe 2017 by Hamburger Edition
ISBN 978-3-86854-907-2
E-Book Umsetzung: Dörlemann Satz, Lemförde

© 2017 by Hamburger Edition
Der Text basiert auf der Dissertation, vorgelegt an der Universität Kassel,
Fachbereich 05 (Abschluss des Promotionsverfahrens am 19. 1. 2016)
ISBN 978-3-86854-306-3

Umschlaggestaltung und Grafik: Wilfried Gandras

»I don't trust banks.
I believe when the robot uprising comes,
the ATMs will lead the charge.«

Sheldon Cooper

Figur aus der TV-Serie *The Big Bang Theory*
(CBS Warner Brothers), aus: Staffel 3, Episode 16

Inhalt

Scheine und Schulden – Dissonanzen der Geldsoziologie (Einleitung)	9
1 Die waretheoretische Soziologie	57
Geld als Tauschobjekt	58
Die Klassiker Simmel und Luhmann	68
Spuren der Waretheorie	75
Kaufkraft	89
2 Argumente für die Kredittheorie	95
Das Argument der genealogischen Adäquatheit	97
Das Argument der konstitutiven Adäquatheit	104
Das Argument der praxeologischen Adäquatheit	109
3 Makroskopische Praxissoziologie	113
Öffentliche Eigenschaften	115
Zur Notwendigkeit eines makroskopischen Zugriffs	117
Eine flache Ontologie	120
Abgrenzungen	131
4 Vom distributiven zum kreativen Kreditverständnis	141
Was ist Wirtschaft?	145
Ressourcen der Kreditvergabe	160
Das Free-Lunch-Privileg	187
5 Vertrauen und Misstrauen	197
Islands Erwartungsklima	199
Was bedeutet es zu vertrauen?	204

Ein Kontext mit Prozesscharakter	211
Erwartung der Kontinuität des Normalfalls	216
Arrangements von Vertrauen und Misstrauen	224
6 Das Goldene Zeitalter des Kredits	231
Vertrauensexpansion	232
Misstrauenserrosion	252
Geld im Kontext von Vertrauen	293
Ein Versuch über Misstrauenssubstitutionen	295
Eine Renaissance des Misstrauens?	328
Schluss	333
Koordinaten der Geldsoziologie	334
Keystroke-Kapitalismus	343
Literaturverzeichnis	349
Dank	387
Heinz Bude:	
Das Legitimationsdefizit des »Keystroke-Kapitalismus«	389
Zum Autor	393

Scheine und Schulden – Dissonanzen der Geldsoziologie (Einleitung)

Die Geschichten, die Eltern über unsere Jugend erzählen, sind oft von unzähligen Wiederholungen, selektiver Wahrnehmung und Wunschenken so weit getrübt, dass Wahrheit und Fiktion nur schwer auseinanderzuhalten sind. Vielleicht hat es sich so zugetragen: Angeblich habe ich als Kind einmal wegen eines Spielzeugs gebettelt, das ich in einem Geschäft entdeckt und in mein Herz geschlossen hatte. (Ich bin mir sicher, es kann sich, wenn es denn wahr ist, nur um eine Figur jener Roboter handeln, deren Form man mit wenigen Handgriffen verändern konnte. So waren sie in einem Moment ein Auto und im nächsten ein menschenähnlicher Roboter.) Meine Eltern wollten mir diese Anschaffung außer der Reihe – für die sie schließlich die Mittel aufbringen mussten – aus pädagogisch naheliegenden Gründen nicht zugestehen. Deswegen wandten sie einen argumentativen Trick an: Statt eines Verbots erklärten sie mir, der Kauf dieses Roboters sei aus einem Grund unmöglich, der außerhalb ihrer Kontrolle liege, sie hätten schlicht zu wenig Geld. Diesen Mangel wollte ich, so jedenfalls wird es erzählt, nicht als Ausrede gelten lassen. Mehrmals schon hätte ich selbst gesehen, wand ich ein, dass man sich, sollte es mit dem Geld tatsächlich einmal eng werden, bei einer Bank recht unkompliziert Nachschub holen könnte. Ich sei gern bereit, teilte ich großzügig mit, den kleinen Umweg zur Filiale der Berliner Sparkasse in Kauf zu nehmen. Da sich ein Geldmangel in meiner kindlichen Wahrnehmung durch ein paar Minuten Fußweg beheben ließ, wollte ich nicht einsehen, warum mir das die Freude an einem neuen Spielzeug trüben sollte. An dieses infantile Missverständnis, Geld sei etwas, das man sich nach Belieben am Bankschalter abholen könne, habe ich mich erinnert, als ich begann, mich viele Jahre später als Soziologe mit dem Thema Geld zu beschäftigen. Denn in der Soziologie des Geldes geht

es in gewisser Weise um den Unterschied zwischen Plastikrobotern und Geld.

Den Anstoß zu den folgenden Überlegungen stiftete die gemeinsame Entwicklung der Geldmengen der OECD-Länder¹, die mit dem Ende des Systems von Bretton Woods 1971 einsetzt. Der Kurort Bretton Woods steht für die an dieser Stelle geschlossene Vereinbarung der Siegermächte des Zweiten Weltkriegs über die Gestaltung der (westlichen) Geldordnung² nach 1945. Man einigte sich dort darauf, die Währungen der Teilnehmerstaaten durch feste Wechselkurse an den US-Dollar³ und diesen wiederum durch einen fixen Austauschkurs an Gold zu binden. Die nationalen Notenbanken der Teilnehmerstaaten mussten Veränderungen ihrer eigenen Währungsbestände durch den An- oder Verkauf von Dollar kompensieren. Dadurch war Guthaben in Deutscher Mark (oder einer anderen Teilnehmerwährung) stets in einem fixen Verhältnis in Dollar tauschbar, und dieser Dollar wiederum konnte in eine bestimmte Goldmenge umgetauscht werden.⁴ Alle Währungen der Bretton-Woods-Ordnung waren entweder unmittelbare (Dollar) oder mittelbare (Teilnehmerwährungen) Versprechen auf Gold. Damit war eine Ausweitung der Geldbestände (das »Drucken« neuen Papier- und Buchgeldes⁵) durch die beschränkte Verfügbarkeit – man könnte auch sagen: die Knappheit – des Edelmetalls Gold limitiert.

Über Jahrhunderte war die Identität von Geld und Edelmetallen wie Gold fragloser Alltag. Gold- und Silbermünzen galten lange Zeit als monetäre Idealtypen, andere Formen von Geld – Banknoten beispielsweise – wurden in der Regel mit den Versprechen produziert, jederzeit in Edelmetalle überführbar zu sein. Diese langlebige und

1 In der Organisation für Sicherheit und Zusammenarbeit in Europa (OECD) sind 34 Länder organisiert.

2 Unter Geldordnung verstehe ich die institutionelle Regelung der Verfahren von Geldproduktion und Geldverwendung.

3 Im Folgenden: Dollar.

4 Eine Feinunze Gold für 35 Dollar.

5 Buchgeld meint die immateriellen Guthaben auf Bankkonten und Sparbüchern etc., die nicht als Papierschein oder Münze existieren, sondern als Vermerk »in den Büchern« der Bank.

erprobte Verbindung verschwand im Sommer 1971, als der damalige amerikanische Präsident Richard Nixon das Austauschversprechen von Dollar in Gold aufkündigte: »More than 2000 years of monetary history came to an end on August 15 1971 when Richard Nixon went on prime-time television, displacing *Bonanza* on a Sunday night.«⁶

In der Soziologie des Geldes spielt dieses Ende einer langen Geschichte der Partnerschaft von Geld und Materialität keine besonders große Rolle.⁷ So schreibt etwa der Soziologe Paul Kellermann über das Ende des Gold-Dollarstandards:

»Die 1971 vom damaligen US-Präsidenten Nixon erfolgte Aufkündigung der 1944 gegebenen Erklärung (Bretton Woods-Übereinkommen), durch die Banken jederzeit Dollarnoten in Gold tauschen zu lassen, war sachlich [...] der *wegen seiner realen Folgenlosigkeit* spektakulärste systemische Geldwandel.«⁸

Kellermann steht für die soziologische Tradition, sich nahezu ausschließlich für die *Verwendung* von Geld zu interessieren.⁹ Man fragt nach den Bedingungen und Folgen des Umgangs mit Geld. An der Verwendung von Geld in den Ländern dieser Geldordnung hat sich durch die Kündigung von Bretton Woods, so kann man Kellermanns Position vielleicht resümieren,¹⁰ nicht viel geändert: Davor wie danach

6 Harding/Blas/Beattie, »World Economy: In Gold They Rush«.

7 Vgl. Postberg, *Macht und Geld*, S. 9. Das liegt nicht zuletzt daran, dass Geld für sich lange Zeit ein unterentwickeltes Themenfeld in der Soziologie war. Zur »Geldvergessenheit« (Pahl, *Das Geld in der modernen Wirtschaft*, S. 9) der Soziologie vgl. ebd.; Baker/Jimerson, »The Sociology of Money«, S. 678; Dodd, *The Sociology of Money*, S. vi; Kraemer/Nessel, »Einleitung«, S. 13f.

