

Jürgen Beyer

# Wider die Eindimensionalität von Geldtheorien

## Zur institutionellen Ambiguität des Geldes

### Einleitung

Über Geld wird typischerweise immer dann geforscht, wenn es zuvor zu tiefgreifenden wirtschaftlichen Krisen gekommen ist (vgl. Brugger 2015: 79). Insofern verwundert es nicht, dass in Reaktion auf die Finanz- und Wirtschaftskrise von 2007/2008 eine Reihe von Büchern und wissenschaftlichen Artikeln publiziert wurden, die sich dem Thema Geld zuwenden und diesem neue Aufmerksamkeit widmen (z.B. Bandelj/Wherry/Zelizer 2017; Dodd 2014, Kraemer/Nessel 2015; Ganßmann 2012; Reifner 2017). So wie man Verhaltensdispositionen (z.B. »greed«, »animal spirits«), Machtverschiebungen (z.B. »too big to fail«, »investor power«), institutionellen Wandel (z.B. »financialization«) und grundsätzliche Zweifel an der Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung des Kapitalismus (z.B. »secular stagnation«, »end of capitalism«) und vieles Mehr im Lichte der krisenhaften Ereignisse des letzten Jahrzehnts zur Diskussion stellen kann, so bietet es sich auch an, die Verfasstheit des Geldsystems einem erneuten prüfenden Blick zu unterziehen. Aaron Sahr hat dies getan. In seinem Buch »Das Versprechen des Geldes – Eine Praxistheorie des Kredits« entwickelt er eine aus seiner Sicht »praxeologisch adäquate« Geldtheorie, die den aktuellen Verhältnissen und den Gegebenheiten des von ihm so benannten, latent krisenanfälligen »Keystroke-Kapitalismus« (Sahr 2017a) gerechter wird, als dies bisherige Geldtheorien vermochten.

Anerkennend kann festgestellt werden, dass Aaron Sahr ein sehr lesenswertes Buch gelungen ist, das auf Basis einer umfassenden Lektüre der ökonomischen und soziologischen Forschung eine eigene Position in der Debatte formuliert, die sich deutlich von anderen Positionen unterscheiden lässt.

Diese Abgrenzung wird von Aaron Sahr sehr bewusst betrieben, denn im Verlauf des Textes werden verschiedene andere Theorieangebote als nicht angemessen, inadäquat, irrig oder wenig überzeugend argumentativ beiseitegeschoben. Dabei geht er zuweilen recht robust zu Werke. Als zentrale Spaltungslinie aller Geldtheorien sieht er z.B. die Differenz zwischen einer warentheoretischen und einer kredittheoretischen Perspektive an. Hierbei schließt er konzeptionell an eine in der Ökonomie früh geführte geldtheoretische Debatte an, in der sich der »Metallismus« und der »Chartalismus« als Gegenpositionen gegenüberstanden (Knapp 1905). Für die soziologische Debatte ist dies keine sich zwingend aufdrängende Setzung, da die Differenzen z.B. zwischen kulturphilosophischen, systemtheoretischen und post-marxistischen Positionen dadurch im Grunde implizit für

randständig erklärt werden. Die verschiedenen Positionen werden unterschiedslos der von Sahr abgelehnten Seite der Warentheorien zugeschlagen. Im Hinblick auf die seiner Ansicht nach waren- bzw. tauschtheoretisch geprägte Soziologie begnügt sich Sahr damit zu zeigen, dass so unterschiedliche Theoretiker wie Georg Simmel und Niklas Luhmann sich eher von warentheoretischen Überlegungen haben leiten lassen, als von kredittheoretischen. Andere dezidiert kredittheoretische Positionen in der Soziologie (z.B. Ingham 2004) werden zwar gewürdigt, dann aber aus anderen Gründen kritisiert und ebenfalls verworfen.

Was zeichnet nun die Theorie Sahrs aus? Welche zentralen Kernelemente bzw. argumentativen Bausteine prägen seinen Erklärungsansatz? Es lassen sich die folgenden Aspekte hervorheben: (1) Die Theoriebildung orientiert sich an den Idealen der Praxistheorie, wobei eine »makroskopische« Variante vertreten wird. (2) Eine kredittheoretische Perspektive auf Geld wird aufgrund genealogischer, konstitutiver und vor allem praxeologischer Adäquatheit als einzig mögliche Betrachtungsweise angesehen. (3) Die Aufhebung des Goldstandards 1971 wird als bedeutsames historisches Ereignis gewertet, das geldtheoretisch zu berücksichtigen ist. (4) Banken können unter den Gegebenheiten des aufgehobenen Goldstandards Geld per Tastendruck »aus dem Nichts« erschaffen und sind nicht von knappen Ressourcen abhängig. (5) Diese – laut Sahr – »paraökonomische« Verfassung des Kreditsystems gibt Banken ein »Free-Lunch-Privileg«, das andere ökonomische Akteure nicht haben. (6) Zur Begrenzung der »Free-Lunch«-Möglichkeiten im paraökonomischen Kontext der Kreditvergabe dienen Vertrauens- und Misstrauensarrangements. Im »Goldenen Zeitalter des Kredits«, in dem wir uns nach Sahr weiterhin befinden, kam es allerdings zur Vertrauensexpansion, bei gleichzeitiger Misstrauenserosion.

Die einzelnen Argumente in Sahrs Theorie sind im Sinne der Abgrenzung von anderen theoretischen Positionen hierbei deutlich akzentuiert. Im Folgenden werde ich zunächst diese Argumente hinterfragen und auf plausible Alternativdeutungen hinweisen. In einem nächsten Schritt werde ich begründen, dass eine eindimensionale Perspektive, welche die kredittheoretischen Aspekte des Geldes betont, zwar die Theoriebildung im Hinblick auf die Möglichkeit der Abgrenzung von anderen Theorien erleichtert, dadurch dem Untersuchungsgegenstand Geld allerdings nur in einem Beobachtungsausschnitt gerecht wird. Als Alternative werde ich das theoretische Konzept der institutionellen Ambiguität vorstellen und damit ein Plädoyer für die Anerkennung variierender Geldvorstellungen geben, die gleichermaßen die Praxis des Geldes prägen und handlungsleitend sind.

