

Aaron Sahr

Von Vermögen zu Versprechen

Für eine beziehungstheoretische Soziologie des Geldes

1 Einleitung¹

Die Sozialwissenschaften verhandeln seit langer Zeit zwei metatheoretische Zugänge zu Geld. Beide Zugänge nehmen jeweils ein anderes Phänomen, oder einen anderen Aspekt dieses komplexen sozialen Sachverhalts zum Ausgangspunkt der Theoriebildung. Der Begriff ›Geld‹ bezeichnet also jeweils etwas Anderes und es stellt sich die Frage, wie sich die Soziologie des Geldes zu beiden Ausgangspunkten verhalten sollte, was also für oder gegen die eine oder andere Metatheorie spricht und was durch die Anwendung der Einen oder der Anderen zu gewinnen ist. Zumeist hat Soziologinnen und Soziologen Geld als ein Mittel fasziniert, das allgemein begehrt wird, weil man durch den Geldbesitz unzählige unterschiedliche Güter und Dienste kaufen kann. Geld war und ist besonders, weil es nicht auf die Befriedigung eines speziellen Bedürfnisses festgelegt ist, sondern gegen alles Mögliche eingetauscht werden kann, weil auch die Verkäufer von Gütern und Diensten es bereitwillig akzeptieren, um es wiederum einzutauschen. Geld als ein universeller Tauschwert, anders gesagt: die *Kaufkraft* des Geldes ist das Faszinosum der traditionellen Geldsoziologie. Sie identifiziert Geld metatheoretisch mit seinem Warencharakter, mit seiner Austauschbarkeit oder Liquidität.² Diese metatheoretische Perspektive wird dementsprechend als *Warentheorie des Geldes* bezeichnet.

Die zweite, (noch immer) heterodoxe metatheoretische Grundlage beginnt mit einer anderen Beobachtung. Ausgangspunkt ist der Umstand, dass Kaufkraft (in modernen Ökonomien) durch eine soziale Beziehung getragen wird – und zwar eine Beziehung vom Typ des Versprechens: Modernes Geld besteht aus Bankschulden, aus *Zahlungsversprechen*. Diese Variation des Beobachtungsstandorts impliziert eine alternative metatheoretische Struktur der Geldsoziologie, die *Kredittheorie des Geldes* genannt wurde. Dieser Beitrag ist ein Plädoyer für die zweite Metatheorie.

1 Es handelt sich um eine Kurzfassung meines Buches *Das Versprechen des Geldes. Eine Praxistheorie des Kredits* (Sahr 2017a), das Gegenstand dieses Forums ist. Einige Details müssen aus Platzgründen (und sicherlich auch aufgrund mangelnden Talents zur Zusammenfassung) durch Verweise auf das Buch ersetzt werden. Mein herzlicher Dank gilt der Redaktion der Zeitschrift für Theoretische Soziologie dafür, meinen Überlegungen diesen Diskussionsraum zu bieten und natürlich besonders den Rezensent*innen, die sich die Mühe von Lektüre und Kommentar gemacht haben.

2 Das heißt nicht, dass diese metatheoretische Verortung – deswegen die Vorsilbe – nicht durch viele andere Theoreme und Einsichten angereichert werden kann und auch wird.

Durch eine knappe und idealtypische Gegenüberstellung der beiden Metatheorien des Geldes im nächsten Abschnitt (2.) wird das dieses Plädoyer stützende Argument vorbereitet. Theorien des Geldes sind nie nur Definitionen von Guthaben (*als* Kaufkraft oder *als* Zahlungsverprechen), sondern sie implizieren Theorien der monetären Praxis. Mit monetärer Praxis ist der Handlungszusammenhang gemeint, in dem soziologische Beobachterinnen und Beobachter das Geld verorten. Die Kredittheorie ist als Theorie der monetären Praxis wirklichkeitsadäquater als die Warentheorie. Das jedenfalls ist die stützende These des Plädoyers für eine Umstellung der Geldsoziologie von Waren- auf Kredittheorie, die (als *metatheoretische* Umstellung) eine *beziehungstheoretische* anstelle einer *werttheoretischen* Perspektive impliziert.³ Nachdem im dritten Abschnitt (3.) nach Spuren der Warentheorie im soziologischen Diskurs gefahndet wurde, begründet der vierte Abschnitt (4.) die das Plädoyer stützende These. Die beiden folgenden Abschnitte werfen einen beziehungstheoretischen Blick auf die monetäre Praxis und stellen jeweils eine zentrale Struktureigenschaft vor. Geld wurde in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts unter paraökonomischen (5.) und unter zunehmend ›euphorischen‹ Bedingungen produziert (6.). Am Schluss (7.) steht ein Versuch der Verallgemeinerung einer beziehungstheoretischen Soziologie des Geldes.

2 Metatheoretische Alternativen

Joseph Schumpeter befand in seiner *Geschichte der ökonomischen Analyse*, dass sich die geldtheoretischen Überlegungen der Wirtschaftswissenschaft auf eines von zwei basalen Theoremen zurückführen lassen. Es handelt sich, in den Worten Schumpeters (2009: 854), zum einen um einen »theoretischen Metallismus«, der dem orthodoxen ökonomischen Mainstream zugrunde liegt, und zum anderen um den heterodoxen »theoretischen Antimetallismus« (Schumpeter 2009: 373), der kursorisch auftretende alternative Geldvorstellungen prägt. Diese beiden *Metatheorien des Geldes* bilden, so Schumpeter (2009: 853), die »logischen Grundlagen« verschiedener und im Detail nicht selten sehr unterschiedlicher Geldvorstellungen. Dieser Dualismus von theoretischem Metallismus und theoretischem Antimetallismus strukturiert die wirtschaftswissenschaftliche Debatte bis heute (vgl. Goodhart 1998; Bell 2001; Smithin 2003) – und strahlt damit bis tief in den soziologischen Diskurs (vgl. Ingham 2004; Kraemer/Nessel 2015; Sahr 2017a). Für Soziologinnen und Soziologen bieten sich deswegen zwei basale theoretische Optionen, wenn sie sich dem Geld zuwenden: sie können Geld in Analogie zu Waren definieren und untersuchen, oder in Analogie zu dem, was man gemeinhin einen Kredit nennt. Beide Positionen sollen nun idealtypisch gegenübergestellt werden. Es geht, technischer gesprochen, um den (möglichen) Gegensatz zwischen Geld als »unspezifizierte[r] Kaufkraft« (Paul 2017: 225) und Geld als »zirkulationsfähige[r] Forderung« (Reifner 2017: 1) – und damit steht die Relevanz dieser Konfrontation selbstredend ebenfalls zur Diskussion.

3 Die alternative Metatheorie wird hier also *nicht*, wie es sonst gelegentlich geschieht, als ›Staatstheorie‹ gelesen.

2.1 Die Warentheorie des Geldes

Der »theoretische Metallismus« ist die dominante Metatheorie in den Sozialwissenschaften (Ingham 1996; 2004). Das bedeutet aber selbstredend nicht, dass Soziologinnen und Soziologen Geld meistens explizit als wertvolles Metall definieren. »Als theoretischen Metallismus bezeichnen wir die Theorie«, schreibt Schumpeter, »nach der es für das Geld logisch von entscheidender Bedeutung ist, daß es aus einer Ware besteht« (Schumpeter 2009: 367). Es ist deswegen üblich, nicht länger von einem Metallismus, sondern von der Warentheorie des Geldes zu sprechen (Ingham 2004). Dabei ist es wichtig zu beachten, dass damit eine – mit Schumpeter – »logische Grundlage« gemeint ist. Behauptet wird also auch keine weit verbreitete oberflächliche theoretische Identifikation von Geld mit einer Ware. Tatsächlich aber wird der Geldbegriff häufig insofern auf der logischen Grundlage eines theoretischen Metallismus verwendet, als dass Geld wie ein ganz besonderer Sachwert beobachtet wird – als Wert, den man im Austausch für die eigene Arbeitskraft oder durch den Verkauf von Besitztümern erhält und deswegen begehrt, weil man ihn – den Geldwert – in Zukunft wieder eintauschen kann. Die Warentheorie des Geldes ruft mit dieser Analogie eine werttheoretische Perspektive auf, die auf fünf logisch interdependenten Komponenten beruht (sie sind in *Tabelle 1* der alternativen Metatheorie gegenübergestellt).

Die ersten beiden Komponenten der Warentheorie ergeben sich aus der konzeptuellen Verfassung von Sachwerten. Sachwerte wie Immobilien oder Autos sind zunächst einmal durch zwei Eigenschaften gekennzeichnet: sie haben erstens einen Tauschwert und sind zweitens eigentumsfähig. Das heißt, eine Person besitzt Distributions- und Ausschlussrechte an einer auch von anderen begehrten Sache. Geld ist warentheoretisch gedacht also zuallererst ein tauschbarer Wert, ein Vermögen. Deswegen ist drittens der praktische Kontext, in dem die Warentheorie des Geldes eben jenes Geld verortet, eine Praxis des Tauschens von Geld und Gütern. Die »logische Grundlage«, Geld zuallererst als Eigentum an einer Sache zu beobachten, impliziert eine Theorie der monetären Praxis als Umgang mit diesem Eigentum, d.h. als Entscheidungen über die Weitergabe oder Nichtweitergabe des kaufkräftigen Guthabens. Die monetäre Praxis wird hier zur Tauschpraxis, zur wiederholten Übergabe von monetären und nichtmonetären Werten. Gemeinhin wird die Tätigkeit von Banken in dieses Bild der Praxis integriert, indem Bankkredite als Darlehen konzipiert werden – als vermittelte Tauschtransaktionen zwischen einem Geldbesitzer und einem Schuldner, der sich wertvolles Eigentum ausleiht. Man kann hier von einem distributiven Kreditbegriff sprechen (vgl. Sahr 2017a: 141). In der Ökonomik ist deswegen vom Kreditsystem als einem *loanable funds market* die Rede, als einem Angebot verfügbaren (*loanable*) Geldkapitals. Bankkredite werden als Verleihen von vorhandenem Geldeigentum der Sachwertlogik untergeordnet. Fünftens impliziert diese logische Grundlage eine Makroperspektive, in der Geld – folgerichtig – das Aggregat des liquiden Vermögens ist, wie es in den verschiedenen Geldmengenmessungen beobachtet wird.⁴