8 Kellermann, »Soziologie des Geldes«, S. 322, Hervorhebung A. S.

9 »Die dominierende Sicht einer Analyse von Geld ist die, seinen Gebrauch zu erfassen und in den verschiedenen Arten des Gebrauchs Sinn und Zweck des Geldes zu sehen«, Kellermann, »Soziologie des Geldes«, S. 325. Emily Gilbert (Gilbert, »Common Cents«, S. 366) und Heiner Ganßmann (Ganßmann, *Doing Money*, S. 133) rekonstruieren die Verwendungsperspektive als Normalfall geldsoziologischer Forschung. Vgl. für ein aktuelles Beispiel Kraemer/Nessel, »Einleitung«.

10 Für Kellermann bedeutet Geldsoziologie die Erforschung des *Umgangs* mit Geld, wobei er sich besonders für die handlungsorientierenden Vorstellungen interessiert, die den Umgang mit Geld ermöglichen und leiten (Kellermann, »Soziologie des Geldes«, S. 320; vgl. außerdem ders., »Geld ist kein ›Mysterium‹«). Der

ist es aus den alltäglichen ökonomischen Praktiken nicht wegzudenken, es wird davor wie danach von Menschen begehrt wie kaum etwas anderes.

Das Ende von Bretton Woods hat aus dieser Perspektive nur verdeutlicht, was man bereits wusste, nämlich dass Gold für die Verwendung von Geld im Alltag auch schon vor 1971 offenbar keine Rolle mehr spielte; ein Versprechen auf Gold zu sein war für die Funktionalität des Geldes unerheblich, sonst wäre Geld nach Nixons Entscheidung wohl aus dem ökonomischen Alltag verschwunden. Georg Simmel, einer der Gründerväter der Soziologie, hatte schon etwa 80 Jahre zuvor auf diesen Sachverhalt aufmerksam gemacht, als er bereits für das ausgehende 19. Jahrhundert die Durchsetzung des »Funktionswertes« und den Bedeutungsverlust des »Substanzwertes« des Geldes feststellte.¹¹ Unabhängig von ihrer »Substanz«, d. h. von ihrer Beziehung zu einem wertvollen Material, sind Münzen, Scheine und Buchgeld in modernen Gesellschaften allseits begehrte und vielfältig einsetzbare Vermögen, weil sie als Vermögen *funktionieren*, also (in Simmels Duktus) einen Funktionswert besitzen. Je üblicher Geld wurde, erklärte Simmel, desto mehr wurde sein Wert als Vermögen mit seiner reibungslosen Verwendbarkeit identisch. Schon für das späte 19. Jahrhundert diagnostizierte Simmel einen Bedeutungsverlust des Metalls und prognostizierte ein Verschwinden

Umgang mit Papierscheinen, Münzen und digitalen Guthabenbeträgen auf Bankkonten mittels Plastikkarte oder Überweisungsschein beruht für Kellermann auf einer solchen handlungsorientierenden Vorstellung, dem Geldglauben, der für die Menschen moderner Gesellschaften buntes Papier, merkwürdige Metallstücke und elektronische Ziffern zu *Werten* werden lässt. An diesem Glauben an die Werthaftigkeit der Papierscheine, Metallstücke und elektronischen Ziffern aber änderte die Entscheidung Nixons im Grundsatz nichts, schließlich hat sich dadurch weder etwas an der Verwendbarkeit von Geld im alltäglichen ökonomischen Verkehr noch an seiner gesellschaftlichen Wertschätzung verändert: »Der Glaube an Geld, auch wenn er überhaupt nicht mehr durch ein selbstwertvolles Substrat gestützt war, hatte sich durchgesetzt« (Kellermann, »Soziologie des Geldes«, S. 322).

11 Simmel, Philosophie des Geldes. Vgl. Simmel, »Zur Psychologie des Geldes«, bes. S. 55f.

des Geldes als »substanziellen Wertträger«¹². Die bisher endgültige Entkopplung des Geldes vom Gold viele Jahre später – 1971 – war für die soziologische Tradition insofern spektakulär folgenlos, also folgerichtig, holte sie doch nur ein, was der Gründervater Simmel prognostiziert hatte. Das Ende von Bretton Woods ist aus der Perspektive der konventionellen Soziologie der Geldverwendung, für die Kellermann hier steht, dementsprechend verständlicherweise kaum herausfordernd.

Im Gegensatz dazu beginnt der Ökonom Richard Duncan sein Buch *The New Depression* mit der Einschätzung, dass die Entkopplung des Dollars von seiner materiellen Basis alles andere als spektakulär folgenlos gewesen sei. Vielmehr habe Nixons Entscheidung, in den Worten Duncans, die »Natur des Geldes« selbst verändert.¹³ Duncan bezieht sich dabei nicht auf die Bedingungen für die Verwendung von Geld im ökonomischen Verkehr, sondern auf dessen Produktionsbedingungen. Ohne die Verpflichtung, Münzen, Banknoten und Buchgelder an einen endlichen materiellen Stoff zu koppeln, haben sich vor allem die Bedingungen der *Geldschöpfung* (und weniger die der Geldverwendung) verändert, so Duncans These. Nicht zufällig also, erklärt der Ökonom, kam es im Nachgang von Nixons Entscheidung zu einem »annähernd exponentiellen Wachstum«¹⁴ der Geld-

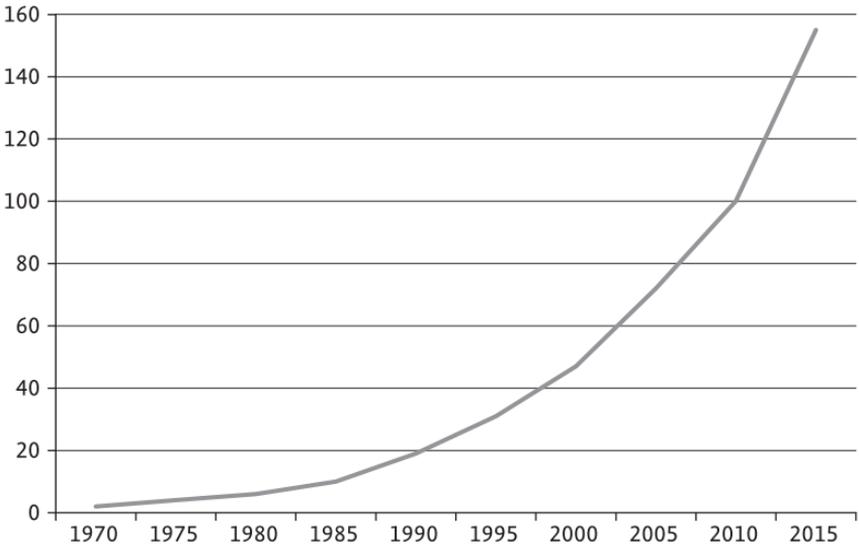
12 Simmel, *Philosophie des Geldes*, S. 158. In seiner *Philosophie des Geldes* von 1900 hat Simmel argumentiert, es sei »unzweifelhaft, daß das Geld für uns nicht mehr deshalb wertvoll ist, weil sein Stoff als unmittelbar notwendig, als ein unentbehrlicher Wert vorgestellt würde. Kein Mensch der europäischen Kultur findet heute ein Geldstück wertvoll, weil sich ein Schmuckgegenstand daraus herstellen ließe. Und schon deshalb kann der heutige Geldwert nicht auf seinen Metallwert zurückgehen«, ebd., S. 157.