## Kritik an der Theoriekonstruktion und der Akzentuierung der Argumente

Aaron Sahrs Theorie nutzt deutliche Akzentuierungen, um Unterschiede zu anderen Geldtheorien zu unterstreichen. Dies fängt bereits bei der Entscheidung für die Orientierung an praxistheoretischen Idealen an. Eine andere ausgearbeitete praxistheoretische

**64** Forum: Das Versprechen des Geldes

Geldtheorie gibt es bislang noch nicht, insofern kann Sahr zu Recht Originalität für sich beanspruchen. Praxistheorien interessieren sich im Allgemeinen dafür, was sich situativ vollzieht. Praxistheorien, so Sahr, »argumentieren in diesem Sinne kontextualistisch; nicht die Einzelanalyse vermeintlicher Teile (wie singuläre Handlungen) definieren den Gesamtzusammenhang, sondern der Sinn solcher Teile erschließt sich aus der Interpretation des Gesamtzusammenhangs – der *Situation*, die den Kontext aller Teile bildet – durch den Beobachter.« (Sahr 2017b: 114). Sahr spricht sich hierbei für eine im praxistheoretischen Spektrum recht ungewöhnliche »makroskopische« Beobachterperspektive aus, um zu begründen, warum im Hinblick auf das Geld nicht die jeweiligen Praxen an den Schalterhallen einer Bank, im Handelsraum von Börsenhändlern oder an den Kassen von Supermärkten relevant sind, sondern die Praxis der Kreditschöpfung. Um eine Metapher zu gebrauchen: Er vertritt damit im Grunde die These, dass es für die Erfassung eines Flusses genügt, die Quelle zu beobachten. Sieht man zudem davon ab, dass Sahrs Praxistheorie eher den Eindruck vermittelt primär aus der Lektüre von Literatur gespeist zu sein, denn aus der Beobachtung von Situationen, so überrascht insbesondere die Selbstverständlichkeit mit der Sahr auf die Geldschöpfung fokussiert. Makroskopisch mindestens ebenso plausible Beobachterperspektiven werden nicht ernsthaft erwogen. Nähme man den »gesamten Fluss« und nicht nur die »Quelle« in den Blick, könnte etwa der Clou der Beobachtung sein, dass Geld als Kredit geschöpft wird, es aber in den sich daran anschließenden Praxen Tauschmittelcharakter annimmt. Es viele dann wesentlich leichter zu verstehen, warum es vielen Menschen schwerfällt, sich die Geldschöpfung »aus dem Nichts« vorzustellen. Warum sich selbst Regulatoren von tauschtheoretischen Argumenten überzeugen lassen, etwa wenn sie von dem Argument der durch Finanzinnovationen verbesserten Preisbestimmung aufgrund erhöhter Liquidität beeindruckt werden (Rainelli Weiss/Huault 2016), ganz so als ob die Knappheit des Geldes ein zentrales Problem des Finanzmarktes wäre. Es viele auch leichter zu erkennen, dass es gerade die Vieldeutigkeit des Geldes ist, die dazu führt, dass Akteure diese interessenorientiert zu ihren Gunsten ausnutzen können. Vieles was Sahr an der Vertrauensseligkeit des »Goldenen Zeitalters des Kredits« und der Ungerechtigkeit des »Keystroke Kapitalismus« kritisiert, beruht auf den mitnichten leicht, sondern kaum zu durchschauenden Situationen.

Für eine praxeologische Perspektive überraschend ist auch Sahrs Versuch sich durch Distanzierung der waren- bzw. tauschtheoretischen Tradition zu entledigen. Ganz so, als ob die zu beobachteten Praxen von Anschauungen und Theorien der Vergangenheit unbelastet sein können. Nach allem, was man heute weiß, hat Sahr in seiner Einschätzung der Entstehung des Geldes vor dem Markt recht (vgl. Paul 2017: 49-99). Neben der Genealogie des Geldes dürfte die Genealogie der waretheoretischen Theoriebildung, die von Aristoteles, über Adam Smith bis hin zu, wie Sahr selbst bemerkt, der Mehrzahl aller ökonomischen und soziologischen Theoretisierungsversuche reicht, sich allerdings in der Folgezeit praxiswirksam ausgewirkt haben. Performativ waren Ideen schon immer. Und auch, wenn Quantitäten heute für eine Dominanz des Fiatgeldes sprechen (Sahrs konstitutives Argument), beeinflussen die Ideen die Menschen ja weiterhin. Trotz einer faktischen Entkopplung gibt es z.B. bis heute einen Konnex zwischen Geld und Gold. Im-

mer dann, wenn Währungskrisen für möglich gehalten werden, ist die Neigung Gold zu kaufen, besonders verbreitet. Viele Menschen glauben zudem weiterhin an eine Absicherung des Geldes durch Goldbestände. Die Praxis des Geldes soll davon unbeeinflusst sein?