4 Das Aggregat des liquidesten Vermögens, oder wie etwa bei Niklas Luhmanns Begriff des »Gesamt-

Auf der waretheoretischen Grundlage wird die Funktionalität des Geldes als Tauschmittel, d.h. seine allgemeine Akzeptanz und ihre Wirkung, zum vordergründig interessanten Phänomen. Man könnte hier auch von *Kaufkraft* als primären Bezugsproblem sprechen. Geld, Tauschmittel, Tauschwert und Kaufkraft sind hier praktisch Synonyme. Wer Geld als ein allgemein begehrtes und extrem einfach tauschbares (d.h. liquides) Vermögen beobachtet, der fragt sich konsequenterweise entweder, durch welche Bedingungen dieser Tauschwert eigentlich wertvoll wird. Oder aber, was es eigentlich für Menschen bedeutet, ihre Handlungen durch die Bezugnahme auf einen solchen universellen Wert zu strukturieren – respektive, was Gesellschaften kennzeichnet, die ihre Tauschoperationen monetär vermitteln lassen.

Selten werden sich in einzelnen Beiträgen vollständige Aufrufungen aller fünf Komponenten finden. Vielmehr muss man nach Spuren metatheoretischer Bezüge Ausschau halten (vgl. Ingham 2004; Sahr 2017a: 57-94), die sich aber nur dann richtig einordnen lassen, so zumindest der Verdacht, wenn man sie als Teil eines konzeptuellen Rahmens begreift, der hier skizziert wurde. Das schließt natürlich nicht aus, dass eine von theoretischen Konsistenzansprüchen häufig befreit auftretende Forschung (Schimank 2012) nicht auch Komponenten beider Metatheorien integrieren kann.⁵

2.2 Die Kredittheorie des Geldes

Der theoretische Antimetallismus denkt Guthaben erstens nicht als Eigentumsobjekt oder –titel, also nicht als Sachwert, der einer einzelnen Person gehören kann, sondern als soziale Beziehung. Die häufig reflexhaft erhobenen Einwände, auch wer Geld als universelles Zwischentauschmittel beobachtet, würde es als soziales Verhältnis begreifen, werden im kontrastierenden nächsten Abschnitt aufgegriffen. Die Kredittheorie wählt die rechtliche Verfassung des Geldes als Ausgangspunkt. Es existiert einmal das bare und unbare Geld der Zentralbanken – im Folgenden zusammen als Reserven bezeichnet – und außerdem das Giralgeld der Geschäftsbanken. Dieses Geld auf den Konten und Sparbüchern macht den Löwenanteil der verfügbaren Geldmittel aus. Beide Geldformen sind rechtlich betrachtet Verbindlichkeit der Banken, das heißt unser Geld besteht aus Schulden. Diese Forderungen sind Beziehungen zwischen einem Gläubiger (dem Kontoinhaber) und einem Schuldner (der Bank). Während Sachwerte besessen werden (»owned«), existiert Geld als Zahlungsverprechen immer in zwei Bilanzen, »once as ›owned‹ and once as ›owed‹« (Wray 2012: 63). Das heißt: »Today's money [...] is composed of loan records« (Ehnts 2017: 47) und dieser Umstand spiegelt sich im Begriff des ›Kreditgeldes‹ oder eben der *Kredittheorie des Geldes*.

geldes« (Luhmann 1994: 201), die Gesamtheit des liquiden und liquidierbaren Vermögens.

5 Der Sinn des Vorhabens, sich im Allgemeinen um (meta)theoretische Sondierungen zu bemühen, kann an dieser Stelle nicht eigens verteidigt werden (und muss es im Kontext dieser Zeitschrift glücklicherweise auch nicht).

Der Geldbegriff bezeichnet auf dieser logischen Grundlage somit keine wertvolle Sache, kein Budget an wertvollem Eigentum, sondern eine konkrete Beziehung zwischen Banken und ihren Gläubigern. Guthaben ist (in Bezug auf die Aufzählung der Komponenten der Warentheorie folgt jetzt ›zweitens‹) eine *credit-debt-relation* (so unter anderem Wray 2012; Ingham 2004; Koddenbrock 2017; Pettifor 2018), ein Versprechen. Der Inhalt dieses Versprechens ist letztendlich die Tilgung der Beziehung: »The nature of the obligation of the issuer is this: one must always accept one's IOU⁶ in payment of oneself« (Wray 2012: 262). Guthaben kommt, anders gesagt, stets als ein Versprechen der Selbstauflösung durch Schuldtilgung zustande. Es sind diese Verpflichtungen, mit denen wir handeln können, was aus beziehungstheoretischer Perspektive bedeutet, seine eigenen Schulden durch das Zahlungsverprechen eines kreditwürdigeren Dritten abzugelten. Das Geld (die Schuldbeziehungen) ist dabei hierarchisch strukturiert, d.h. ›nachrangige‹ Versprechen verweisen auf ›vorrangige‹, solche, mit denen sich mehr oder andere Schulden tilgen lassen (Bell 2001; Mehrling 2017). Die Versprechen der Geschäftsbanken implizieren beispielsweise, für ihre Kunden die Schuldverhältnisse mit der Zentralbank zu verwalten – also Abhebungen oder Überweisungen zu ermöglichen.

Die praktischen Zusammenhänge des Geldes – die monetäre Praxis – erscheinen aus beziehungstheoretischer Perspektive damit drittens nicht mehr als Tausch von Eigentum, sondern als Verschuldung und Schuldentilgung. Zahlungen sind aus diesem Blickwinkel kein Tausch von Waren gegen Geld und Geld gegen Waren, sondern Ver- und Entschuldungen. Und auch Bankkredite können dann auf dieser logischen Grundlage viertens nicht mehr als Handlungen verstanden werden, die von Geldeigentümern ausgelöst werden (Darlehen als *verleihen* von existierenden Vermögensbeständen), sondern Kredite werden als geldschöpfende (sozusagen ›kreative‹) Momente des Eingehens von Beziehungen analysiert. Damit wird das Kreditsystem auch nicht länger als *loanable funds market* betrachtet, also nicht mehr als Distributionspraxis, sondern als Produktionspraxis, die Beziehungen kreiert.

Damit unterscheiden sich fünftens auch die makroskopischen Referenzen der kreditlogischen von jener der warenlogischen Metatheorie. Gläubiger-Schuldner-Beziehungen sind keine solitären Bindungen, sondern sie erlauben es als Vermögen gleichzeitig, andere Verpflichtungen einzugehen und als Schulden benötigen sie weitere Forderungen, um aufrechterhalten und zum Termin beglichen zu werden. Kreditbeziehungen und Tilgungszahlen ermöglichen andere Kreditbeziehungen und Tilgungszahlungen, das heißt Zahlungsverprechen sind in einem hohen Maße interdependent. Geld ist aus beziehungstheoretischer Perspektive deswegen makroskopisch nicht mehr als ein Haufen einzelner Sachwerte zu identifizieren, die sich zum liquiden Vermögen – der Geldmenge – addieren. Vielmehr nimmt eine beziehungstheoretische Geldforschung Geld als ein Geflecht interdependenter Beziehungen in den Blick, als ein unzählige Bilanzen verbindendes »web of contracts« (Leijonhufvud 2012) oder »money grid« (Mehrling 2017), »a web of time-dated promises to pay, stretching from now into the future, and from here around the globe« (Mehrling 2017: 2).

6 IOU = ›I owe you‹.

Aus dieser makroskopischen Orientierung ergibt sich ein alternatives primäres Bezugsproblem. Wer Geld als ein Geflecht aus interdependenten und befristeten (und deswegen riskanten) Beziehungen beobachtet, der ist zumindest im Hintergrund immer mit der Dynamik dieses Geflechts beschäftigt. Schließlich sind die wechselseitig voneinander abhängigen Versprechen befristet, werden erfüllt (getilgt) oder gebrochen (Kreditausfall) und müssen so (systemlogisch) ständig durch neue Schulden ersetzt werden. Weniger die Frage, wie es denn sein kann, dass Geld ein meistens stabiles und allseits begehrtes Vermögen wird, steht als allererstes im Raum, als vielmehr, wie es gelingt, ein solches Beziehungsgeflecht zu installieren und durch immer neue Schuldner und immer wieder erfüllte Versprechen zu reproduzieren (vgl. Ingham 2004).