13 »That decision fundamentally altered the nature of money«, Duncan, *The New Depression*, S. 2.

14 Duncan, *The Dollar Crisis*, S. 251, Übersetzung A. S. Duncan spricht mit Hinblick auf die für den Zahlungsausgleich zwischen Währungen eingesetzten Sonderziehungsrechte des Internationalen Währungsfonds (IWF) davon, dass wir global gesehen im Jahr 2000 etwa 2000 Prozent mehr Geld hätten als im Jahr 1970, Duncan, »Eine neue Weltwirtschaftskrise?«, S. 58. Sonderziehungsrechte sind allerdings so weit von der alltäglichen Referenz von Geldvorstellungen entfernt, dass ich mich lieber auf die traditionellen Indikatoren beziehe.

menge¹⁵. Und tatsächlich: Bargeld und Buchgelder (Sichteinlagen) in den OECD-Ländern haben sich in nur sieben Jahren nach dem Ende von Bretton Woods etwa verdoppelt und nach knapp zwanzig Jahren (1990/1991) verzehnfacht (siehe Grafik). Heute gibt es in den OECD-Ländern etwa 77-mal so viel Geld wie 1970.

**Entwicklung der Geldmenge:
Bargeld und Sichteinlagen in den OECD-Ländern (2010 = 100)**



Quelle: OECD¹⁶

Dieses Wachstum wurde nicht durch einen gleichzeitigen Anstieg der Preise und damit einen Wertverlust »ausgeglichen«, da die Geldmenge deutlich schneller angewachsen ist, als die Verbraucherpreise gestie-

15 Der Begriff »Geldmenge« wird weiter unten noch spezifiziert, zunächst meint er Bargeld und Sichteinlagen (die sogenannte Geldmenge M₁ in der OECD-Berechnung). Mit »Sichteinlagen« ist das Geld auf dem Girokonto gemeint, das man als Bargeld abheben oder für Überweisungen verwenden kann.

16 OECD (2016), Narrow money (M₁) (indicator), doi: 10.1787/7a23d68b-en [23. 03. 2016].

gen sind,¹⁷ die nach den Daten der OECD etwa bis zum Jahr 2000 brauchten, um sich gegenüber 1970 zu verzehnfachen.¹⁸ Die Geldmenge wächst also schneller, als das Geld durch Inflation an Kaufkraft verliert, wir haben in den vergangenen gut vierzig Jahren somit ein beachtliches *reales* Geldmengenwachstum erlebt – eine tatsächliche und massive Zunahme an Geldvermögen.¹⁹

Die veränderten Bedingungen der Geldproduktion, die Duncan diagnostiziert, werden uns im zweiten Kapitel noch beschäftigen. An dieser Stelle dient er vor allem als Inspiration: Duncan plädiert nämlich für die geldtheoretische Relevanz von Nixons Entscheidung, indem er von einer »neuen Natur« des Geldes spricht und eben nicht nur von veränderten Rahmenbedingungen. Wenn dem so ist, wenn Nixons Entscheidung die Natur des Geldes fundamental verändert hat, dann bezeichnet der Begriff »Geld« nach 1971 etwas anderes als davor. Diese Arbeit leitet die Vermutung, dass Duncan damit recht behalten könnte, diese Veränderung des Geldes sich aber erst in soziologischer Aufarbeitung wirklich scharf stellen lässt.

Natürlich ist die Redeweise von einer »Natur« des Geldes in der Soziologie ebenso unüblich wie es die Rede von einer »Natur« des Staates, der Arbeit oder der Geschichte wäre. Soziale Entitäten haben keine »Natur«, sondern eher Strukturen, Gestalten, Formen, oder sie folgen Logiken. Der Vorschlag, Duncans Einschätzung soziologisch ernst zu nehmen, bedeutet also nicht, für eine Naturalisierung des Geldbegriffs zu plädieren. Sie dient vielmehr als Anregung für einen Ausgangsverdacht: Eine soziologische Theorie des Geldes muss aus einer spezifischen Anschauung des Geldes nach 1971 gewonnen werden – und eine solche liegt bisher meiner Kenntnis nach nicht vor.

17 Ich beziehe mich auf den *consumer price index* (CPI) der OECD.

18 OECD (2016), Inflation (CPI) (indicator), doi: 10.1787/eee82e6e-en [23. 02. 2016].

19 Christian Postberg etwa zeigt, dass die aufgrund ihres Status als internationale Devisenreserve gerne als paradigmatisches Beispiel angeführte Geldmenge der USA sich zwischen 1960 und 2010 inflationsbereinigt etwa um den Faktor 6,3 vergrößert, vgl. Postberg, *Macht und Geld*, S. 135. Auch in den Ländern der heutigen Eurozone gibt es mit Ausnahme kurzer Momente Mitte der 1970er und Anfang der 1980er stets reales (d.h. inflationsbereinigtes) Geldmengenwachstum, mit Spitzenwerten von 10–12 Prozent pro Jahr, EZB, »Money and Credit Growth«, S. 70f.

Kürzlich kritisierte Christian Postberg in seiner wegweisenden Studie *Macht und Geld* die Soziologie dafür, ihre Reflexionen an längst vergangenen Geldordnungen zu orientieren und die tiefgreifenden Umstrukturierungen durch und nach 1971 zu ignorieren.²⁰ Ein Grund dafür liegt wahrscheinlich in der bereits erwähnten Konzentration auf die Bedingungen und Folgen der Geldverwendung, die sich in den vergangenen gut vierzig Jahren womöglich tatsächlich nicht weit genug verändert haben, um von *geldtheoretischer* Relevanz zu sein.

Ein weiterer Grund liegt möglicherweise in der durch die Klassiker der Geldsoziologie, Georg Simmel und Niklas Luhmann, von der klassischen und neoklassischen Volkswirtschaftslehre übernommenen Vermutung, das fundamentale Explanandum der Geldtheorie sei die historische Einführung von Geld in vormals geldlosen Gesellschaften. Nach einer Theorie des Geldes zu suchen bedeutete häufig, die Differenzen einer Geldwirtschaft zu ihrem Anderen zu markieren. Simmels *Philosophie des Geldes* wie auch Luhmanns *Die Wirtschaft der Gesellschaft* beschäftigt im Kern diese Unterscheidung, bei Simmel unter dem Stichwort der Vergesellschaftung, bei Luhmann unter dem der Knappheit.²¹ Neue Erkenntnisse zu diesem Problemkomplex wird die hier vorliegende Arbeit an keiner Stelle präsentieren. Es geht hier – im Unterschied zu Simmel und Luhmann – nicht darum zu verstehen, was es bedeutet, in einer Geldgesellschaft zu leben. Das vorrangige Interesse ist hier vielmehr, die geldtheoretische Relevanz der »strukturellen Veränderungen des Geld- und Kreditwesens der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts« aus einer anderen soziologischen Perspektive zu betrachten.²²

Diese Arbeit steht damit vor zwei Aufgaben: Sie muss erstens klären, was Geld ist, und zweitens erklären, inwiefern es sich verändert hat (die »neue Natur« konturieren) – sie wird also sowohl in einem all-

20 »In der Soziologie ist bis heute ein Verständnis von Geld fest verankert, das sich vornehmlich auf das Geldwesen des 19. Jahrhunderts bezieht und durch bedeutende Protagonisten, wie Karl Marx und Georg Simmel es waren, aus dem Kontext jener Zeit hervorgegangen ist«, Postberg, *Macht und Geld*, S. 9.

21 Simmel, *Philosophie des Geldes*; Luhmann, *Die Wirtschaft der Gesellschaft*.

22 Postberg, *Macht und Geld*, S. 9.

gemeinen Sinne geldtheoretische Argumente bemühen als auch eine Deutung der strukturellen Veränderungen des Geld- und Kreditwesens in den vergangenen gut vierzig Jahren anbieten müssen. Diese beiden Fragen oder Aspekte sind voneinander abhängig und lassen sich im tatsächlichen Argumentationsverlauf nicht immer trennen.