Wie schwierig es ist, im Fall von Geld ausschließlich eine Perspektive einzuhalten, zeigt sich daran, dass es auch Sahr selbst nicht durchgehend gelingt rein praxistheoretisch zu argumentieren. Die Aufkündigung des Goldstandards wird im Einstieg in die Argumentation beispielsweise als *Entscheidung* beschrieben und damit komplett aus dem praxistheoretischen Kontext der Theoriebildung herausgenommen. Sahr zeigt eindrücklich anhand eines Schaubildes, dass es im »Nachgang von Nixons Entscheidung zu einem annähernd »exponentiellen Wachstum« der Geldmenge« gekommen ist (Sahr 2017b: 14). Um zu verdeutlichen, worin das mögliche Problem dieses exponentiellen Wachstums liegt, muss Sahr auf die systemtheoretische Herleitung des Knappheitsbegriffs zurückgreifen und diese als praxeologisch angemessen erklären (Sahr 2017b: 150-155). Die Systemtheorie Luhmanns hatte er ein paar Seiten vorher noch als waretheoretisch inspiriert gebrandmarkt (Sahr 2017b:74). Ohne Luhmanns waretheoretische Knappheitsbestimmung kommt er aber letztlich nicht aus, denn die Auflösung des Goldstandards ist vor allem waretheoretisch bedeutsam. Luhmann ist bekanntermaßen davon ausgegangen, dass die Knappheit von Gütern in der modernen Wirtschaft gemindert werden kann, weil mit dem Geld »eine zweite Knappheit, eine Auffangknappheit gleichsam, danebensetzt« wurde (Luhmann 1988, 47). Die Legitimität eines jeden Kaufaktes beruht nach Luhmann darauf, dass dieser ein Äquivalenztausch ist, indem er dem Verkäufer einer Ware einen Zugriff auf ein ebenso knappes Gut ermöglicht – dem gleichfalls knappen Geld. Sahr zitiert hierzu mit Baecker einen zweiten Vertreter der Systemtheorie: »Alle Beteiligten müssen davon ausgehen können, dass den einen nur dann etwas gegeben werden kann, wenn den anderen etwas genommen werden kann.« (Baecker zt. nach Sahr 2017b: 159). Ist Geld allerdings nicht knapp, weil es, wie Sahr annimmt, schlicht per Tastendruck geschöpft werden kann, dann wird die Legitimitätsgrundlage brüchig. Das exponentielle Wachstum der Geldmenge wäre also ein Hinweis darauf, dass die geldschöpfenden Banken das Vertrauen der Menschen in die Werthaltigkeit des Geldes und die Funktionsfähigkeit des Wirtschaftssystems im »Goldenen Zeitalter des Kredits« auf Biegen und Brechen auf die Probe stellen. So interessant dieser Kritikpunkt auch ist – es ist einer der waretheoretisch begründet ist. Die von Sahr unterstellte Wahlverwandtschaft zwischen situationsinteressierter Praxistheorie und einer Systemtheorie, bei der ein situationsenthobener »Wolkenflug« über geschlossener Wolkendecke (Luhmann 1984: 13) bewusst gewagt wird, ist an dieser Stelle der Sahrschen Theoriekonstruktion gleichfalls bemerkenswert.

Hinterfragbar ist ebenso, ob die Aufhebung des Goldstandards tatsächlich dazu geführt hat, dass Banken Geld unbegrenzt »aus dem Nichts« schöpfen können, weil sie nicht mehr von knappen Ressourcen abhängen. Statt von der Endlichkeit metallischer Ressourcen wird die Geldschöpfung heute von Regulierungsentscheidungen begrenzt. In Reaktion auf die Finanzkrise wurden beispielsweise die Eigenkapitalvorschriften der Banken geändert und höhere Eigenkapitalquoten für risikoreiche Transaktionen ver-

langt, weil die vorher geltenden Regelungen als inadäquat eingestuft wurden. Der Weg einer variablen Begrenzung der Geldschöpfung wurde somit weiter beschritten und die weitgehende Fixierung der Geldmenge per Gold- oder anderem Standard nicht ernsthaft erwogen. Doch limitieren die Eigenkapitalvorschriften die Banken in ihrer Möglichkeit zur Kreditschöpfung überhaupt? Sahr zweifelt dies an und verweist auf schwache Misstrauensarrangements.

Die Analyse der Geschäftstätigkeit der Banken, die in der Finanzkrise in Insolvenz geratenen sind, gibt Sahr an diesem Punkt teilweise Recht. Bei der seit September 2008 insolventen Lehman Brothers Bank konnte der mit der Insolvenzprüfung beauftragte Anton Valukas beispielsweise feststellen, dass die Bank umfangreich sogenannte »Repurchase Agreements« genutzt hatte, um die Eigenkapitalvorschriften zu unterlaufen. Lehman Brothers verkaufte am Ende jedes Quartals einen erklecklichen Teil seiner kreditgesicherten Wertpapiere lediglich für kurze Zeit an andere Finanzhäuser. Unmittelbar nach Quartalsende kaufte die Bank diese dann wieder zurück. Bei üblichen Repurchase-Agreement-Transaktionen, die zur kurzfristigen Zwischenfinanzierung genutzt werden, wären die entsprechenden Investments weiter in der Bilanz geblieben. Die »Repo105«-Geschäfte von Lehman Brothers waren allerdings so strukturiert, dass diese als echter Verkauf gewertet wurden, was der Bank erlaubte, zum jeweiligen Bilanzstichtag eine weniger risikoträchtige Bilanz zu präsentieren (Valukas 2010: 860). Diese Vorgehensweise war gängige Praxis, wie auch die Überprüfung der Bücher der staatlich geretteten Großbanken Citigroup und Bank of America oder der andernorts von der Krise betroffenen Banken gezeigt hat (vgl. Beyer 2018: 184f.). Ein ebenso übliches Mittel zur Umgehung der bankaufsichtsrechtlichen Regelungen zur Eigenkapitalausstattung war der Verkauf der Kreditforderungen an hierfür eigens gegründete Zweckgesellschaften (conduits). Alle deutschen Banken, die in der Finanzkrise in Schieflage geraten waren, hatten derartige Zweckgesellschaften nach dem Vorbild amerikanischer Banken aufgebaut, sei es die Sachsen LB, die WestLB, die Bayern LB, die IKB oder die Hypo Real Estate. Da die Bankenaufsicht toleriert hatte, dass die Geschäftsvolumina der Zweckgesellschaften bei ihren Muttergesellschaften nicht bilanziert wurden, konnten die Banken weit größere Risiken eingehen und sich der Verpflichtung zur Sicherung ihrer Aktivitäten mit Eigenkapital faktisch entledigen. Diese Beispiele zeigen aber auch, dass Sahr eben nur zum Teil recht hat. Die Banken hatten nämlich die an sich limitierenden Eigenkapitalvorschriften systematisch umgangen. Es war kein Automatismus, der sich zwangsläufig aus der Aufhebung des Goldstandards ergab und auch die »paraökonomische« Sonderstellung der Banken kann nicht als hinreichend für den exponentiellen Anstieg der Kreditvolumina angenommen werden. Es waren ausgeklügelte Strategien der Profitmaximierung (Ausnutzung des Leverage-Effekts), die gezielt entwickelt wurden, um an sich begrenzend wirkende Regeln und Gesetze zu umgehen, die diesem Anstieg Dynamik gegeben haben. Kritikwürdig bleibt, dass die Spielräume in diesem bewusst aufgebauten Schattenreich des Finanzwesens auch heute noch groß sind (Mayntz 2012, Thiemann/Lepoutre 2017). Ob die Rückkehr zu einem Goldstandard, der politisch zuletzt in den Reihen der Republikanischen Partei Amerikas erwogen wurde (Rauchway 2015), das in der Schweiz am 10. Juni 2018 per Volksentscheid abgelehnte staatliche »Vollgeld« (Glözl 2016) oder die