Tabelle 1: Metatheorien des Geldes

	Warentheorie	Kredittheorie
<i>Perspektive</i>	Werttheoretisch	Beziehungstheoretisch
<i>Guthaben</i>	Eigentum	Versprechen
<i>Zahlung</i>	Tausch von Vermögen	Verschuldung / Tilgung
<i>Kredit</i>	Verteilung (distributiver Kreditbegriff)	Schöpfung (kreativer Kreditbegriff)
<i>Makro</i>	Geldmenge	Beziehungsgeflecht
<i>Bezugsproblem</i>	Kaufkraft	Reproduktion

3 Spuren der Warentheorie

Von metatheoretischen Denkfiguren finden sich in der Regel nur Spuren in Studien und Theorien. Die Soziologie gründet sich jedenfalls mit einem Blick auf Geld als universeller Kaufkraft. Georg Simmel untersucht es nicht nur im Kontext einer Tauschpraxis, sondern bestimmt Guthaben auch explizit als »Substanziierung der Tauschfunktion« (Simmel 1989: 222). Geld wird von Simmel dabei natürlich als soziales Verhältnis bestimmt, aber damit sind keine Bankschulden gemeint. Vielmehr ist der Tauschwert des Guthabens, also die Kaufkraft, sozial: Simmel argumentierte, Waren mit Geld zu kaufen und für Geld zu verkaufen impliziere eine ganz andere Form des Zusammenlebens als der direkte Tausch von Gütern mit unmittelbarem Nutzen. Der Geldwert eignet sich nicht zum Konsum, sondern sei nur deswegen überhaupt ein Wert, weil es eine stabile Erwartung an Dritte gibt, Geld auch zukünftig im Austausch gegen bedürfnisbefriedigende Werte zu akzeptieren. Deswegen ist Geld für Simmel ein Moment der Vergesellschaftung. Der Geldwert selbst ist eben »bloße Anweisung auf anderes, definitive Werte [...] eine Anweisung, deren Realisierung von der Gesamtheit des Wirtschaftskreises [...] abhängt« (Simmel 1989: 213). Der geldvermittelte Tausch involviere damit, anders als der direkte Tausch von Nutzgütern, »eine dritte Instanz: die soziale Gesamtheit, die für das Geld einen entsprechenden Realwert zur Verfügung stellt« (Simmel 1989: 213). Geld wird auf diese Weise primär als unspezifizierte Kaufkraft in den Blick genommen – und damit wirkt Simmel schuldbildend (vgl. für weitere Beispiele Heinemann 1969; 1987; Burghardt

1977; Luhmann 2000; Aglietta 2002; Searle 2011; Kellermann 2014). Die von Simmel in die Gründungsstatuten eingeschriebene Fokussierung auf die Funktionalität und Wirkungsweise eines universellen Tauschwertes trug auch insofern Früchte, wie etwa Gilbert (2005) oder Kellermann (2017) herausgearbeitet haben, als dass sich die Geldsoziologie auf die Funktion von Geld im Warentausch konzentrierte – was gleichbedeutend damit ist, Kaufkraft (durch die das Geld funktioniert) zum zentralen Bezugsproblem zu erklären.⁷ Kellermann selbst hat Geld einschlägig als ein Orientierungsmittel im Warentausch analysiert und sich damit ebenfalls für eine Geldsoziologie als Kaufkraftsoziologie entschieden (Kellermann 2017: 354f). In dieser Weise wird über Geld in der Soziologie häufig als ein wertvolles Etwas gesprochen, das mit seinem Potenzial identisch wird, sich *durch seine Übertragung* andere Güter aneignen zu können – ein »absolutes Mittel«, wie Deutschmann (2000) im Anschluss an die Formulierung Simmels einschlägig verteidigte. Der »rätselhafte« Charakter der Kaufkraft wurde deshalb immer wieder explizit thematisiert, besonders im Hinblick auf die Stoffwertlosigkeit heutigen Guthabens (Kellermann 2006; 2007; 2014; Haesler 2002; Ganßmann 2002; 2012; Kraemer 2015; Beckert 2016). Die soziale Beziehung besteht zwischen Eigentümern, Geld und einer abstrakten Gemeinschaft. Guthaben ist in dieser Tradition aber nicht selber eine Beziehung, wie Ingham (1998) richtig diagnostizierte. An dieser Stelle lässt sich die Differenz der durch die waren- und kreditlogischen Grundlage geforderten Perspektiven präzisieren. Werttheoretisch gedacht ist die Funktionalität des Geldes als Tauschmittel ganz offensichtlich ein soziales Verhältnis zwischen Geldbesitzern und jener abstrakten Gruppe der Geldverwender, die dem Geldbesitzer potentiell in der Zukunft Güter und Dienste überlassen. Die Kredittheorie des Geldes bestreitet das im Prinzip nicht, interessiert sich aber für die konkrete soziale Beziehung, aus der Guthaben (und nicht der Geldwert) »besteht«, und das ist eine soziale Beziehung zwischen konkreten Akteuren. Es geht ihr nicht um Vergesellschaftung, sondern um Bindung.

Der warenlogische Blick auf die monetäre Praxis als eine Begegnung von Eigentümern,⁸ die Vermögen tauschen, ist in den bisher genannten Studien durch ihre Konzentration auf den Kaufkraft-Aspekt unschwer zu identifizieren. Der Unterschied wird dort besonders deutlich, wo der Vergesellschaftungscharakter explizit gegen konkrete Bindungen ausgespielt wird. Man beobachtet die monetäre Praxis klassischerweise als Feld von Transaktionen, deren Clou es geradezu ist, von konkreten Nahbeziehungen unabhängig

7 Das gilt letztendlich auch für die Ersetzung des Geldbegriffs durch den Begriff des »monetary network« bei Dodd (1995; 2005) oder das Studium der kulturellen Verwendungsvielfalt von Guthaben (Zelizer 1994). Bei Dodd ermöglichen und begleiten die Netzwerke den Tausch, bei Zelizer wird Guthaben kulturell differenziert und markiert, gerade weil und indem es als ein wertvolles Instrument herumgereicht wird.

8 Mindestens in diesem Sinne ist eben auch Luhmanns (1994) Begriff des Geldes als symbolisch generalisiertes Kommunikationsmedium warentheoretisch imprägniert (vgl. Ingham 2004). Natürlich identifiziert Luhmann keinesfalls Geld direkt mit einem Sachwert. Aber er betrachtet Geld auch nicht als eine konkrete Beziehung, sondern interessiert sich für Dispositionsentscheidungen über Eigentum, über Budgets, die Anschlusskommunikation – also die Entscheidung, zu kaufen oder nicht zu kaufen – ermöglichen (Luhmann 1994; 2000; vgl. Sahr 2017a: 68-94; 2017b).

zu machen, mehr noch, Anflüge von solchen persönlichen Bindungen durch den Akt der Zahlung aufzuheben. Geld wird dementsprechend als ein »Prinzip sozialer Distanzierung« (Luhmann 2013: 311; vgl. Deutschmann 2002) beobachtet. Indem es als universeller Tauschwert zur Preisbildung eingesetzt wird, steht Geld werttheoretisch gedacht als Symbol eines »überpersönlichen Verhältnisses zwischen Gegenständen« (Heinemann 1987: 330). Geldbesitz befreit diesem Theorem nach »das Individuum aus persönlichen Bindungen und Verpflichtungen« (Deutschmann 2002: 92f). Soziologisch könne Geld deswegen, so das Argument, sogar als Mittel der »Neutralisierung direkter und unmittelbarer persönlicher Bindungen« (Heinemann 1987: 333; vgl. Dodd 1995: xxii) gelten. Das ist mit der logischen Grundlage von Geld als unspezifischer Kaufkraft konsistent und muss auch aus kredittheoretischer Perspektive nicht prinzipiell bestritten werden. Allerdings bedeutet ein aus Bankschulden bestehendes Geld eben auch, dass Geld all seine Eigenschaften nur haben kann, weil gleichzeitig eine konkrete Bindung zwischen zwei Akteuren besteht, nämlich zwischen dem Gläubiger und dem Schuldner. Zahlungen mögen Beziehungen terminieren, nicht aber die Guthabenbeziehung selbst. Jede monetäre Transaktion ist immer auch eine Erzeugung und Bestätigung von Bindungen.

Die auf Kaufkraft blickende Geldsoziologie hat nicht selten die besondere Temporalität dieses Mittels betont. Als eine unbestimmte Chance auf *künftige* Bedürfnisbefriedigung schafft der Besitz von Kaufkraft sozusagen eine offene Zukunft voller Optionen. Eigentum an einem Tauschmittel schafft ein Gefühl der Sicherheit angesichts unklarer kommender Bedürfnislagen und Angebotskonstellationen. Diesen Gedanken findet man bei Klassikern wie Aristoteles (2011), Keynes (1983) oder Luhmann (2005a; vgl. für weitere Beispiele Esposito 2010; 2016; Heinemann 1987; Deutschmann 2002). Die Kredittheorie hingegen betrachtet Guthaben als *Zahlungsversprechen* und damit selbst als eine riskante Beziehung. Risiken sind Vorgriffe auf mögliche Zukunftsversionen und können sich als solche selbstredend als falsch erweisen. Damit ist nicht auf die Unklarheit von Kaufkraft abgestellt, sondern auf die Prekarität der Guthabenbeziehung selbst.⁹ Es geht hier also stets um riskante Beziehungen und zwar riskant in einem ganz anderen Sinne als die allgemeine Unsicherheit, ob der Wert des Geldes stabil bleibt. Nicht bloß der Geldwert basiert auf Erwartungen und Erwartungs-Erwartung bezüglich des Verhaltens anderer (kann ich auch morgen noch mit meinem Geld einkaufen?), sondern schon als Forderung ist bereits das Guthaben selbst eine riskante soziale Beziehung. Anders gesagt: Nicht nur der erwartete Wert der Ware Geld (Kaufkraft) kann sich in der Zukunft nicht wie erwartet realisieren lassen, sondern Guthaben kann *als Schuld* scheitern – unabhängig von seiner Kaufkraft.¹⁰ Dieser Sachverhalt wird durch warentheoretisches Denken verdeckt, weil man sich auf die versichernde Funktion von Geldeigentum konzentriert hat.

9 Und das nicht als ein Problem des Rechts: Schuldner können insolvent sein, ohne delinquent zu sein – wie Niklas Luhmann (2005b) pointiert festgehalten hat. Deswegen ist ein Kredit (und damit Geld) soziologisch nicht nur als Kontrakt zu beobachten, sondern eben als Versprechen.

10 Die Temporalität des Geldes wird damit genau andersherum thematisch: eine Gläubiger-Schuldner-Beziehung verweist auf eine ganz konkrete Zukunft, nämlich eine, in der die Schuld getilgt wird.