Der erste Teil der Arbeit will von einer bestimmten Gelddefinition überzeugen und diese gegen ihre Kritiker verteidigen. Es geht nicht darum festzustellen, welche lexikalischen oder institutionellen Definitionen von Geld vorliegen, welche Dinge faktisch alltags- oder fachsprachlich als Geld bezeichnet werden oder welche Vorstellungen, Ideen oder Deutungsmuster konkrete Akteure mit Geld verbinden. Vielmehr geht es um die Frage, worüber wir eigentlich in einem soziologisch gehaltvollen Sinne sprechen, wenn wir die Kategorie²³ des Geldes aufrufen. Mit Geoffrey Ingham stellt sich die Frage nach dem »ontologischen Spezifikum des Geldes«,²⁴ also schlicht und ergreifend danach, was Soziologinnen und Soziologen in einem theoretischen Sinne meinen (sollten), wenn sie Geld sagen.

Darüber gibt es zurzeit eine rege Debatte, an der sich diese Arbeit beteiligt. Dabei geht es im Prinzip um zwei basale Verständigungsweisen über den Typus sozialer Entität, der mit dem Geldbegriff aufgerufen ist. Ich will diese Debatte in der Einleitung, so gut es in der gebotenen Kürze geht, aufrufen und ihre duale Struktur erläutern. Man kann nicht davon ausgehen, dass über das Spezialfeld der neueren Geldtheorie hinaus beide hier implizierten Behauptungen sofort klar

23 Was unter Kategorien sozialer Entitäten zu verstehen ist, kann man sich vielleicht am Begriff der Macht verdeutlichen. Macht kann in sozialwissenschaftlichen Studien ganz unterschiedliche Dinge meinen, in der Tradition Max Webers etwa eine Eigenschaft eines Akteurs, während Macht in der Tradition Norbert Elias' die Eigenschaft einer Figuration ist, also eines Abhängigkeits- und Ermöglichungsgefüges sozialer Relationen, durch das erst Akteure konstituiert werden. Bei Luhmann wiederum ist Macht ein Kommunikationsstil usw.

24 »Ontological specificity of money«, Ingham, »The Specificity of Money«, S. 271. Charles Goodhart bezeichnet das als die Frage nach der »Essenz« des Geldes (Goodhart, »What is the Essence of Money?«). Die Konnotationen des Essenzbegriffs sind vor allem in der deutschsprachigen Soziologie unschön »essentialistisch«, weswegen es dieser Verweis nur in die Fußnote geschafft hat.

und überzeugend sind – nämlich einmal, dass es einen fundamentalen Dissens darüber gibt, wie Geld theoretisch zu erfassen ist, und dass es letztendlich nur zwei mögliche Antworten darauf geben soll.

Es scheint mir notwendig zu sein, die vorherrschende warentheoretische Ontologie des Geldes (Antwort 1) durch ihre kredittheoretische Alternative (Antwort 2) zu ersetzen. Dieser Wechsel wird von heterodoxen Ökonomen und in der jüngeren Vergangenheit auch von Soziologen gefordert, ist aber weit davon entfernt, Lehrmeinung zu sein. Gleichermaßen sind die bisherigen Versuche der soziologischen Übersetzung heterodoxer Kredittheorie in einem gewissen Sinne noch nicht weit genug gegangen.²⁵ Ich werde deswegen vorschlagen, den Wechsel von der Waren- zur Kredittheorie aus der Perspektive einer Soziologie der Praxis zu lesen.

Diese Aufarbeitung der Geldtheorie ist keine akademische Fingerübung, sondern bereitet das zweite Anliegen der Arbeit vor. Erst wenn man sich nämlich verdeutlicht hat, wovon man in einem soziologischen Sinne spricht, wenn man von Geld redet, lässt sich eine Veränderung des Geldes herausstellen. Zweitens wird es in dieser Arbeit also darum gehen, eine Transformation des Geldes nachzuzeichnen. Vor diesen Schritten ist es notwendig, einige begriffliche Bestimmungen vorzunehmen.

Grundbegriffe

Es ist keinesfalls selbsterklärend, von einem unklaren Geldbegriff auszugehen, d.h. die Existenz einer Debatte um die soziologische Bedeutung von »Geld« zu unterstellen.²⁶ Um Missverständnisse zu ver-

25 Letztendlich beschränkt sich das Angebot hier auf Ingham, *The Nature of Money*, der eine konflikttheoretische Interpretation der Kredittheorie des Geldes vorschlägt. Ingham wurde in der deutschsprachigen Soziologie zwar wahrgenommen, die inhaltlichen Anschlüsse lassen aber noch auf sich warten.

26 Markus Hundt beginnt seinen Beitrag »Das Ringen um den Geldbegriff« mit der Frage: »Wie kann man über den Geldbegriff überhaupt streiten?«, Hundt, »Das Ringen um den Geldbegriff«, S. 313. Dieser Aufschlag diene als Inspiration.

meiden, scheint es mir notwendig, sich den strittigen Aspekten des Geldbegriffs schrittweise zu nähern und dabei von unstrittigen oder zumindest in dieser Arbeit nicht infrage gestellten Aspekten auszugehen.

Geldfunktionen

Der *funktionale Kern* der Gelddefinition etwa steht nicht zur Disposition. Geld wird in der Regel als universelles Tauschmittel definiert, d.h. als ein zwischen Angebot und Nachfrage vermittelndes Instrument. In der Geldwirtschaft werden Güter, Dienstleistungen und Arbeitskraft (alle drei kann man in diesem Kontext als Waren bezeichnen) im Austausch gegen Geld abgegeben, und dieses Geld wird von den Vorbesitzern der Waren wiederum zum Kauf von anderen Waren eingesetzt. Geld kann nicht konsumiert oder anderweitig nützlich verwendet werden, außer als Geld. Geld anzunehmen und zu verwahren macht also nur Sinn, wenn man davon ausgeht, es wieder eintauschen zu können.

Durch ein solches *Zwischentauschmittel* lassen sich die Tauschwerte der Waren, die man verkauft, sozusagen in allgemeiner Form aufspeichern. Zusammen mit der Funktion als Tauschmittel wird deswegen in der Regel die Wertspeicherfunktion des Geldes genannt. Beides geht nur, wenn das Geld drittens als ein allgemeines Mittel der Wertbemessung funktioniert, für Waren also Preise formuliert werden, die in Geldskalen ausgedrückt werden. Erst wenn die partikularen subjektiven Nutzwerte durch einen einheitlichen Maßstab für Tauschwerte ersetzt werden (den Preis), kann Geld verlässlich als Tauschmittel und Wertspeicher fungieren.

Manchmal wird dieses funktionale Dreigestirn aus Zwischen-tauschmittel, Wertspeicher und Recheneinheit um eine vierte Funktion ergänzt, mit der die Definition von Geld um eine Funktion als Tilgungsmittel erweitert wird:²⁷ Geld erlaubt es, Schuldverhältnisse aufzulösen (zu tilgen), etwa indem man auf Waren zugreift, ohne für

27 Vgl. Hundt, »Das Ringen um den Geldbegriff«. Im Englischen manchmal als »means of final settlement« (Smithin, *Controversies in Monetary Economics*, S. 11) bezeichnet.

das erworbene Brötchen beim Bäcker überhaupt eine über den Moment hinausreichende Verpflichtung zu erzeugen, Kredite abbezahlt, Steuerschulden begleicht oder Gesetzesverstöße aus der Welt schafft.