Schaffung eines neuen Kryptowährungs-Standards, der in Folge des Bitcoin-Hypes nun auch in Zentralbankkreisen diskutiert wird (Fung/Halaburda 2016), wirklich wirksamere Reaktionen auf die durch die Finanzkrise aufgedeckten Problemlagen wären, kann aber durchaus bezweifelt werden. Die Grundsätzlichkeit der geldtheoretischen Perspektive lenkt hier womöglich eher ab von den Interessenlagen, die bislang eine stärkere regulatorische Einhegung der Finanzwirtschaft verhindert haben.

Eigenwillig an Sahrs Theorieansatz ist auch die Herleitung des ausschließlich für Banken geltenden »Free-Lunch-Privilegs« über die »paraökonomische« Verfasstheit des Kreditsystems. Wiederum geht es Sahr vor allem um Abgrenzung, diesmal gegenüber der neuen Wirtschaftssoziologie. Dieser wirft er vor, nicht spezifizieren zu können, was genau das »Ökonomische« an einer ökonomischen Handlung sei (Sahr 2017b: 132). Insofern nimmt er eine Definition ökonomischer Praxen vor. Ökonomische Praxen werden von ihm »als solche definiert, in denen Teilnehmer mit einer Zugriffslogik konfrontiert sind, die als Knappheit charakterisiert werden kann« (Sahr 2017b: 156). Einen »free lunch« gibt es in ökonomischen Praxen nach Sahr nicht, weil hier eine Knappheit in einer Nullsummenlogik gegen eine andere eingetauscht wird. »Man kann nicht immer alles bekommen, was man sich wünscht« zitiert er Krugman, und wenn man etwas haben will, muss man hierfür etwas anderes Knappes (Zeit, Ressourcen, Geld) aufwenden. Banken hingegen, weil sie bei der Kreditschöpfung keinen Knappheitsbedingungen unterliegen, sind »paraökonomisch« verfasst und profitieren von einem »Free-Lunch-Privileg«. An dieser Konstruktion fällt auf, dass Sahr die von ihm so bezeichneten ökonomischen Praxen verharmlost, um die paraökonomische Praxis des Kredits problematisieren zu können. Von der wirtschaftssoziologischen Forschung, von der sich Sahr abgrenzt, kann man lernen, dass die Sicherstellung einer Transaktionsbereitschaft in Märkten höchst voraussetzungsvoll ist. Auch hier herrscht große Unsicherheit, auf die mit Arrangements des Vertrauens und Misstrauens reagiert wird. Im Grunde müssen die Transaktionspartner stets mit Übervorteilung (dem Interesse an einem »free lunch«) rechnen und auch wenn sie trotz nie gänzlich aufzulösender Unsicherheit die Transaktion eingehen, ist keineswegs gesichert, dass diese ex-post als Äquivalenztausch wahrgenommen wird. Deswegen werden Vertrauenswürdigkeiten signalisiert (Beckert 2002), Statuspositionen eingenommen (Podolny 2008), komplexe soziale Beziehungsnetzwerke aufgebaut (Uzzi 1997), Bewertungsinstanzen einbezogen (Aspers/Beckert 2011), Legitimitätsvorstellungen reproduziert (Franssen/Velthuis 2016), im- und explizite Verträge abgeschlossen (Swedberg 2003), Versicherungen hinzugefügt (Harrington 2017) und vieles mehr. Ganz zu schweigen davon, dass die asymmetrischen Machtverteilungen (z.B. im Arbeitsmarkt) dafür sorgen, dass die einen häufig etwas mehr geben müssen, um von den anderen etwas weniger zu bekommen. Insofern dürfte das Beharren der wirtschaftssoziologischen Forschung darauf, dass es keinen Sinn macht ökonomisches Handeln von sozialem Handeln zu unterscheiden, für eine soziologische Situationsbeschreibung angemessener sein, als die mutwillige Konstruktion einer ökonomischen Praxis mit systemtheoretisch-neoklassischem Touch.

Der Durchgang durch die einzelnen argumentativen Schritte kann mit einer Kommentierung von Sahrs Einschätzung bezüglich der Vertrauens- und Misstrauensarrange-

ments beendet werden. Die von ihm beschriebene Vertrauensexpansion bei gleichzeitiger Misstrauenserosion im Hinblick auf die Kreditschöpfung ist in weiten Teilen nachvollziehbar. Für die neuere soziologische Theoriebildung überraschend mutet allerdings die sich einschleichende Gleichgewichtsvorstellung an, wonach sich Vertrauen und Misstrauen die Waage halten oder zumindest Misstrauenssubstitute zum Ausgleich an die Stelle des erodierten Misstrauens treten sollten (Sahr 2017b: 295-327). Am Ende der Argumentationskette scheint Sahrs soziologische Praxistheorie des Geldes mit den Prinzipien der ökonomischen Gleichgewichtsanalyse konform zu gehen – ein weiterer überraschender Akzent.