Die Beispiele zeigen, dass sich die Soziologie des Geldes – und das ist nicht als eine Kritik zu verstehen – vor allem auf Geld als eine Menge an Kaufkraft, als übertragbares Eigentum, als getauschtes Vermögen konzentriert hat. Die werttheoretische Perspektive auf der logischen Grundlage der Sachwertanalogie kann als geldtheoretischer Mainstream der Soziologie gelten. Sie hat zweifelsfrei zahllose wichtige und spannende Einsichten zutage gefördert, aber eben auch den Bindungscharakter moderner Bankschulden als etwas der Geldtheorie im engeren Sinne Externes ausgeblendet. Es gilt deswegen nun zu klären, was für eine Umstellung der Perspektive sprechen könnte und warum dieser Beitrag dafür plädiert, Geld künftig verstärkt als Beziehungsgeflecht von Versprechen zu untersuchen.

4 Plädoyer für eine beziehungstheoretische Soziologie des Geldes

Einigen Soziologinnen und Soziologen gilt die Kredittheorie des Geldes als inadäquat (Ganssmann 2012; 2015a; 2015b; Deutschmann 2017), anderen erscheint die Diskussion beider Angebote zumindest dann als »soziologisch wenig ergiebig«, wenn man auf eine Entscheidung dränge (Kraemer/Nessel 2015: 12). Beiden Einschätzungen müssen sorgsam abgewogen werden. Dabei soll der Eindruck verteidigt werden, dass die kreditlogische Grundlage eine adäquatere theoretische Repräsentation der monetären Praxis anbieten kann. Anders gesagt: es ist für die soziologische Theorie von Vorteil, die monetäre Praxis – also der alltäglichen Zahlungen mittels Geld und die Produktion der Zahlungsmittel – als Kreditpraxis und nicht als Tauschpraxis zu verstehen. Ein solches Plädoyer für die Anwendung und Weiterentwicklung eines beziehungstheoretischen Geldbegriffs kann der Warentheorie zunächst vorwerfen, die Rechtsform des Guthabens als Forderung zu ignorieren. Zumindest rechtlich betrachtet beruht Bankguthaben auf einem Forderungsvertrag und eine werttheoretische Konzeptualisierung von Geld als unspezifischer Kaufkraft schätzt diesen Umstand gering. Diese Feststellung alleine wäre als Argument gegen die Warentheorie freilich zu dünn, weil es nicht um ein Übersehen des Forderungscharakters des Giralgeldes geht, sondern um einen Dissens über seine theoretische Relevanz. Man muss also erklären, warum es wichtig ist, die Geldtheorie bei dieser Beobachtung beginnen zu lassen und Geld deswegen im soziologischen Diskurs als ein Geflecht aus Gläubiger-Schuldner-Beziehungen zu definieren. Das Argument lautet: Die kredittheoretische Grundlage erlaubt einen konzeptuellen Weitwinkel, dem es gelingt, sowohl Zahlungen tiefschärfer zu erfassen, als auch die Geldproduktion zu inkludieren (vgl. Ingham 2004).

Die Warentheorie beschreibt Zahlungen als wechselseitige Entscheidungen über die Distribution von Eigentum durch die ein Geldbetrag gegen eine wertäquivalente Ware getauscht wird. Nehmen wir als Beispiel einen Einkauf bei einem Onlineversandhändler. Alltagssprachlich und warentheoretisch könnten wir diesen Einkauf als Tausch von Eigentum beschreiben: ein Geldbesitzer übergibt per Überweisung eine bestimmte Summe an Geldwert und erhält dafür vom Onlineversand eine ausgereifte Ware. Der zeitpunkt-

mäßige Tausch ist abgeschlossen und Konsument und Versandhändler gehen ihrer Wege. Aus beziehungstheoretischer Perspektive liegt der Fokus zunächst hinter den Kulissen. Die Überweisung an den Onlineversandhändler ist bei Lichte besehen keine Übertragung von Eigentum (ganz unabhängig davon, wie die beteiligten Akteure diesen Prozess selbst beschreiben würden), sondern eine Irritation des Schuldgeflechts: die Bank des Käufers schuldet ihm fortan weniger (Giralgeld), die Bank des Versandhändlers wiederum schuldet ihrem Gläubiger nun mehr und beide mussten zur Abwicklung dieser Überweisung ihre Schuldbeziehungen zur Zentralbank (Reserven) neu kalibrieren. Durch einen Einkauf haben sich in diesem Beispiel vier Schuldbeziehungen verändert. Hat man sich diesen trivialen Sachverhalt einmal vor Augen geführt, wird es vielleicht leichter dazu überzugehen, auch den Kauf selbst als eine Verschuldung und Schuldentilgung zu interpretieren. Wie bereits Keynes (1983b) vorgeschlagen hat, kann man Preise nämlich nicht nur als Wertsymbole, sondern auch als Verschuldungsoptionen begreifen. Ein Preis zeigt das notwendige Defizit an, das die Aneignung der ausgepriesenen Sache durch den Kunden erzeugen würde. Dieses Defizit gleicht der Käufer im Akt der Bezahlung durch Bankschulden aus, er tauscht also sein eigenes Zahlungsverprechen gegen das eines kreditwürdigeren Akteurs (Wray 1998; 2012). Die Zahlung ist dementsprechend keine Tauschinteraktion zwischen zwei Akteuren, die auf einem vergesellschafteten Verhältnis exerziert wird, sondern (zumindest auch) als Ver- und Entschuldungspraxis zu beschreiben, bei der mehrere konkrete Akteure beteiligt sind. Die beziehungstheoretische Perspektive erfasst diesen Aspekt der monetären Praxis somit nicht nur anders als die werttheoretische Perspektive, sondern auch mit höherer Tiefenschärfe, weil sie die bilanziellen Vorgänge nicht als institutionelles Hintergrundrauschen ausblendet, um einen vermeintlich »eentlichen« Zahlungsakt auf der Vorderbühne zu beobachten.¹¹ Aus beziehungstheoretischer Perspektive wird jeder Umgang mit Guthaben, jedes Bezahlen, zu einer Veränderung des *money grid*. Damit geht es aus diesem Blickwinkel auch beim Bezahlen immer um die *Reproduktion* eines Geflechts interdependenter Schulden.

Eine mögliche Ausnahme dieser logischen Grundlage ist das Bargeld. Bargeld ist zwar formal ebenfalls als eine Schuld in der Bilanz der Zentralbank registriert, dieser Umstand sei aber eben, so ein Einwand gegen die Kredittheorie des Geldes, nur formal (Weber 2015; Ganßmann 2012; 2015a; 2015b). Sozial, respektive praktisch betrachtet brauche Bargeld deswegen wenigstens ergänzend eine warenlogisch denkende Geldtheorie, weil die monetäre Praxis zumindest dort, wo Bargeld zum Einsatz komme, eben eine des Sachwerttausches und einer Beziehungsterminierung sei. Dieser Einwand verweist auf den Umstand, dass das warenlogische Denken nicht nur einen eingeschränkteren Blick auf die monetäre Praxis offeriert, sondern auch die *agency* in dieser Praxis inkorrekt verortet. Ganz allgemein gesprochen könnte man sagen: die Quelle von Dynamik bei der Geldschöpfung sind keine Entscheidungen über den Einsatz von Geldvermögen. Die Re-

11 Eine warentheoretische Position würde natürlich nicht verleugnen, dass die bilanztechnischen Vorgänge ablaufen, sie würde unter einer geldsoziologischen Perspektive die Analyse des Zahlungsaktes als Tausch Geld gegen Ware verstehen, der durch das Geldsystem als Hintergrundinstitution gewährleistet werden muss. Die kreditlogische Grundlage nimmt wie gesagt nur eine andere theoretische Gewichtung der Sachlage vor – und auf diese alternative Relevanzordnung kommt es an.

produktion der Praxis unterliegt der Logik von Ver- und Entschuldung, also der ›kreativen‹ Beziehungsbildung.