In der funktionalistischen Definition ist alles Geld, was dieses Set an Funktionseigenschaften instanziiert. Diese drei- oder viergliedrige Definition lässt sich natürlich weiter aufspalten, sodass beispielsweise Glyn Davies sogar auf zehn Funktionen kommt.²⁸ Eine tiefer gehende Diskussion dieser ökonomischen Funktionen scheint mir allerdings kaum fruchtbar, vor allem, weil Geld als Funktionsbündel, wie Geoffrey Ingham anmerkt, soziologisch unterkomplex bestimmt ist: »Money should not be seen simply as a useful instrument; it [...] does not merely have functions – that is to say, beneficial consequences for individuals and the social and economic system.«²⁹ Geld, erklärt Ingham weiter, ist aus soziologischer Perspektive ein spezifisches individuelles Handlungsvermögen, eine »capacity to get things done«.³⁰

Ein als legitim erachteter Betrag an Guthaben – seien es Münzen, Papierscheine (Banknoten) oder ein durch Kartenzahlung ausgewiesenes Buchgeld – macht spezifische Handlungen möglich, nämlich Zahlungen. Zahlungen ermöglichen es in modernen Gesellschaften, konfliktfrei auf Güter oder Dienstleistungen zugreifen zu können (sie entweder in den eigenen Besitz zu überführen oder von ihnen zu profitieren), ohne mit dem Vorbesitzer in ein Schuldverhältnis einzutreten oder auf dessen Wohlwollen angewiesen zu sein.³¹ Mit Geld ist in diesem deskriptiven Sinne ganz allgemein ein *universelles Zahlungsmittel* gemeint, wobei die Eigenschaft bestimmter Objekte, universelles Zahlungsmittel zu sein, je nach Erkenntnisinteresse auch immer als Funktionsbündel bestimmt werden kann.

28 Davies, *A History of Money*, S. 27f. Das klassische Funktionsset des Geldes findet sich etwa in Krugman/Wells, *Volkswirtschaftslehren* S. 963; Issing, *Einführung in die Geldtheorie*, S. 1f. Vgl. dazu auch Smithin, *Controversies in Monetary Economics*, S. 16.

29 Ingham, *The Nature of Money*, S. 4.

30 Ebd.

31 Zu Geld als Zahlungsmittel, das Zugriffe auf Eigentum ermöglicht, vgl. Luhmann, *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, und Baecker, *Wirtschaftssoziologie*.

Das Prädikat »universell« schließt all jene Zahlungssysteme aus, die lediglich den Kauf bei bestimmten Verkäufern ermöglichen, etwa »Flugmeilen« oder firmenspezifische Rabattmarkensysteme (»Treueherzen«, »Payback-Punkte«), die sich zum Kauf firmeneigener Produkte einsetzen lassen. Diese Spezifizierung ist wichtig, da die zunehmende Fragmentierung von Zahlungsmitteln etwa von Nigel Dodd als wichtiges Explanandum gegenwärtiger Geldsoziologie ausgerufen wurde.³² Dodd fordert von einer soziologisch anspruchsvollen Geldtheorie, die Vielfalt lokaler Zahlungssysteme abzudecken und damit der »Desintegration des Geldes« Rechnung zu tragen. Auf diese »Vielfalt« von Zahlungssystemen wird sich der Geldbegriff dieser Arbeit nicht erstrecken. Zwar ist nicht ausgeschlossen, dass sich Studien dieser lokalen Installationen als interessant erweisen können, doch verwischt eine in Dodds Sinne aufgestellte Reflexion über die Geldtheorie doch klare Unterschiede, die mit der oben aufgerufenen Expansion der Geldmenge einhergehen: Guthaben in Dollar oder Euro zu haben ist doch etwas anderes als Payback-Punkte oder Flugmeilen, weswegen sich bei der Expansion der prinzipiell ineinander überführbaren universellen Zahlungsmittel³³ in ganz besonderem Maße Fragen von Ursachen und Folgen stellen (also: Warum ist es expandiert und wer hat das Geld bekommen). Legale Münzen, Scheine und Bankguthaben in Euro oder Dollar (von Dodd irrtümlich als Staatsgeld bezeichnet) unterscheiden sich in ihrer »*capacity to get things done*« so deutlich von Flugmeilen, dass die Annahme, sie müssten zwangsläufig unter einem einzigen theoretischen Dach vereint werden, nicht überzeugt.

Darüber hinaus aber ist gerade Dodds Beobachtung einer »Desintegration« fragwürdig, weil seine Differenzierungen reale Sachverhalte verdunkeln. Dodd schreibt:

»Broadly speaking, it is possible to distinguish between three kinds of money that now circulate: currencies that are issued by a state (or group of states); forms of money (usually consisting

32 Dodd, »Laundering ›Money«.

33 Dollar und Euro kann man bei der Zentralbank umtauschen, Flugmeilen und Payback-Punkte nicht.

of e-money) that are issued and managed by corporations; and forms of money that are issued by local communities.«³⁴

Diese dreiteilige Differenzierung ist in mindestens zweifacher Hinsicht unpräzise. Erstens macht die Unterstellung, es gäbe Geld, das von Staaten ausgegeben wird, heute wenig Sinn, wie spätestens im vierten Kapitel klar werden sollte. Natürlich ist die (materielle) Produktion von Scheinen und Münzen administrativ eingebettet, aber darüber, wie viel Geld es gibt und wer es bekommt entscheiden keine staatlichen Akteure, sondern, wie man sehen wird, private Banken allein.

Deswegen gibt es zweitens große Unterschiede zwischen dem elektronisch verbuchten Geld, das private Banken erzeugen, und etwa dem Rabattmarkensystem eines Supermarkts oder Flugmeilen. Hier von einer einzigen Kategorie von »Firmengeldern« (»issued and managed by corporations«) zu sprechen, ist beinahe fahrlässig. Europäische Banken beispielsweise erzeugen in Euro denominierte Guthaben, die zu Scheinen und Münzen äquivalent sind. Mit diesem »e-money« können praktisch alle in Euro ausgepreisten Waren erworben werden,³⁵ mehr noch, damit können Steuern und Strafen abgegolten werden. Ganz anders Flugmeilen oder Payback-Punkte, die nicht in diesem Sinne universell einsetzbar sind.

Einzig die Unterscheidung zwischen in eine praktisch globale Geldordnung eingebundenen, »primären« Währungen, wie Dollar oder Euro, die für die große Mehrheit der Transaktionen in einem Währungsgebiet eingesetzt werden, und den seit Jahren im Wachstum begriffenen Lokalwährungen scheint sinnvoll. Solche Lokalwährungen spielen in dieser Arbeit allerdings keine Rolle und müssen auch nicht, anders als Dodd behauptet, zwingend in einen dann sowohl Primär- als auch Lokalwährungen umfassenden Geldbegriff integriert werden. Entwickelt man eine soziologische Geldtheorie nicht vor-

34 Dodd, »Laundering ›Money«, S. 388. Ergänzen müsste man vielleicht noch das nicht von Firmen herausgegebene »e-money«, etwa die dezentral produzierte kryptografische Währung Bitcoin.

35 Akzeptiert ein Verkäufer nur Bargeld (und nur dazu ist er verpflichtet), so kann man das elektronische Geld der Banken ohne Rest in Bargeld umtauschen, nicht aber unbedingt Flugmeilen, Bitcoins oder Payback-Punkte.

nehmlich aus den Verwendungs-, sondern aus den Produktionsbedingungen (siehe oben), dann erscheint der Anspruch einer solchen, unter womöglich ganz unterschiedlich hergestellten Zahlungsmitteln umfassenden Theorie, wie sie Dodd beansprucht, verfehlt.