## Institutionelle Ambiguität des Geldes

Aaron Sahr hat eine Theorie entwickelt, die Geld *eindeutig* als Kredit klassifiziert. In der Theoriebildung tritt das Phänomen der Bevorzugung von Eindeutigkeit recht häufig auf. Definitionen dienen beispielsweise dazu, etwas eindeutig von dem Nichtbezeichneten zu differenzieren. Argumente werden differenzierend in eine Abfolge gebracht, gegliedert und angeordnet. Typen werden gebildet, um Differenzen hervortreten zu lassen und das, was als Wirklichkeit erfahren wird, zu systematisieren. Diese Bevorzugung von Eindeutigkeit scheint in der Sprache angelegt. Sobald wir etwas benennen können, haben wir uns schon einen Reim darauf gemacht, und es von anderem differenziert. Eindeutige Differenzierungen taugen auch dazu, die eigene Theoriebildung von anderen Theorien eindeutig abzugrenzen. Von diesem Stilmittel hat Aaron Sahr reichlich Gebrauch gemacht.

Geht man hingegen nicht von der sprachlichen Bezeichnung, sondern von der Wahrnehmung aus, ist die gängige Erfahrung jene der Ambiguität. Die erlebten Situationen sind nicht eindeutig, bis man sich eben »einen Reim darauf gemacht hat«. Doch auch wenn dies getan ist, erlebt man recht häufig eine Überraschung, weil die Situation dann doch irgendwie anders als gedacht war. Institutionen mindern das Überraschungspotential. Institutionalisierung findet – wenn Berger/Luckmann (2003) als Referenz genommen wird – statt, wenn habitualisierte Handlungsroutinen von Handelnden reziprok erwartet werden. Die Institutionalisierung vollendet sich, sobald entstehende Institutionen an Dritte (z.B. eine neue Generation) weitergegeben werden, die an ihrer Konstruktion nicht beteiligt waren. Die durch Institutionen geförderte gemeinsame Definition der Wirklichkeit wird dann tendenziell zur unhinterfragten Selbstverständlichkeit. Der Prozess der Institutionalisierung schreitet allerdings voran und erzeugt dabei »Sedimente« und voneinander getrennte »Sinnwelten« (bzw. »Felder«, vgl. Fligstein/McAdam 2015), sodass die Ambiguität nie gänzlich beseitigt wird. Ambiguitätstoleranz kommt in der Lebenswirklichkeit häufiger vor als in der Theoriebildung.

In folgenden möchte ich argumentieren, dass die Anerkennung von institutioneller Ambiguität geldtheoretisch angemessener ist als eine eindeutige Entscheidung zugunsten der kredittheoretischen Perspektive. Zum einen spricht einiges dafür, dass sich Geld im historischen Verlauf mehrfach gewandelt hat (zur Geschichte des Geldes, vgl. Ferguson 2008; Graeber 2011; Weatherford 1998) und sich die »Sedimente« früherer Instituti-

onalisierungen überlagern (zum Konzept des »layering«, vgl. Streeck/Thelen 2005). Laut einer repräsentativen TNS-Emnid-Befragung im Auftrag der Postbank horten die deutschen Bundesbürger z.B. erhebliche Mengen an Bargeld. Die Hälfte aller Befragten gab an, Bargeld zu Hause vorrätig zu halten. 1,8 Prozent der Befragten bewahren laut eigener Angaben mehr als 10.000 Euro zu Hause auf (Postbank 2018). Viele vor allem ältere Menschen ziehen bis heute die Materialität des Bargeldes (auch unter der Matratze) dem bargeldlosen Geldverkehr vor. Materialität scheint also für viele noch von Bedeutung zu sein. Das Verhältnis zur Materialität hat sich zwar deutlich gewandelt – heute wird im Gegensatz zu lange zurückliegenden Zeiten nicht mehr mit einem Biss in ein Geldstück geprüft, ob es tatsächlich die materiellen Eigenschaften besitzt, die für seinen Wert entscheidend waren – die Sedimente der früheren auf materielle Wertbeständigkeit beruhenden Institutionen wirken dennoch bis heute nach. Dies trifft auch auf die noch immer wirkmächtigen Institutionen des Gabentauschs zu. Das größte Konsumereignis jeden Jahres, das in der Ökonomie gerne unter dem Stichwort »deadweight loss of christmas« (Waldfoegel 1993) diskutiert wird, lässt sich in diese Tradition ebenso einordnen, wie jene neueren Formen der Geldübertragung, die als »Crowdsupporting« oder »Crowdfunding« u.a. auch das Interesse der soziologischen Forschung auf sich gezogen haben (Schulz-Schaeffer 2017). Geld kann als soziales Konstrukt par excellence in den Sinnwelten der Menschen vieles sein: Gabe, Ware, Kredit, Bewertungsmaßstab, Symbol, Kommunikationsmittel und vieles mehr. Simmels (1989) Diktum des Geldes als »absolutem Mittel« kommt dieser institutionellen Ambiguität des Geldes schon recht nahe. Eine eindimensionale Kredittheorie des Geldes fällt im Hinblick auf die Berücksichtigung des Aspekts der institutionellen Sedimentierung insofern deutlich hinter frühere Theoriebildungen zurück.

Neben institutionellen Sedimenten ist aufgrund des Prozesses der Institutionalisierung auch mit getrennten Sinnwelten bzw. institutionellen Feldern zu rechnen. Zur Illustration werde ich die institutionellen Differenzen in den Feldern der »alltäglichen Verwendung des Geldes als Zahlungsmittel«, der »Bonuszahlungen« und der »Geldpolitik der Zentralbanken« anführen.