Die Kreditvergabe von Banken wurde in der Soziologie sehr häufig in Übereinstimmung mit dem neoklassischen Mainstream in der Soziologie als distributive Praktiken – als Darlehen – betrachtet (vgl. Sahr 2017a: 160-186; 2017b). Darlehen ist ein befristeter Besitzwechsel von Vermögen, der das Eigentumsverhältnis nicht berührt. Bei einem Darlehen wird Vermögen verliehen, das bereits existiert. Als distributive Praktik kann ein Kredit demnach als Entscheidung eines Eigentümers beobachtet werden, sein Geldvermögen zu übertragen. Für das damit verbundene Risiko und den damit verbundenen Verzicht kassiert der Eigentümer eine Prämie. So schreibt etwa Esposito (2016: 40): »The creditor gets a profit by lending his money, without producing anything else than the time that elapses until the money is returned.« Die hier transportierte Vorstellung, bei einem Bankkredit würde das Guthaben eines Gläubigers verliehen, der für diesen Verzicht von dem Schuldner einen Ausgleich, den Zins, erhielte, ist eine Fiktion. Diese Fiktion wurde von der neoklassischen Wirtschaftstheorie (inklusive zeitgenössischer Formen des durch die Neoklassik verzerrten Keynesianismus) alimentiert und lange auch in den Darstellungen der Zentralbanken repetiert. Dabei ist vielen Beobachterinnen und Beobachtern schon länger klar, dass Banken mehr Geld verleihen, als sie Bargeldbestände oder unbare Reserven von der Zentralbank verwalten. Allerdings geht man vielfach immer noch davon aus, dass die Kreditvergabe privater Banken durch die Verfügbarkeit von baren und unbaren Reserven limitiert sei. Die Voraussetzung für Kredite ist dieser Logik zufolge das Sparen. Tatsächlich aber ist es umgekehrt, Sparen ist ein Effekt der Kreditvergabe. Geld besteht aus Bankschulden und Bankschulden entstehen durch Buchhaltungsoperationen: für jeden (aus welchen Gründen auch immer) akzeptierten Kreditantrag schafft die Bank einen Bilanzbeitrag auf der Haben-Seite ihrer Bilanz – das Rückzahlungsversprechen des Schuldners – und einen gleichhohen Soll-Eintrag auf der anderen Bilanzseite, das Girokonto des Schuldners. Irgendjemandes Geld, das verliehen wird, kommt hier nicht vor. Der Bankier ist, wie bereits Schumpeter (1987: 110) in Abgrenzung zur Lehrmeinung der Ökonomik bemerkte, nicht der »Zwischenhändler der Ware ›Kaufkraft‹, sondern vor allem Produzent«. Damit ist die Dynamik der Geldschöpfung nicht eigentümergeleitet, sondern schuldnereabhängig (vgl. Ingham 2004; Wray 2012; Postberg 2013; Jackson/Dyson 2014; Jakob/Kumhof 2015; Ehnts 2016; Huber 2017; Pettifor 2018). Insofern zumindest, als dass Geld immer dann durch die Bilanzgeschäfte privater Banken entsteht, wenn diese einen Kreditantrag (oder ein auf dem Markt angebotenes Schuldpapier) für lukrativ halten und deswegen finanzieren wollen. Geldeigentümer spielen hier in dem Sinne keine aktive Rolle – ein Gedanke, der vor allem für eine eigentumstheoretisch denkende Kapitalismustheorie irritierend ist (Sahr 2017b). In den letzten Jahren hat sich diese Einsicht in der soziologischen Debatte allerdings immer mehr in den Vordergrund gespielt (etwa bei Postberg 2013; Kuhn 2015; Koddenbrock 2017), nicht zuletzt, weil wichtige Zentralbanken ihre öffentlichen Darstellungen des Geldsystems verändert haben. Das Geldschöpfungsprivileg privater Banken ist trotzdem noch weit davon entfernt, allgemein anerkannte Lehrmeinung zu sein. Zumindest besteht keine Einigkeit über die konzeptuellen Konsequenzen für die Soziologie des Geldes

und die Theorien der kapitalistischen Geldwirtschaft. Ein wichtiger Bogen führt zurück zum Bargeld und dem Argument, es läge lediglich in einem formalen Sinne, nicht aber einem theoretisch relevanten Sinne als Schuld vor. Diese Verteidigung der Warentheorie würde nämlich nur dann Sinn machen, wenn dieser Typus von Vermögen tatsächlich nicht der Logik privater Giralgeldschöpfung unterworfen wäre. Tatsächlich sind die beiden Geldkreisläufe – Zentralbankgeld (Reserven) auf der einen und Giralgeld auf der anderen Seite – formal unabhängig, aber eben nicht kausal. Als Teil der Basisgeldmenge der Zentralbank sind diese Werte den Geldschöpfungsdynamiken privater Banken unterworfen (Werner 2014; Ehnts 2016; Huber 2017). Ferner ist Bargeld nicht nur formal die Schuld der Zentralbank, sondern entsteht auch als Tilgungsversprechen von Schulden bei den am Produktionsprozess beteiligten Institutionen, nämlich der Steuerschuld des Staates (Ehnts 2016).¹² Bargeld einen exceptionellen theoretischen Status zuzugestehen würde die tatsächlichen Abhängigkeiten bei der Reproduktion des Beziehungsgeflechts falsch darstellen. Deswegen ist festzuhalten: Die Geldproduktion lässt sich nicht als Übertragung von Eigentum erfassen. Auch das Bargeld unterliegt den Dynamiken von Verschuldung und Tilgung. Die warentheoretische Grundlage offeriert also allenfalls eine stark eingeschränkte Beschreibung des Geldumgangs (nämlich die Interpretation des Kaufaktes als Tausch unter Ausblendung der bankseitigen Vorgänge), kann aber die Geldschöpfung theoretisch gar nicht erfassen. Die kreditlogische Grundlage mit ihrer beziehungstheoretischen Perspektive hingegen ist in der Lage, als Theorie von alltäglichem Umgang *und* Produktion aufzutreten und ist schon damit eine adäquatere Theorie der monetären Praxis.

5 Paraökonomie

Erst auf der Basis der beziehungstheoretischen Perspektive offenbart sich eine definierende Struktureigenschaft des Geldes in der Gegenwart auf eine soziologisch gehaltvolle Weise. Die Geldschöpfung auf Knopfdruck steht zwar unzweifelhaft im Zentrum kapitalistischer Ökonomien, unterscheidet sich aber grundlegend vom ›Rest‹ des Kapitalismus (vgl. Sahr 2017a: 141-196; 2013; 2017b). Eine Folgerung der warenlogischen Grundlage ist die Annahme, (private) Banken wären Teil derselben Praxis wie alle ökonomischen Akteure, nämlich einer Praxis des »preisbildende[n] Umgang[s] mit Ressourcen, die für knapp gehalten werden« (Wingert 2013: 53). Aus der Betrachtung der Mechanismen und Prinzipien der Geldschöpfung auf Knopfdruck folgt aber das Gegenteil: Die Geldproduktion findet unter paraökonomischen Bedingungen statt. Das unterscheidet sie fundamental von anderen kapitalistischen Produktionsprozessen. Die warenlogische Grundlage impliziert, wie gesagt, eine werttheoretische Perspektive auf Geldwirtschaften als Praxen des Tauschens von wertvollem Eigentum, also Vermögen. Und dieses Vermögen ist, so die dominante Form, Wirtschaft zu definieren, knapp und es wird unter Bedingun-

12 Damit ist nicht notwendig eine Hypothese über Gründe für die Akzeptanz von Zahlungsmitteln verbunden.

gen produziert, die knappe Ressourcen involvieren. Dabei ist zu beachten, dass Knappheit hier nicht Seltenheit oder Mangel bedeutet. Knappheit ist aus soziologischer Perspektive eine Struktureigenschaft sozialer Praxis und gar keine Sacheigenschaft der Welt. Diese Klarstellung findet sich prominent bei Luhmann (1994; vgl. Baecker 2006). Unter Bedingungen von Knappheit zu handeln bedeutet, dass Zugriffe in Konkurrenz zueinander stehen. Etwas in Besitz zu nehmen etwa schließt andere von diesem Zugriff aus und verringert makroskopisch die Chancen weiterer Zugriffe. In einer solchen Situation steht jeder, der ein Kraftfahrzeug produziert und dafür Materialien benötigt, die durch die Produktion gebunden werden. Und auch intangible Güter werden als Waren dadurch produziert, dass einerseits auf Zeit und Energie zugegriffen wird und andererseits komplexe Regelsysteme den Ausschluss anderer Zugriffe zu verhindern versuchen.¹³ Knappheit existiert bei der Produktion von Gütern und Dienstleistungen deswegen auch nicht »einfach«, sondern sie wird sozial hergestellt und reproduziert. Bei der Produktion tangibler und intangibler Waren wird Knappheit durch verschiedene Faktoren, im Kern aber durch Eigentumsrechte konstituiert (Luhmann 1994; Baecker 2006; vgl. Sahr 2013; 2017a: 150ff). Das gilt für die Verwendung von Geldbudgets ebenfalls (Deutschmann 2017): mit einem Geldbetrag kann derselbe Akteur nicht zweimal bezahlen. Ökonomische Akteure zahlen mit Geld also unter Knappheitsbedingungen.

Die Zahlungsmittel selbst werden aber nicht unter Knappheitsbedingungen produziert. Für die Geldschöpfung durch Kreditvergabe lassen sich jedenfalls keine Ressourcen identifizieren, die im Sinne des Knappheitsbegriffs als Voraussetzung der Geldschöpfung dienen würden. Bei Krediten lässt sich also die Struktureigenschaft »Knappheit« nicht auf dieselbe Weise identifizieren wie bei anderen Produktionsprozessen. Wir haben bereits festgestellt, dass entgegen vieler Lehrbuchdarstellungen private Banken keinen Zugriff auf Reserven benötigen, um Geld zu produzieren. Der Zugriff auf Reserven ist demnach keine Voraussetzung der Geldschöpfung und die private Geldschöpfung vergrößert die Verfügbarkeit von Reserven eher, als dass sie sie vermindert (Huber 2017; Jackson/Dyson 2014; Ehnts 2016; Pettifor 2018). Auch die Möglichkeit, Eigenkapital zu bilden oder verpfändbares Eigentum zu akkumulieren, nimmt in Phasen einer allgemeinen Ausweitung der Kreditmenge eher zu, so dass sich auch diese Faktoren nicht der Knappheitsdefinition fügen. In einem schuldnergetriebenen System wie diesem muss man deswegen darüber nachdenken, ob kreditwürdige Schuldner in dem oben beschriebenen Sinne knapp sind, ob also die Produktion von Geld durch die Kreditvergabe die Kreditwürdigkeit des Schuldners »verbraucht«. Was für einen einzelnen Schuldner stimmen mag, lässt sich so aber nicht auf die Praxis insgesamt übertragen. Herrscht eine allgemeine Stimmung des Aufschwungs, expandieren Banken ihre Geldproduktion also grob gleichmäßig, wird die Rückzahlung bestehender Schulden wahrscheinlicher, weil mehr Einkommen Tilgungen ermöglichen. Weder Reserven, noch Eigenkapital oder verpfändbares Eigentum konstituieren für Banken eine Situation, in der Zugriffe (auf Reserven, Eigenkapital oder Eigen-

13 Die Schwierigkeit, Knappheit intangibler Waren herzustellen, wird als Problem profitorientierten Wirtschaftens diskutiert (Boutang 2008; Rifkin 2014; Elder-Vass 2016). Dieses »Problem« ist aber ganz anders gelagert und betrifft (gerade) nicht die Produktion, sondern den Vertrieb.

tum) die Chancen weiterer Zugriffe notwendig verringern. Vielmehr konnten wir im Vorlauf der globalen Finanzkrise von 2008 gut beobachten, dass Geldschöpfung per Kredit sogar die Chancen auf weitere Zugriffe auf Eigenkapital und kreditwürdige Schuldner erhöht haben. Nichts davon ist also eine Ressource in dem Sinne, wie wir das für andere Produktionsbedingungen beobachten können.¹⁴ Die Kreditvergabe von Banken findet nicht in einer Praxis statt, die durch Knappheit charakterisiert ist. Die Kreditvergabe von Banken ist eine paraökonomische Praxis.¹⁵

Das paraökonomische Privileg zur Geldschöpfung ist, wie ich an anderer Stelle ausgeführt habe (Sahr 2016; Sahr 2017b), in der traditionell mit zwei Machzentren (ökonomische Macht versus staatliche Macht) argumentierenden politischen Ökonomie (vgl. bspw. Ingham 2008; Streeck 2013; Wright 2016) nicht hinreichend berücksichtigt. Weder die Instabilität dieses Systems (vgl. Kuhn 2015; Huber 2017), noch die zunehmend ungleiche Verteilung von Einkommen und Vermögen ist aber zu verstehen, ohne die paraökonomische Macht prominent einzubeziehen (vgl. Jackson/Dyson 2014; Turner 2016; Pettifor 2018).