Geldmengen

Die Extension des in dieser Arbeit verwendeten Geldbegriffs deckt sich somit mit den an der funktionalen Definition orientierten Geldmengenmessungen, die von Ökonomen und ökonomischen Institutionen, etwa der Europäischen Zentralbank (EZB), verwendet werden. Hier wird das Bargeld (Münzen und Scheine) und das sogenannte Giralgeld – also die Guthaben auf den Bankkonten – des Eurowährungsraums als Geldmenge M_1 gefasst. Diese engste Definition umfasst damit all jene Dinge, die sich *unmittelbar* als universelles Zahlungsmittel einsetzen lassen. In der erweiterten Geldmenge M_2 finden sich fest angelegte Buchgeldformen, auf die mit einer Frist von bis zu drei Monate zugegriffen werden kann (etwa manche Sparbücher), und Termingelder mit einer Laufzeit von bis zu zwei Jahren. Die Geldmenge M_2 beinhaltet also auch Vermögen, deren Funktion als Zwischentauschmittel nur mit gewissem zeitlichem Vorlauf zur Geltung kommen kann. Da die Guthaben in M_2 dennoch relativ leicht und schnell in Guthaben aus M_1 überführt werden können, werden sie auch als »Quasi-Geld« oder »near money« bezeichnet. Die Geldmenge M_3 schließlich beinhaltet neuere Vermögensanlagen, die ebenfalls kurz- oder mittelfristig in Guthaben aus M_1 getauscht werden können. Der Geldbegriff dieser Arbeit umfasst deskriptiv die Geldmengen M_1 und M_2 , also in einer bestimmten Währung denominatedes Bargeld in den Portemonnaies der Bürger und Kassen der Unternehmen eines Währungsgebietes, ebenso Girokontoguthaben und kurzfristig erreichbare Sparbücher etc.³⁶

36 Eine weitere mögliche Differenzierung unterscheidet synchron zwischen zwei Quellen des Geldes, den Zentralbanken und den privaten Geschäftsbanken. Das Giralgeld der Girokonten, Sparbücher etc. bei privaten Banken existiert einerseits als immaterielles Datum in deren EDV-Systemen, andererseits entsteht es auch – ich werde auf die Bedingungen dieses Vorgangs ausführlich zu sprechen

Geldarten

An diese Klarstellungen und Ordnungsangebote schließt sich nun die Frage nach der Theorie dieses Geldes an. In Euro denominiertes Bargeld und Giralgeld sind zweifelsfrei Zahlungsmittel, aber diese Bestimmung ist noch zu unspezifisch, um eine befriedigende und empirisch nützliche Geldtheorie der Soziologie zu sein. Es ist angebracht, sich mit möglichen Differenzierungen vertraut zu machen.

Historisch lassen sich zunächst unterschiedliche Typen von *Trägern* der Geldfunktionen unterscheiden. Für diese Träger der Geldfunktionen möchte ich den ebenso geläufigen Begriff des *Guthabens* reservieren. In der langen Geschichte der Zwischentauschmittelfun- gierten ganz unterschiedliche Dinge als Guthaben: Felle, Salz, Vieh, sakrale Objekte, Edelmetallstücke oder Edelmetallmünzen, Papierscheine, Münzen aus unedlen Metallen oder analoge oder digitale Bucheinträge, über die in Form von Schecks oder Plastikkarten verfügt werden kann. Eine simple Systematisierung würde diese Guthabenformen nun danach unterscheiden, ob sie aus einem Material gefertigt sind, das selbst einen Wert hat, der zumindest analytisch vom Geldwert des Guthabens zu unterscheiden ist. Ist das der Fall, spricht man etwa von *stoffwertlichem Guthaben*.³⁷ Frühe geldtheoretische Debatten drehten sich unter anderem um die Frage nach dem Zusammenhang von Stoffwert und Geldfunktion – also ob Guthaben deswegen wertvoll waren, weil ihr Material wertvoll war.³⁸ Die historische Erfahrung mit *stoffwertlosen Guthabenformen*, die etwa als Wechsel schon im Mittelalter auftauchten und als Papiergeld auch schon seit Jahrhunderten bekannt sind, haben diesen Zusammenhang – wie

kommen – durch das Tagesgeschäft dieser privaten Firmen. Zentralbankgeld wird als unbares Buchgeld für den Zahlungsverkehr zwischen Banken eingesetzt und füllt als Bargeld in Münz- und Scheinform unsere Portemonnaies und die Kassen von Unternehmen. Zwar werden Münzen und Scheine nicht von der Zentralbank (physisch) hergestellt, doch treten sie über deren Operationen, über die später noch im Detail zu sprechen sein wird, als Zahlungsmittel in die Wirtschaft ein, vgl. Issing, Einführung in die Geldtheorie, S. 5f.

37 So etwa die Begrifflichkeit der Deutschen Bundesbank.

38 Vgl. dazu die Überblicke von Ehrlicher, »Geldtheorie«, und Hundt, »Das Ringen um den Geldbegriff«.

oben bereits angedeutet – immer wieder infrage gestellt. Mit Simmel wurde die Feststellung, dass auch materiell wertloses Guthaben die Geldfunktionen tragen konnte, in die Gründungsstatuten der Soziologie eingeschrieben. Deswegen überrascht es heute auch nicht mehr sonderlich, dass unsere Geldordnung ausschließlich auf stoffwertlosen Guthabenformen beruht: Scheidemünzen³⁹, Banknoten und elektronisch gespeicherten Buchguthaben.

Eine Unterscheidung von Guthabenformen ist ebenfalls noch keine Theorie des Geldes und auch nichts, worüber allein sich ein ernsthafter Disput führen ließe. Um sich dem in dieser Arbeit behandelten Aspekt zu nähern, ist eine Erweiterung des Blicks nötig, der statt Guthabenformen *Geldarten* differenziert.⁴⁰ Diese Systematik hat zwar Überschneidungen mit der Differenzierung von Guthabenformen, geht aber darüber hinaus, weil sie auf unterschiedliche Produktions- und Verwendungsbedingungen abstellt. Christian Postberg unterscheidet historisch vier Geldarten: *Naturalgeld* bezeichnet ein Zahlungsmittel aus Wertgegenständen, sei dieser Wert nun ein Nutzwert, wie ihn Felle, Vieh, Salz oder Metall haben, oder ein sakraler oder kultureller Wert. Naturalgeld besteht also allein aus stoffwertlichen Guthaben. Solche Naturalgelder haben die Menschheitsentwicklung bis in das moderne Europa und in Spuren bis in die globale Gegenwart geprägt.

Davon ist das aus hoheitlich geprägten Edelmetallmünzen bestehende *Vollgeld* zu unterscheiden. Vollgeldmünzen leiten ihre Geldfunktion zwar nicht ausschließlich aus dem Materialwert ab, schließlich sind nur von bestimmten Autoritäten geprägte Metallstücke Münzen, also Vollgeld, doch haben derartige Träger der Geldfunktion weiterhin einen von ihrer Geldfunktion unabhängigen Materialwert. Diese Feststellung impliziert keine Hypothese über den Zusammen-

39 Das sind Münzen aus unedlen Metallen, bei denen der Materialwert nicht mit dem nominellen Wert zusammenhängt.

40 Ich orientiere mich hier an der Taxonomie von Postberg, Macht und Geld. Begriffe wie »Geldart« werden in der Forschung nicht einheitlich verwendet. Otmar Issing etwa spricht in seiner rein gegenwartsbezogenen Einführung in die Geldtheorie (Issing, Einführung in die Geldtheorie, S. 5f.) von Zentralbankgeld und Giralgeld als zwei Geldarten.

hang von Funktion und Substanzwert, allerdings hatten Veränderungen des Materialwerts von Vollgeldmünzen, etwa durch Münzverschlechterungen (*debasement*), in der Regel faktische Auswirkungen auf die Kaufkraft des Vollgeldes. Vollgeld gleicht also Naturalgeld insofern, als dass das Material des Guthabens notwendig ist, um von einer solchen Geldart zu sprechen – allerdings gibt es auch offensichtliche Unterschiede, die nicht im Detail erläutert werden müssen: Alle Münzen sind etwa prinzipiell oder nominell gleich, einzelne Felle allerdings unterscheiden sich in Qualität notorisch. Diese Gleichheit der Münzen wurde in der Regel nicht durch Messung festgestellt (wie bei einem Fell), sondern durch die Prägung, d.h. die produzierende Autorität. Anders als die Unterscheidung von Guthabenformen zielt der Begriff der Geldart – auch wenn die einzelnen Kategorien hier nur grob gestreift werden, wird das deutlich – auf die Geldordnung, d.h. das Zusammenwirken von Regeln, Verfahren und Bedingungen von Geldproduktion *und* Geldverwendung.