Im Hinblick auf die alltägliche Verwendung des Geldes als Zahlungsmittel wird gängiger Weise angenommen, dass die »rein sachliche Zuverlässigkeit« (Simmel 1992: 394) des Geldes mitentscheidend dafür ist, dass sein Tauschwert nicht grundsätzlich in Zweifel gezogen wird. Marktakteure erwarten, dass andere Marktakteure stets bereit sein werden, eingetaushtes Geld wiederum gegen Waren und Dienstleistungen einzutauschen. Diese Erwartung beruht auf der Institutionalisierung von Tauschroutinen. Wenn es erfahrungsgemäß so ist, dass sich Geld gegen Güter und Güter gegen Geld eintauschen lassen, dann muss man dem Geld nicht misstrauen. Womöglich misstraut man dem Tauschpartner oder der Qualität der Güter – das Geld selbst ist von diesem Misstrauen durch die Institutionalisierung von Tauschroutinen weitestgehend entlastet. Selbst in schweren ökonomischen Krisen misstrauen die Menschen nicht dem Geld an sich – der Zahlungsverkehr wird womöglich in anderen Währungen abgewickelt, aber i.d.R. immer noch in Geld. Für die Erklärung dieses Verhaltens bietet Klaus Kraemer (2015) eine Interpretation an, auf die ich an dieser Stelle hinweisen möchte. Kraemer weist darauf hin, dass die



## 70 Forum: Das Versprechen des Geldes

alltägliche Verwendung des Geldes als Tausch- und Zahlungsmittel in der Kindheit wie der Gebrauch von Sprache eingeübt wird. »Kinder müssen lediglich »wissen«, dass man Geld benötigt, um etwas zu kaufen zu können und ihre Eltern im Supermarkt nichts geschenkt bekommen« (Kraemer 2015: 211). Auch im späteren Leben ist der Gebrauch von Geld dann nur bedingt vom Vertrauen in Geld oder dem Geldwissen abhängig. Kraemer spricht diesbezüglich vom »vertrauensreduzierten Gewohnheitshandeln« und der »Alternativlosigkeit der Geldverwendung«, welche die alltägliche Verwendung des Geldes als Zahlungsmittel prägt (Kraemer 2015: 210, 214). Geld wird im alltäglichen Gebrauch nicht als Kredit aufgefasst (Kreditperspektive), sondern mit unhinterfragter Selbstverständlichkeit als tauschfähiges Gut verwendet (Warenperspektive). Nur für eine Minderheit in der Bevölkerung ist es daher überhaupt plausibel, dass Geld »durch Tastendruck« geschöpft werden könnte. So wurde in einer Bevölkerungsumfrage im Kontext der schweizerischen Vollgeldinitiative ermittelt, dass lediglich 16 Prozent der Befragten davon ausgehen, dass Geld durch die Kreditvergabe privater Geschäftsbanken und Finanzunternehmen geschaffen wird (Vollgeld Initiative 2015).

Als zweites illustrierendes Beispiel für die variierende Institutionalisierung von Geld in Feldern bzw. Sinnwelten möchte ich auf eine Studie von Viviana Zelizer (2011) verweisen. Zelizer hat die Institutionalisierung der Geldverwendung anhand von Bonuszahlungen amerikanischer Unternehmen untersucht. Ihren Analysen zufolge begannen Unternehmen im 19. Jahrhundert damit, in der Weihnachtszeit Geschenke in Form von Truthähnen, Uhren, Süßigkeiten oder Goldmünzen an Mitarbeiter zu vergeben. Im Jahr 1902 war es dann »J.P. Morgan and Company« als erstes Unternehmen, das seinen Mitarbeitern statt eines Waren- oder Goldgeschenks ein zusätzliches Monatsgehalt zusammen mit dem Lohn als Jahresbonus übergab. Weitere Unternehmen übernahmen diese Praxis, wobei sie häufig Unterschiede in der Vergabe der Boni zwischen langjährig und kurzzeitig Beschäftigten machten und diese zuweilen mit Einzahlungen in eine Pensionskasse verknüpften. In den 1950ern verloren dann, so Zelizer (2011:142), die monetären Weihnachtsboni die Eigenschaft eines Geschenks. Per Entscheid des National Labor Relations Board wurde der Jahresbonus zu einer gesonderten Kategorie des Lohnes erklärt, auf das die Beschäftigten ein Anrecht haben konnten. Der Bonus wurde damit der arbeitsvertraglichen Gestaltung unterworfen, wodurch sich Boni in der weiteren Folgezeit zunehmend in Richtung variables Leistungsentgelt verändert haben. Das Beispiel der Bonuszahlungen zeigt, dass Geld in diesem Fall im historischen Verlauf zunächst ein monetäres Geschenk als Substitut für materielle Güter war (Gabenlogik), dann zu einem Anrecht wurde (Verpflichtungs- bzw. Kreditlogik) und schließlich den Charakter einer variablen Vergütung in Abhängigkeit von einer erbrachten Leistung annahm (Tauschlogik).

Als drittes illustrierendes Beispiel führe ich die Geldpolitik der Zentralbanken an. Den Zentralbanken kann man nicht unterstellen, dass sie nicht um die Geldschöpfung durch Kreditvergabe wüssten. In einem Monatsbericht der Deutschen Bundesbank ist beispielsweise zu lesen: »Die Geldschöpfung des Geschäftsbankensektors vollzieht sich in der Hauptsache durch Kreditgewährung« (Deutsche Bundesbank 2017: 21). Allerdings gehört zum Selbstverständnis der Zentralbanken auch, dass sie durch die Veränderung der Leitzinssätze und durch Wertpapieraufkaufprogramme einen bedeutenden Ein-