6 Euphorische Reproduktion

Die metatheoretische Umstellung von Ware auf Kredit führt zur Leitfrage der Reproduktion. Das Bezugsproblem einer beziehungstheoretischen Soziologie des Geldes ist die Fragilität der kontinuierlichen Knüpfung und Terminierung riskanter und interdependenter Beziehungen. Schließlich ändert sich durch eine Umstellung von Kaufkraft auf Kredit, wie oben angemerkt, das aufgerufene Bild der Praxis des Geldes: Warentheoretisch betrachtet ist die monetäre Praxis eine Serie von beziehungsterminierenden Transaktionen, d.h. zeitpunktmäßigen Interaktionen, in denen Eigentumsverhältnisse wechselseitig verändert werden. Wer Geld kreditlogisch betrachtet, sieht hingegen ein Netzwerk riskanter und wechselseitig abhängiger Bindungen von Gläubigern und Schuldnern. Dieses Beziehungsgeflecht ist im ausgehenden 20. und frühen 21. Jahrhundert durch mindestens zwei auffällige Strukturmerkmale gekennzeichnet: erstens werden Kredite unter paraökonomischen Bedingungen vergeben. Zweitens, darauf haben etwa Ingham (2004) oder Vogl (2011) hingewiesen (vgl. Pettifor 2018), ist diese Reproduktion auf kontinuierliche Schuldtilgung und Neuverschuldung angewiesen, was zu einer hohen, aber fragilen Dynamik führt, die man als ›prozessualen‹ Charakter dieser Praxis bezeichnen

14 Natürlich gibt es Situationen, in denen es an lukrativen Schuldnern (also an Kreditwürdigkeit) mangelt. Die EZB etwa versucht seit einigen Jahren die Bankenbranche zur Vergabe von Krediten zu bewegen. Der Punkt ist, dass sich die verfügbare Kreditwürdigkeit durch die Schöpfung neuen Guthabens systemisch betrachtet nicht vermindert.

15 Natürlich kann man ›Ökonomie‹ auch anders definieren, dadurch würde aber nur die Wortwahl verändert, der Sachverhalt hätte Bestand. Was bliebe (und worum es geht) ist der Unterschied zwischen der Produktion von Geld und der Produktion von Gütern, tangibel oder intangibel. Knappheit spielt in den soziologischen Definitionen von Wirtschaft aber in der Tat eine zentrale Rolle (Daoud 2012; vgl. Sahr 2017a: 145-160).

kann (Sahr 2017a: 211-216). Verändert sich das relative Gleichgewicht, geht also die Verschuldung zu stark zurück, sind weniger Tilgungsmittel für bestehende Schuldverträge im Umlauf und es entstehen Krisen. Die Reproduktion, oder: »the maintenance of this critical mass of the efflux and reflux of money« (Ingham 2004: 84) steht deswegen als erklärungsbedürftiges Phänomen im Aufmerksamkeitsfokus einer beziehungstheoretischen Soziologie des Geldes.

Eine mögliche Herangehensweise an dieses Bezugsproblem ist durch den postkeynesianischen Ökonomen Hyman Minsky vorbereitet worden.¹⁶ Sein Vorschlag lässt sich soziologisch übersetzen: Minskys grundlegend soziologiesensitiver Gedanke lautete, dass Kredite nur dann entstehen, wenn die Beteiligten positive Erwartungen bezüglich des Ausgangs der Engagements haben. Der Gläubiger muss erwarten, dass die Schuld getilgt wird und der Schuldner muss erwarten (unterstellt, er sei kein Schwindler), die Schuld tilgen zu können. Diese Erwartungen, so Minsky (und die Soziologie stimmt hier dem Ökonomen bereitwillig zu), sind nicht unabhängig voneinander, sondern Teil eines Erwartungsklimas. Steigt die Bereitschaft, Versprechensbeziehungen einzugehen, wirkt das auf andere Akteure zurück. Es gibt zahlreiche Einflugschneisen, aus denen sich soziologische Beobachterinnen und Beobachter diesem Phänomen in analytischer Absicht nähern können. Eine davon ist eine praxistheoretische Beschäftigung mit Vertrauen. Es ist naheliegend, die notwendigen Erwartungen an den Erfolg des gemeinsamen Engagements ›Kredit‹ als Vertrauen zu bezeichnen. Geld besteht aus Versprechen und Versprechen existieren nur dann, wenn ihnen jemand vertraut, d.h. sich in der Gegenwart so verhält, als sei das Eintreten der Zukunftsversion, für die man sich engagiert, gegeben (Luhmann 2001). Vertrauen ist aus praxistheoretischer Perspektive also, ebenso wie bei Luhmann, kein Geisteszustand, sondern ein Modus von Handlungen. Zu vertrauen bedeutet also *nicht*, aufgrund einer kognitiven Einstellung so zu handeln als ob das Eintreten der Zukunftsversion, für die man sich engagiert, gegeben wäre. Vielmehr ist Vertrauen für soziologische Beobachterinnen und Beobachter identisch mit dem aktiven Engagement.¹⁷

16 Eine ganz andere Herangehensweise, die Sahr (2017a) aus kontingenten Gründen nicht verfolgt, ist die der politischen Ökonomie. Die Reproduktionsbedürftigkeit des *money grid* steht selbstredend auch in einem herrschaftlichen Kontext: wer kann, darf oder muss sich verschulden, wer hat bessere oder schlechtere Chancen, Schulden zu tilgen, wer trägt die Risiken der Reproduktion usw. Ansätze dazu wurden in Sahr (2017b) nachgereicht, finden sich aus ökonomischer Perspektive etwa bei Ehnts (2016); Turner (2016); Mellor (2015); Pettifor (2018), aus anthropologischer etwa bei Graeber (2012) und aus sozialwissenschaftlicher natürlich einschlägig bei Streeck (2013); vgl. außerdem exemplarisch Crouch (2009); Mertens (2015) und Braun (2016) und programmatisch Koddenbrock (2017).

17 Nach einem Erwartungsklima aus praxissoziologischer Sicht zu fragen bedeutet also nicht darüber zu spekulieren, was Akteure für Gründe angeben könnten, warum sie sich als Gläubiger und Schuldner im Beziehungsgeflecht engagieren. Es geht vielmehr (und viel bescheidener) darum zu beschreiben, unter welchen Bedingungen sie das tun. Die Heuristik dafür stellt das Begriffspaar Vertrauen und Misstrauen bereit. Die in Sahr (2017a: 113-140) aufgerufene ontologische Verfassung stützt sich auf den praxistheoretischen Realismus Schatzkis (1996; 2002; 2010). Auf eine genauere Darstellung musste in diesem Text verzichtet werden.

Aus den Arbeiten Niklas Luhmanns und der Managementforschung (vgl. Verweise in Sahr 2017a: 204-230) ist bekannt, dass solch ein kooperatives Engagement für bestimmte Zukunftsversionen in komplexen Interaktionszusammenhängen zumeist durch Misstrauensinstitutionen ermöglicht wird. Misstrauen meint genau wie Vertrauen nicht den kognitiven Zustand des Zweifels, sondern bezeichnet Handlungsweisen, die das vertrauensvolle Engagement begleiten und ein mögliches Scheitern vorbereiten. Misstrauensinstitutionen sind dementsprechend verfügbare Potenziale für eine frühzeitige Detektion drohenden Scheiterns der Versprechensbeziehung, korrigierende Eingriffe (falls sich abzeichnet, dass das Versprechen nicht erfüllt werden wird) oder Kompensationen eines gebrochenen Versprechens. Misstrauensinstitutionen sind also verfügbare Mittel zur Überwachung, Intervention oder Kompensation von Zahlungsverprechen. Es steht zu vermuten, diese Idee wird jedenfalls in der Vertrauensforschung immer wieder durchgespielt und leuchtet ein, dass eine Zunahme an Komplexität von vertrauensvollen Beziehungen, oder Bedingungen, unter denen diese zustande kommen, auch durch eine Zunahme von Misstrauensinstitutionen gekennzeichnet ist.