Das Spätmittelalter und die Frühe Neuzeit in Europa erleben das Aufkommen stoffwertloser Guthabenformen, die allerdings (noch) nicht von wertvollen Materialien entkoppelt waren. Vielmehr stellen sie *Garantiegeld* dar, rechtlich kodifizierte Ansprüche auf Vollgeldbeträge. Schließlich waren beispielsweise Banknoten seit ihrer europäischen Erfindung im 17. Jahrhundert zunächst Quittungen für eingezahlte Edelmetallmünzen, die Geldwechsler oder Goldschmiede als Vorläufer von Banken sicher einlagerten und für die sie den Münzbesitzern Einlagerungsbescheinigungen ausstellten. Für etwa 2000 Jahre, schreibt Ingham, waren die Geldfunktionen mit Münzen identisch, oder mit Papierscheinen, die diese Münzen direkt repräsentierten.⁴¹ Die Papierscheine und auch Bucheinträge konnten so zwar als stoffwertlose Zahlungsmittel eingesetzt werden, allerdings nur, weil sie durch einen Akteur – Banken – in Beziehung zu einem wertvollen Stoff gesetzt werden, indem sie als Umtauschversprechen »Gold für Papier« ausgegeben wurden. Garantiegeldbeträge sind Träger der Geldfunktionen unabhängig von ihrem Material, aber nicht unab-

41 Ingham, *The Nature of Money*, S. 5.

hängig von einer sozialen Beziehung – der Garantie, die an sich wertlosen Papierquittungen in Vollgeld umtauschen zu können. Mit der Ordnung von Bretton Woods wurde nach dem Zweiten Weltkrieg der letzte Versuch unternommen, stoffwertloses Geld durch eine Garantie an ein wertvolles Material zu binden.

Beim Garantiegeld wird umso deutlicher, was den Begriff der Geldart von der simplen Differenzierung von Guthabenformen unterscheidet: Nur innerhalb einer sozialen Ordnung, in der soziale Technologien (Buchhaltung, Bankwechsel etc.), Organisationen (Banken), rechtlichen Institutionen (Eigentum, Deckungsvorschriften für Banken, Forderungsverträge etc.) und Vollgeldbesitzer, die sich auf das Garantieverprechen der Banken verlassen, funktional interagieren, existierte Garantiegeld überhaupt. Garantiegeld ist zwar als Träger der Geldfunktion unabhängig von seinem Material, aber nicht unabhängig von seinen Produktions- und Verwendungsbedingungen in der Geldordnung. Es macht aus soziologischer Perspektive schlicht keinen Sinn, über Guthabenformen unabhängig von ihrer sozialen Einbettung zu sprechen; es geht also bei Geldarten stets um so etwas wie die Funktionslogik von Geldordnungen. Genauer gesagt: Will man die Geldart einer historischen Epoche bestimmen, darf man sich nicht nur die Materialität des Guthabens anschauen, sondern muss Institutionen, Interaktionen und Relationen verschiedener Akteure, Gruppen oder Organisationen in den Blick nehmen; etwa: Staaten, Banken, Zentralbanken, Gläubiger, Schuldner und Konsumenten.⁴² Eine Geldart ist in diesem Sinne die Logik der Abhängigkeiten und des Zusammenwirkens von Handlungen in einer konkreten historischen Geldordnung.

42 Wie man diese Arrangements theoretisch genauer bestimmt, hängt unter Umständen von sozialontologischen Vorlieben ab: statt von Institutionen, Interaktionen und Relationen könnte man auch von gekoppelten Kommunikationssystemen sprechen, von Handlungszusammenhängen, von Feldern oder aber von einer *Praxis*. Wie der Untertitel des Buches bereits verrät, wird Geld in dieser Arbeit als *Praxis* thematisch – eine Perspektivierung, dessen Erläuterung noch aufgeschoben werden muss.

Vor diesem Hintergrund lässt sich die Ausgangsüberlegung präzisieren: Mit Nixons Entscheidung, Dollar nicht länger in Gold umzutauschen, wurde das die Moderne in Europa und Amerika bestimmende Garantiegeld ad acta gelegt; Guthaben stellen heute keinen Anspruch auf einen von ihnen zu unterscheidendes substanziiell wertvolles Vollgeld oder dessen Material mehr dar. Die erste Frage dieser Studie lautet demnach, mit was für einer Geldart wir es heute zu tun haben. Die Verwendung des Personalpronomens »wir« bezieht sich auf die globalen Leitwährungen (US-)Dollar, britisches Pfund und Euro. Knapp 85 Prozent der globalen Devisentransaktionen involvieren Dollar, etwa 40 Prozent Euro und mehr als 10 Prozent Pfund.⁴³ Mehr als 80 Prozent der inter- und transnationalen Zahlungen weltweit entfallen auf diese Währungen. Diese Leitwährungen sind hinsichtlich ihrer Produktions- und Verwendungsbedingungen hinreichend ähnlich (und können ineinander transformiert werden), um von einer einzelnen Geldordnung und damit einer einzigen Geldart sprechen zu können.⁴⁴

Wie aber ist die globale Geldordnung nach 1971 theoretisch zu erfassen – das heißt, wie sieht eine soziologisch angemessene Theorie der gegenwärtigen Geldart aus? In ökonomischen Lehrbüchern findet man die Bezeichnung des *Fiatgeldes*, wobei das lateinische »Fiat« »entstehen« oder »werden« bedeutet und damit auf die Stoffwertlosigkeit heutigen Guthabens verweist: Fiatgeld kann »einfach entstehen«, ohne dass zuvor wertvolle Materialien akkumuliert werden müssten. Postberg hingegen bezeichnet die auf das Garantiegeld folgende Geldart als *Kreditgeld*, ruft damit allerdings ebenfalls vornehmlich die Stoffwertlosigkeit heutigen Guthabens auf.⁴⁵ Der Begriff Kreditgeld

43 Insgesamt addiert sich das auf 200 Prozent, weil an jedem Währungswechsel zwei Währungen beteiligt sind. Vgl. für diese und folgende Zahlen: Auboin, »Use of Currencies in International Trade«.

44 Im Prinzip ist diese Geldart nicht nur wegen der Dominanz der Leitwährungen im internationalen Handel global, die Einschränkung trägt hier lediglich dem Umstand Rechnung, dass lokale Besonderheiten bedauerlicherweise aus Zeit- und Umfangsgründen nicht zur Sprache kommen können.

45 Postberg beschäftigt nicht die in dieser Arbeit thematisierten Aspekte der Geldtheorie, sondern er spürt der machttheoretischen Bedeutung der Veränderungen

steht allerdings in einer theoretischen Tradition, die von der des Fiatgeldes ganz grundsätzlich zu unterscheiden ist.⁴⁶ Wir haben es also mit zwei konkurrierenden Geldtheorien zu tun, die zu unterschiedlichen Einsichten und Beschreibungen der Geldordnung nach dem Ende von Bretton Woods führen. Diese Behauptung dürfte nachvollziehbaren Widerspruch provozieren, schließlich ist schon alleine das Feld der ökonomischen Geldtheorien so hoch komplex und ausdifferenziert, dass die Redeweise von lediglich zwei konkurrierenden Geldtheorien zum Scheitern verurteilt zu sein scheint. Diese nachvollziehbare Skepsis gehört zerstreut.

Zwei Metatheorien

Ökonomische Geldtheorien haben sich vor allem mit zwei Fragen auseinandergesetzt: Erstens ging es im Kern darum, welche der Geldfunktionen gegenüber den anderen primär ist.⁴⁷ Die Details der vielfältigen Antworten auf diese Frage sind für die soziologische Einordnung des folgenden Arguments nicht von besonderem Belang. Relevant ist allerdings sehr wohl, dass die große Mehrheit wirtschaftswissenschaftlicher Arbeiten – der sogenannte »neoklassische Mainstream« – die Tauschmittelfunktion als primäres Moment des Monetären verstanden hat, dazu gleich mehr.⁴⁸ Zu diesem »Mainstream« wird unten noch etwas zu sagen sein.

Versteht man Geld vornehmlich als tauschbares Vermögen, dann liegt es nahe, nach den Bedingungen des Vermögencharakters zu fragen – also warum Guthaben für wertvoll erachtet (und deswegen im

des Geld- und Kreditwesens im späten 20. Jahrhundert nach. Deswegen ist mein Hinweis nicht als Kritik zu verstehen, sondern lediglich unterschiedlichen Erkenntnisinteressen geschuldet.