fluss auf die Geld- und Kreditschöpfung des Bankensektors und das Geldmengenwachstum nehmen können. Dieses Selbstverständnis speist sich aus dem Umstand, dass selbst die verbalen Äußerungen der jeweiligen Präsidentinnen und Präsidenten einer Zentralbank zu einem »risk event« mit erheblichen finanziellen Auswirkungen werden können (Lange 2016). Das Sinnwelt- bzw. Feldkonzept ist hierbei auch für die Zentralbankpolitik instruktiv. In den Zentralbanken haben sich über die Zeit variierende Handlungsrouinen, Vorstellungen und Leitlinien der Zentralbankpolitik etabliert, die nur in wenigen anderen Kontexten Aufmerksamkeit erfahren. Die jeweils dominanten geldpolitischen Vorstellungen beeinflussen die Maßnahmenkataloge der Zentralbanken und deren geldpolitische Schritte. Die Sinnwelt der Zentralbankakteure ist geprägt von Theorien, dem Erfahrungswissen und den sich etablierenden Handlungsrouinen. Die Praxis des »inflation targeting«, die Zentralbanken heute mit großer Selbstverständlichkeit betreiben, galt bis in die 1970er Jahre hinein noch als sinnfreies Unterfangen (Thornton 2012). Die nach der Finanzkrise von verschiedenen Zentralbanken durchgeführten »unkonventionellen Maßnahmen« (wie z.B. Ankauf von Staatsanleihen, Ankauf von verbrieften Kreditforderungen, Ankauf von Unternehmensanleihen) waren, wie der Name ausdrückt, früher nicht gebräuchlich und z.T. explizit ausgeschlossen, galten dann aber als alternativlos zu verfolgende Option. Dass auch die Zentralbanken maximal einen Ausschnitt der Institutionalisierung des Geldes überblicken, zeigt sich daran, dass die Ratlosigkeit bezüglich ausbleibender Wirkungen von durchgeführten Maßnahmen teils offen eingestanden wird (Yellen 2017).

In der von Sahr eingenommenen Kreditperspektive werden viele Sinnwelten des Geldes (bzw. ein Gutteil der Praxis des Geldes) nicht in die Betrachtung einbezogen, weil die Geldschöpfung als Aspekt priorisiert wird. Die Konturierung und Abgrenzung von anderen Theorien ist hierdurch erleichtert worden. Zu hinterfragen ist allerdings, ob es nicht eigentlich die gewohnheitsmäßige Geldverwendung, die institutionellen Sedimente und voneinander getrennten Sinnwelten sind, die einen wesentlichen Teil der Erzählung ausmachen sollten, denn wie bei einem Fluss ist nicht nur die Quelle, sondern der gesamte Ober-, Mittel- und Unterlauf von Bedeutung.

## Literatur:

- Aspers, Patrick/Beckert, Jens (2011): »Value in Markets«. In: Beckert, Jens/Aspers, Patrick (Hg.) *The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy*. Oxford: Oxford University Press, S. 3-38.
- Bandelj, Nina/Wherry, Frederick F./ Zelizer, Viviana A. (Hg.)(2017): *Money Talks: Explaining How Money Really Works*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Beckert, Jens (2002): »Vertrauen und die performative Konstruktion von Märkten«. In: *Zeitschrift für Soziologie* 31(1), S. 27-49.
- Berger, Peter L./Luckmann, Thomas (2003): *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit*, 19. Auflage. Frankfurt a.M.: Fischer.
- Beyer, Jürgen (2018): »Soziale Schließungen als Liberalisierungsfolge. Betrugsallianzen, Hedge-Fonds, OTC-Trades und Dark Pools im Finanzmarktkapitalismus.« In: Beyer, Jürgen/ Senge, Konstanze (Hg.) *Finanzmarktsoziologie*, Wiesbaden: Springer VS, S. 179-200.