Schaut man sich nun an, wie sich die Vertrauensbereitschaft und der Einsatz von Misstrauen im sogenannten »golden age« (Crotty 2007) der Finanzwirtschaft seit den 1970er Jahren entwickelt hat, so zeigt sich hier – aus der Perspektive der Vertrauentheorie – Unerwartetes. Einerseits lässt sich eine drastische Zunahme der Vertrauensbereitschaft konstatieren, die sich in der Ausdehnung des Volumens und der Vielfalt an Beziehungen und Beziehungspartnern und der Zunahme an wechselseitiger Abhängigkeit zeigt (vgl. Sahr 2017a: 232-251). Es wurden immer mehr Kredite und Kreditformen an immer mehr Schuldner und Schuldnerstypen unter immer unübersichtlicheren Bedingungen vergeben. Diese Expansion von Vertrauensbereitschaft wurde von einer Erosion von Misstrauen begleitet (vgl. Sahr 2017a: 252-293). Einerseits wurden administrative Überwachungs- und Regulationsfunktionen zurückgebaut und privatisiert. Private Ratingagenturen, die auf politischen Wunsch vergleichbare Risikosymbolisierungen bereitstellen sollten (Besedovsky 2012; Prager 2012), waren aus strukturellen Gründen darauf angelegt, die expansiven Tendenzen des Kreditsektors zu unterstützen. Immer mehr Beziehungen wurden außerhalb des expliziten staatlichen Sicherheitsnetzes der Einlagenversicherung und der als Kreditgeber letzter Instanz auftretenden Zentralbank geschlossen. Selbst die zentrale kompensatorische Misstrauensinstitution für Kredite, das Pfand, hat an Bedeutung und Funktion eingebüßt. Ein Pfand soll bei einem Ausfall des Kredits den Verlust ausgleichen und stellt deswegen ein Paradebeispiel für die Ermöglichung vertrauensvoller Engagements durch Misstrauen dar. Die Gläubiger und Schuldner verzichteten im untersuchten Zeitraum zwar nicht auf diese Institution, setzten aber zunehmenden Pfandtitel ein, die weniger Potenzial zur Kompensation besaßen. Schließlich haben allem Anschein nach Bilanzen als Instrumente der Beurteilung von der Solvenz und Kreditwürdigkeit eines Unternehmens an Relevanz verloren, weil die Risiken zunehmend kurzfristiger Finanzierungsmodelle nicht sinnvoll abgebildet wurden. Damit haben trotz des Wachstums und der Verdichtung des Beziehungsgeflechts die Institutionen der Überwachung, Intervention und Kompensation an Relevanz verloren. Dieser Umstand sollte auf einen diagnostischen Begriff gebracht werden. Hier schließt sich der Bogen zum öko-

nomischen Vordenker: Minsky (2011: 70ff) unterstellt dem Erwartungsklima des Kreditsektors, dass es in Phasen des Booms zu »Euphorie« tendiere, die sich dann irgendwann nur noch in einer Krise entladen könne. Soziologisch ließe sich diese Diagnose adaptieren und unterfüttern: wir können für das ›goldene Zeitalter des Kredits‹ offenbar eine Entwicklung beobachten, in der ein zunehmendes Engagement in riskanten Beziehungen (immer mehr und immer komplexere Versprechensarrangements) durch einen Rückbau traditioneller Misstrauensinstitutionen begleitet wurde. Diesen Zustand kann man sozusagen als soziologische Übersetzung Minskys als *euphorischen* Zustand der monetären Praxis bezeichnen.

Der strukturelle Bedeutungsverlust von expliziten Misstrauensinstitutionen in einer wachsenden und zunehmend komplexer werdenden Praxis riskanter Versprechen ist erklärungsbedürftig. Eine Situation hoher Vertrauensbereitschaft bei geringem Misstrauenseinsatz wäre nämlich eigentlich eher für dichte Kleingruppen zu erwarten. Auf welchen Grundlagen reproduziert sich also das Beziehungsgeflecht ›Geld‹ im Hinblick auf seine Vertrauensabhängigkeit? Was ersetzt das Misstrauen? Die soziologische Forschung bietet einige belastbare Erkenntnisse für *funktionale Substitutionen* der Misstrauensinstitutionen im angesprochenen Zeitraum, die Sahr (2017a: 259-328) zusammenträgt. Drei Faktoren spielten hier offenbar eine Rolle: *erstens* die von der Performativitätsforschung analysierte Verbreitung von Risikotheorien und Prognosetechnologien, die eine Berechenbarkeit und Beherrschbarkeit von Zukunft zu versprechen scheinen (LiPuma/Lee 2004; MacKenzie 2006; Esposito 2010; Vogl 2011). Wer meint, die Zukunft könne Gegenstand von Wissen sein (und nicht nur vertrauensvoller Erwartung) und ließe sich mit naturwissenschaftlicher Sicherheit bestimmen, kann auf Misstrauen verzichten. Vertrautheit substituiert hier offenbar Misstrauen funktional (zur Unterscheidung Luhmann 2000), weil man auf ›natürliche‹ Entwicklungen nicht zu vertrauen braucht. *Zweitens* haben die Reaktionen auf und nach der Insolvenz von Lehmann Brothers gezeigt, dass der Rückzug von einem expliziten staatlichen Sicherheitsnetz keinen Rückzug von impliziten staatlichen Rettungsversprechen bedeutet hat. Die Zunahme an Bereitschaft, Zahlungsverprechen zu geben und zu akzeptieren, war offenbar zu einem nicht unerheblichen Maße durch die Erwartung gestützt, das *money grid* werde politisch stabilisiert, indem zumindest systemrelevante Akteure (›too big to fail‹) im Notfall gerettet würden. Allerdings wäre die Behauptung, die Intensivierung von Vertrauensbereitschaft sei alleine auf die Erwartung zurückzuführen, die Staaten würden ihren Finanzsektor im Krisenfall retten, angesichts des Kreditbooms außerhalb der Leitwährungsgebiete wohl überzogen. *Drittens* schließlich scheint es kein Zufall zu sein, dass sich das Kreditsystem mit hoher Vertrauensbereitschaft bei zurückgehendem Misstrauenseinsatz einer Konfiguration nähert, die man eigentlich eher für Kooperationen in überschaubaren Kleingruppen erwarten sollte. Beispiele für zirkuläre Kreditbeziehungen (*circular credit, debt loops*), in denen die Zahlungen des Einen durch die Zahlungen des Anderen finanziert wurden, sind dokumentiert. Hier geben Firmen mittelbar praktisch Zahlungsverprechen an sich selbst, was sich der Vertrauenslogik gewisser Weise entzieht. Bezieht man nun die Befunde zu einer Verdichtung des Finanzsystems (weniger Akteure, zwischen denen mehr Beziehungen entstehen) und die netzwerkanalytischen Befunde zur Konzentration von Eigentü-

merschaft (Glattfelder 2013) (sehr viele große Spieler im System haben überschneidende Eigentümer), lassen sich die Beispiele für zirkuläre Beziehungen unter Umständen verallgemeinern. Wenn Beziehungen zwischen teildentischen Akteuren entstehen und Tilgungszahlungen in Zirkeln praktisch nur herumgereicht werden, wird Vertrauen in konkrete Versprechen deswegen weniger wichtig, weil im Prinzip nur noch das System insgesamt scheitern kann. Die Diagnose eines euphorischen Zustandes des Kreditystems verweist so auf ein Substitutionsdreieck aus selbstbezüglichen Bindungen, naturalistischer Erwartungsstabilisierungen und politischer Sorge, dass den Abbau von Misstrauensinstitutionen bei gleichzeitigem Ausbau der Vertrauensbereitschaft potenziell erklären könnte. Die tentativen Überlegungen können als eine, allerdings freilich nicht hinreichende Antwort auf die Frage verstanden werden, wie das Beziehungsgeflecht ›Geld‹ in dieser Zeit reproduzierbar wurde.

7 Schluss

Das Studium der Funktionalität von Geld als einem Tauschmittel und die Analyse von Kerncharakteristiken geldvermittelter Gesellschaften, in denen Geldeinkommen und Geldorientierungen Schlüsselrollen spielen, waren und sind richtig und wichtig. Das Plädoyer für eine Umstellung dieses werttheoretischen Fokus auf eine beziehungstheoretische Perspektive in der Soziologie des Geldes, die den Schuldcharakter modernen Geldes als theoretischen Ausgangspunkt anerkennt, ist nicht mit einem Abgesang auf die Tradition zu verstehen. Aber das Denkschema einer warenlogischen Metatheorie (werttheoretische Perspektive, monetäre Praxis als Praxis des Eigentumstausches, distributiver Kreditbegriff, Geldmenge als makroskopisches Konzept und Funktion als Bezugsproblem) hat die geldsoziologischen Fragen und Antworten auch unnötig eingeschränkt. Beginnt man nicht mit der Vorstellung eines potenten Tauschmittels, nicht mit Kaufkraft, sondern mit der Beobachtung, dass modernes Geld aus Bankschulden besteht, drängt sich eine kreditlogische Metatheorie auf, in der man sich dem Phänomen nicht als unspezifiziertem Vermögen, sondern als Beziehung zuwendet, die nicht einfach ›eingesetzt‹, sondern in einer Praxis der Verschuldung und Schuldentilgung reproduziert wird. Makroskopisch nimmt man damit nämlich ein Geflecht aus interdependenten, riskanten Versprechen in den Blick, das tagtäglich durch die regelkonforme Terminierung alter und den Abschluss neuer Beziehungen erneuert und aufrechterhalten werden muss. Eine beziehungstheoretische Geldsoziologie fragt demnach ganz allgemein gesagt: Wie gelingt es Gesellschaften, ein aus interdependenten und riskanten sozialen Beziehungen (nämlich Versprechen) bestehendes Geflecht auf Dauer zu stellen? Welche Erwartungsressourcen braucht eine solche Praxis (vgl. Beckert 2016)? Wie motivieren Gesellschaften Akteure dazu, Versprechen anzubieten, also sich zu verschulden und wie ermöglichen sie Gläubigern, diesen Versprechen Vertrauen schenken zu können? Wie sind Machtverhältnisse in diesem »Public-Private-Partnership« (Ingham 2004; Koddenbrock 2017; Braun 2017) zwischen Zentralbanken, Staaten und Geschäftsbanken verteilt, arrangiert und geregelt – auf regionaler, nationaler und internationaler Ebene? Welche Rolle spielen Ver-

teilungskämpfe sozialer Gruppen (Ingham 2004; Streeck 2013) und wie lassen sie sich mit den Stabilitätsbedingungen der Praxis vereinen? An diese und viele weiteren Leitfragen einer beziehungstheoretisch denkenden Geldsoziologie ließen sich eine ganze Reihe von Untersuchungen nach den sozialen, technischen, rechtlichen und politischen Komponenten eines solchen dynamischen Geflechts anschließen. *Das Versprechen des Geldes* versucht, für diesen Theoriewechsel zu werben und mit dem euphorisch-paraökonomischen Zustand des Geldes im ›goldenen Zeitalter‹ einen Referenzpunkt künftiger Forschungen anzubieten.