46 Vgl. Mehrling, »Modern Money: Fiat or Credit?«.

47 Vgl. Hundt, »Das Ringen um den Geldbegriff«, S. 326ff.

48 Vgl. exemplarisch für zahlreiche heterodoxe Kritiken: Smithin, *Controversies in Monetary Economics*; Ingham, *The Nature of Money*. Zu den Alternativen Funktionstheorien siehe den Überblick in Hundt, »Das Ringen um den Geldbegriff«, und Ehrlicher, »Geldtheorie«.

Tausch akzeptiert wird) und durch welche Faktoren dieser Wert determiniert ist. Dementsprechend haben die ökonomischen Geldtheorien zweitens vor allem die Grundlagen des Geldwerts diskutiert. Hier lassen sich verschiedene Ansätze unterscheiden,⁴⁹ von denen nur einige skizziert sein sollen: Im engeren Sinne übertragen werttheoretische Ansätze allgemeine Annahmen darüber, wie ökonomische Werte entstehen, auf das Geld. Die objektive Wertlehre identifiziert den Wert einer Ware (und eines Tauschmittels) mit seinen Produktionskosten (etwa den Arbeitsstunden), die subjektive Wertlehre versteht Werte als subjektive Bewertungen und Preise, damit nicht als Repräsentationen von Produktionskosten, sondern als intersubjektiv ausgehandelte Wertzuschreibungen.

Als historisch einflussreichste Theorie des Geldwerts gilt die Quantitätstheorie, die den Geldwert mit einem objektiven makroökonomischen Sachverhalt erklärt, nämlich dem Verhältnis von Geldmenge (welche Messung man hier heranzieht, sei dahingestellt) und den verfügbaren Waren. Varianten der Quantitätstheorie werden seit dem 16. Jahrhundert bis heute vertreten, besonders traten sie mit dem Monetarismus Milton Friedmans in den 1970er Jahren in Erscheinung, als quantitätstheoretische Modelle und Handlungsstrategien für die Geldpolitiken der kapitalistischen Großmächte zentral wurden.⁵⁰ Angelehnt an grundsätzliche quantitätstheoretische Überlegungen entspann sich im 19. Jahrhundert eine bis heute rezipierte Debatte zwischen Currency-Theorie und Banking-Theorie.

»Die Currency-Theoretiker vertraten die Ansicht, dass die Geldmenge ausschlaggebend für die Höhe der Güterpreise ist. Die Banking-Theoretiker betonten dagegen, dass es gerade umgekehrt sei und die Güterpreise letztendlich dafür verantwortlich sind, welche Geldmenge zur Umsetzung der Gütermenge in einer Volkswirtschaft vorhanden ist.«⁵¹

49 Nach Hundt, »Das Ringen um den Geldbegriff«.

50 Humphrey, »The Quantitative Theory of Money«.

51 Hundt, »Das Ringen um den Geldbegriff«, S. 331.

Ihre Auseinandersetzung war im 19. Jahrhundert essenziell politisch, wollten doch die Currency-Theoretiker die Ausgabe nicht vollständig gedeckten Papiergeldes – also Garantiegeldes – verhindern.⁵²

Neben den im engeren Sinne werttheoretischen und den makroskopischen Ansätzen gibt es die mikroökonomische Kassenhaltungstheorie des Geldwerts. Ihr Ausgangspunkt ist die Geldumlaufgeschwindigkeit, die auch in späteren Versionen der Quantitätstheorie berücksichtigt wurde. Denn wirtschaftlich relevant, so die grundlegende Einsicht, ist ja keinesfalls die tatsächliche Geldmenge, sondern die Geldmenge unter Berücksichtigung der Geschwindigkeit, mit der Geld im Durchschnitt zur Zahlung eingesetzt wird. Wird etwa ein großer Teil des Geldes gehortet, also stillgelegt, so verknappt sich das verfügbare Geld in Relation zu den Warenpreisen, ohne dass sich an der Geldmenge etwas quantitativ ändert. Die Kassenhaltungstheorie geht nun davon aus, dass es vor allem auf die Präferenzen der ökonomischen Akteure für das Zurückhalten liquider Geldmittel (Kassenhaltung) ankommt; während die Quantitätstheorie vor allem eine Angebotstheorie ist, so wählt die Kassenhaltungstheorie die Geldnachfrage – im Sinne von Haushaltskalkülen – als Ausgangspunkt. Ansonsten sind die grundlegenden Denkmodelle »weitgehend identisch«.⁵³

Die Partikularität der geldtheoretischen Schulen und Spezialinteressen, die hier nicht einmal ansatzweise gewürdigt werden kann, hat ein gemeinsames Standbein, das man als *Metatheorie* bezeichnen kann. Diese Einsicht geht auf den österreichischen Ökonomen und Kapitalismustheoretiker Joseph Schumpeter zurück. Schumpeter hatte bereits in seiner *Geschichte der ökonomischen Analyse* von 1954 festgestellt, dass sich die geldtheoretischen Überlegungen der Wirtschaftswissenschaft auf zwei basale Theoreme zurückführen lassen, die sich antagonistisch gegenüberstehen.⁵⁴ Es handelt sich, in den Worten

52 Vgl. zu diesen politischen Auseinandersetzungen im 19. Jahrhundert: Schumpeter, *Geschichte der ökonomischen Analyse*, S. 875–891, und Ingham, *The Nature of Money*, S. 39–42.

53 Hundt, »Das Ringen um den Geldbegriff«, S. 333.

54 Schumpeter, *Geschichte der ökonomischen Analyse*, S. 876.

Schumpeters, zum einen um einen »theoretischen Metallismus«⁵⁵, der dem orthodoxen ökonomischen Mainstream zugrunde liegt, und den heterodoxen »theoretischen Antimetallismus«⁵⁶, der kursorisch auftretende alternative Geldvorstellungen prägt. Diese beiden *Metatheorien des Geldes* bilden, so Schumpeter, die »logischen Grundlagen«⁵⁷ verschiedener partikularer Geldvorstellungen.

Um diese logischen Grundlagen wird es im ersten Teil dieser Arbeit gehen. Denn die von Schumpeter als langjähriger akademischer Mainstream identifizierte orthodoxe Metatheorie hat diesen Status nicht nur bis heute gehalten, sondern bestimmt auch die geldtheoretische Debatte der Soziologie – zu Unrecht, wie im ersten Kapitel gezeigt wird. »There are broadly speaking two alternative point of view wich can be identified«,⁵⁸ resümiert John Smithin deswegen auch knapp 50 Jahre nach Schumpeters *Geschichte der ökonomischen Analyse*. Einer ist der orthodoxe »implicit mainstream view«, der die Lehrmeinung der Ökonomie bestimmt, der andere die weiterhin heterodoxe Herausforderung.⁵⁹ Weiterhin strukturiert, folgt man Stephanie Bell, die binäre Gegnerschaft von »Metallismus und Anti-Metallismus« die Debatte.⁶⁰ Auch Charles Goodhart spricht explizit von »den zwei Geldbegriffen«⁶¹ im Fundament partikularisierter ökonomischer Theorien. Dominant sei dabei, so Goodhart, die »M-Theory«, wobei sich der Buchstabe M hier sowohl auf »Metallisten« als auch auf »Mengerianer« bezieht, womit die gesamte Neoklassik nach Carl Menger gemeint ist.⁶² Auch Ryan-Collins u. a. sprechen von »two major theories of money« und identifizieren die »metallist theory of money« im Herzen klassischer und zeitgenössisch vorherrschender neoklassischer Ökonomik.⁶³

55 Ebd., S. 854.

56 Ebd., S. 373.

57 Ebd., S. 83.

58 Smithin, *Controversies in Monetary Economics*, S. 18.

59 Ebd., S. 19.

60 Bell, »The Role of the State and the Hierarchy of Money«, S. 149, Übersetzung A. S.

61 Goodhart, »The Two Concepts of Money«, Übersetzung und Hervorhebung A. S.

62 Ebd., S. 407f.

63 Ryan-Collins u. a., *Where Does the Money Come From?*, S. 29–32.