## 72 Forum: Das Versprechen des Geldes

- Brugger, Florian (2015): »Die ökonomische Geldtheorie und ihre (Finanz-)Krisen: Von David Hume bis zur Gegenwart.« In: Kraemer, Klaus/Nessel, Sebastian (Hg.) *Geld und Krise. Die sozialen Grundlagen moderner Geldordnungen*, Frankfurt a.M./New York: Campus, S. 79-109.
- Deutsche Bundesbank (2017): Die Rolle von Banken, Nichtbanken und Zentralbank im Geldschöpfungsprozess, Deutsche Bundesbank Monatsbericht, April 2017, [https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichtsauftaezte/2017/2017\\_04\\_geldschoepfungsprozess.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichtsauftaezte/2017/2017_04_geldschoepfungsprozess.pdf?__blob=publicationFile) (zuletzt aufgerufen: 12.02.2018).
- Dodd, Nigel (2014): *The Social Life of Money*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil/McAdam, Doug (2012): *A Theory of Fields*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Ferguson, Niall (2008): *The Ascent of Money – A Financial History of the World*. London: Penguin.
- Franssen, Thomas/Velthuis, Olav (2016): »Making Materiality Matter: A Sociological Analysis of Prices on the Dutch Fiction Book Market, 1980-2009.« In: *Socio-Economic Review* 14(2), S. 363-381.
- Fung, Ben S.C./Halaburda, Hanna (2016): »Central Bank Digital Currencies: A Framework for Assessing Why and How.«, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2994052> (zuletzt aufgerufen: 01.02.2018)
- Ganßmann, Heiner (2012): *Doing Money – Elementary monetary theory from a sociological standpoint*. London: Routledge.
- Glöztel, Erhard (2016): »Eine Analyse von Vollgeld im Vergleich zum bestehenden Geldsystem.« [https://www.vollgeld-initiative.ch/fa/img/Vertiefung\\_deutsch/analyse-von-vollgeld-version-9-final-version-pdf.pdf](https://www.vollgeld-initiative.ch/fa/img/Vertiefung_deutsch/analyse-von-vollgeld-version-9-final-version-pdf.pdf) (zuletzt aufgerufen: 07.02.2018).
- Graeber, David (2011): *Debt – The First 5000 Years*. New York: Melville House.
- Harrington, Brooke (2017): »Fraud and Fantasy: Towards a New Research Agenda for Economic Sociology.« In: *Socio-Economic Review* 15(1), S. 249-254.
- Ingham, Geoffrey (2004): *The Nature of Money*. Cambridge: Polity Press.
- Knapp, Georg Friedrich (1905): *Staatliche Theorie des Geldes*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Kraemer, Klaus (2015): »Kommt es bei der Geldverwendung auf Vertrauen an? Eine populäre Annahme auf dem soziologischen Prüfstand.« In: Kraemer, Klaus/Nessel, Sebastian (Hg.)(2015): *Geld und Krise: Die sozialen Grundlagen moderner Geldordnungen*. Frankfurt a.M./New York: Campus, S. 187-219.
- Kraemer, Klaus/Nessel, Sebastian (Hg.)(2015): *Geld und Krise: Die sozialen Grundlagen moderner Geldordnungen*. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Lange, Markus (2016): »Zur induktiven Beobachtung von Finanzmärkten. Ein »Risk Event« und der Handel mit Zahlungsverprechen.« In: Kapeller, Jakob/Puhringer, Stephan/Hirte, Katrin/Ötsch, Walter O. (Hg.) *Ökonomie! Welche Ökonomie? Zu Stand und Status der Wirtschaftswissenschaften*. Marburg: Metropolis, S. 173-193.
- Mayntz, Renate (Hg.)(2012): *Crisis and Control. Industrial Change in Financial Market Regulation*, Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Luhmann, Niklas (1984): *Soziale Systeme*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (1988): *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Paul, Axel T. (2017): *Theorie des Geldes. Zur Einführung*. Hamburg: Junius.
- Podolny, Joel M. (2008): *Status Signals – A Sociological Study of Market Competition*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Postbank (2018): Umfrage: Sparen Sie noch oder horten Sie schon? Postbank Presseinformation vom 24.01.2018. [https://www.postbank.de/postbank/pr\\_presseinformation\\_2018\\_01\\_24\\_umfrage\\_sparen\\_sie\\_noch\\_oder\\_horten\\_sie\\_schon.html](https://www.postbank.de/postbank/pr_presseinformation_2018_01_24_umfrage_sparen_sie_noch_oder_horten_sie_schon.html) (zuletzt aufgerufen: 01.02.2018).
- Rainelli Weiss, Hélène/Huault, Isabelle (2016): »Business as Usual in Financial Markets? The Creation of Incommensurables as Institutional Maintenance Work.« In: *Organization Studies* 37(7), S. 991-1015.

- Rauchway, Eric (2015): »Why Republicans Still Love the Gold Standard.« In: *The New York Times*, Nov. 13, 2015. <https://www.nytimes.com/2015/11/13/opinion/campaign-stops/why-republicans-still-love-the-gold-standard.html> (zuletzt aufgerufen: 01.02.2018)
- Reifner, Udo (2017): *Das Geld, Band 2: Soziologie des Geldes, Heuristik und Mythos*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Sahr, Aaron (2017a): *Keystroke-Kapitalismus – Ungleichheit auf Knopfdruck*. Hamburg: Hamburger Edition.
- Sahr, Aaron (2017b): *Das Versprechen des Geldes – Eine Praxistheorie des Kredits*. Hamburg: Hamburger Edition.
- Schulz-Schaeffer, Ingo (2017): »Crowdsupporting als Gabentausch: Zur soziologischen Analyse des Crowdfunding.« In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 69(1), S. 27-50.
- Simmel, Georg (1989) *Philosophie des Geldes*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Streeck, Wolfgang/Thelen, Kathleen (2005): »Introduction: Institutional Change in Advanced Political Economies.« In: Streeck, Wolfgang/Thelen, Kathleen (Hg.) *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press, S. 3-39.
- Swedberg, Richard (2003): »The Case for an Economic Sociology of Law.« In: *Theory and Society* 32(1), S. 1-37.
- Thiemann, Matthias/Lepoutre, Jan (2017): »Stitched on the Edge: Rule Evasion, Embedded Regulators, and the Evolution of Markets.« In: *American Journal of Sociology* 122(6), S. 1775-1821.
- Thornton, Daniel L. (2012): »How Did We Get to Inflation Targeting and Where Do We Need to Go to Now?« In: *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 94(1), S. 65-81.
- Uzzi, Brian (1997): »Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness.« In: *Administrative Science Quarterly*, 42(1), S. 35-67.
- Valukas, Anton R. (2010): Lehman Brothers Holdings Inc. Chapter 11 Proceedings Examiner's Report. <https://web.stanford.edu/~jbulow/Lehmandocs/menu.html> (zuletzt aufgerufen: 01.02.2018).
- Vollgeld Initiative (2015): Studie bestätigt: Schweizer ahnungslos über Entstehung des Frankens, Medienmitteilung 11. August 2015. <http://www.newsletter-webversion.de/?c=0-879g-0-syr> (zuletzt aufgerufen: 10.02.2018).
- Yellen, Janet L. (2017): Inflation, Uncertainty, and Monetary Policy, Speech at the 59<sup>th</sup> Annual Meeting of the National Association for Business Economics »Prospects for Growth: Reassessing the Fundamentals«, September 26, 2017, Cleveland, Ohio. <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/yellen20170926a.htm> (zuletzt aufgerufen: 06.02.2018).
- Waldfoegel, Joel (1993): »The Deadweight Loss of Christmas.« In: *American Economic Review* 83(5), S. 1328-1336.
- Weatherford, Jack (1998): *The History of Money*. New York: Three Rivers Press.
- Zelizer, Viviana A. (2011): *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*. Princeton: Princeton University Press.

*Anschrift:*

Prof. Dr. Andreas Langenohl  
 Justus-Liebig-Universität Gießen, Institut für Soziologie  
 Karl-Glöckner-Straße 21 E, D-35394 Gießen  
 andreas.langenohl@sowi.uni-giessen.de