Literatur

- Aglietta, Michel (2002): »Whence and Whither Money?« In: Organisation for Economic Cooperation and Development (Hg.): *The Future of Money*. Paris: OECD Publishing, S. 31–72.
- Aristoteles (2011), *Nikomachische Ethik*, Hamburg: Rowohlt.
- Baecker, Dirk (2006): *Wirtschaftssoziologie*. Bielefeld: Transcript.
- Beckert, Jens (2016): *Imagined Futures. Fictional Expectations and Capitalist Dynamics*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bell, Stephanie (2001): »The Role of the State and the Hierarchy of Money«. In: *Cambridge Journal of Economics* 25(2), S. 149–163.
- Besedovsky, Natalia (2012): »Politischer Ritterschlag für Ratingagenturen: Regulatorisches Outsourcing und der Beitrag von Gesetzgebern zur Macht der Ratingagenturen«. In: Kraemer, Klaus/Nessel, Sebastian (Hg.): *Entfesselte Finanzmärkte. Soziologische Analysen des modernen Kapitalismus*. Frankfurt am Main: Campus Verlag, S. 225–242.
- Boutang, Yann Moulier (2011): *Cognitive Capitalism*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Braun, Benjamin (2016): »Speaking to the People? Money, Trust, and Central Bank Legitimacy in the Age of Quantitative Easing«. In: *Review of International Political Economy* 23(6), S. 1064–1092.
- Burghardt, Anton (1977): *Soziologie des Geldes und der Inflation*. Graz: Herrmann Böhlhaus.
- Crotty, James (2007): »If Financial Market Competition is so Intense, Why are Financial Firm Profits so High? Reflections on the Current ›Golden Age‹ of Finance«. Political Economy Research Institute Working Paper Series 134.
- Crouch, Colin (2009): »Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime«. In: *The British Journal of Politics and International Relations* 11(3), S. 382–399.
- Daoud, Adel (2011): *Scarcity, Abundance and Sufficiency. Contributions to Social and Economic Theory*. Göteborg Studies in Sociology Nr. 46, Göteborg: Department of Sociology.
- Deutschmann, Christoph (2000): »Geld als ›absolutes Mittel‹. Zur Aktualität von Simmels Geldtheorie«. In: *Berliner Journal für Soziologie* 10(3), S. 301–313.
- Deutschmann, Christoph (2002): »Kapitalismus, Religion und Unternehmertum: eine unorthodoxe Sicht«. In: Ders. (Hg.): *Die gesellschaftliche Macht des Geldes. Leviathan Sonderheft 21*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, S. 85–108.
- Deutschmann, Christoph (2008): *Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Deutschmann, Christoph (2017): »The End of Scarce Money?«. In: *European Journal of Sociology* 58(3), S. 629–633.
- Dodd, Nigel (1995): *The Sociology of Money. Economics, Reason and Contemporary Society*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Dodd, Nigel (2005): »Laundering ›Money‹: on the Need for Conceptual Clarity Within the Sociology of Money«. In: *Archives of European Sociology* 46(3), S. 387–411.
- Ehnts, Dirk (2016): *Geld und Kredit: Eine €-päische Perspektive*. Marburg: Metropolis.

- Ehnts, Dirk (2017): *Modern Monetary Theory and European Macroeconomics*. London: Routledge.
- Elder-Vass, Dave (2016): *Profit and Gift in the Digital Economy*. Cambridge, UK: University Press.
- Esposito, Elena (2010): *Die Zukunft der Futures. Die Zeit des Geldes in Finanzwelt und Gesellschaft*. Heidelberg: Carl-Auer.
- Esposito, Elena (2016): »Temporal Markets. Money, the Future and Political Action«. In: *Behemoth. A Journal on Civilization* 9(2), S. 37-45.
- Ganßmann, Heiner (2002): »Das Geldspiel«. In: Deutschmann, Christoph (Hg.): *Die gesellschaftliche Macht des Geldes. Leviathan Sonderheft 21*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, S. 21-46.
- Ganßmann, Heiner (2012): *Doing Money. Elementary Monetary Theory from a Sociological Standpoint*. London: Routledge.
- Ganßmann, Heiner (2015a): »Geld, Kredit und die Finanzkrise von 2007/08«. In: Kraemer, Klaus/Nessel, Sebastian (Hg.): *Geld und Krise, Die sozialen Grundlagen moderner Geldordnungen*. Frankfurt am Main: Campus Verlag, S. 131-154.
- Ganßmann, Heiner (2015b): »Geld als Fiktion? Warum Geld kein Kredit ist und das Publikum so schwer von seiner Stabilität zu überzeugen ist«. In: *Prokla* 45(2), S. 199-216.
- Gilbert, Emily (2005): »Common Cents: Situating Money in Time and Place«. In: *Economy and Society* 34(3), S. 357-388.
- Glattfelder, James B (2013): *Decoding Complexity. Uncovering Patterns in Economic Networks*. Heidelberg: Springer.
- Goodhart, Charles (1998): »The Two Concepts of Money: Implications for the Analysis of Optimal Currency Areas«. In: *European Journal of Political Economy* 14, S. 407-432.
- Haesler, Aldo J (2002): »Irreflexive Moderne, Die Folgen der Dematerialisierung des Geldes aus Sicht einer tauschtheoretischen Soziologie«. In: Deutschmann, Christoph (Hg.): *Die gesellschaftliche Macht des Geldes. Leviathan Sonderheft 21*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, S. 177-202.
- Heinemann, Klaus (1969): *Grundzüge einer Soziologie des Geldes*. Stuttgart: Ferdinand Enke.
- Heinemann, Klaus (1987): »Soziologie des Geldes«. In: Ders. (Hg.): *Soziologie wirtschaftlichen Handelns. Sonderheft der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 28. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 322 – 338.
- Huber, Joseph (2017): *Sovereign Money. Beyond Reserve Banking*. Cham: Palgrave Macmillan.
- Ingham, Geoffrey (1998): »On the Underdevelopment of the ›Sociology of Money««. In: *Acta Sociologica* 41(3), S. 3-18.
- Ingham, Geoffrey (2004): *The Nature of Money*. Cambridge: Polity.
- Ingham, Geoffrey (2008): *Capitalism*. Cambridge: Polity.
- Jackson, Andrew/Dyson, Ben (2014): *Modernising Money. Why Our Monetary System is Broken and How it Can be Fixed*. London: Positive Money.
- Jakab, Zoltan/Kumhof, Michael (2015): »Banks Are Not Intermediaries of Loanable Funds – And Why this Matters«. *Bank of England Working Paper* 592.
- Kellermann, Paul (2006): »Geld ist kein ›Mysterium« – Geld ist ›Handlungsorientierung««. In: Ders. (Hg.): *Geld und Gesellschaft. Interdisziplinäre Perspektiven*. Wiesbaden: VS Verlag, S. 115-138.
- Kellermann, Paul (2007): »Moneyismus – Der Glaube an Geld als Alltagsreligion«. In: Ders. (Hg.): *Die Geldgesellschaft und ihr Glaube. Ein interdisziplinärer Polylog*. Wiesbaden: VS Verlag, S. 115-126.
- Kellermann, Paul (2014): *Soziologie des Geldes. Grundlegende und zeithistorische Einsichten*. Wiesbaden: Springer VS.
- Kellermann, Paul (2017): »Geld«. In: Maurer, Andrea (Hg.): *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. 2. Auflage. Wiesbaden: VS Verlag, S. 349-383.
- Keynes, John Maynard (1983a): *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Keynes, John Maynard (1983b): *Vom Gelde*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Koddenbrock, Kai (2017): »What Money Does: An Inquiry Into the Backbone of Capitalist Political Economy«. *MPIfG Discussion Paper* 17/9.

- Kraemer, Klaus/Nessel, Sebastian (2015): »Einleitung – Geld, Krise und soziale Ordnung: Ein problemorientierter Aufriss«. In: dies. (Hg.): *Geld und Krise. Die sozialen Grundlagen moderner Geldordnungen*. Frankfurt am Main: Campus.
- Kraemer, Klaus (2015): »Kommt es bei der Geldverwendung auf Vertrauen an? Eine populäre Annahme auf dem soziologischen Prüfstand«. In: Ders./Nessel, Sebastian (Hg.): *Geld und Krise. Die sozialen Grundlagen moderner Geldordnungen*. Frankfurt am Mai: Campus, S. 187-220.
- Kuhn, Oliver E. (2015): »Kredit und Krise. Zum Zusammenhang von Geld, Kredit und Krise«. In: *Leviathan* 43(3), S. 410-441.
- Leijonhuvd, Axel (2012): »The Economy's Mysterious Web of Contracts«. In: *The International Economy* (Frühjahrsausgabe), S. 48-52.
- LiPuma, Edward/Lee Benjamin (2004): *Financial Derivatives and the Globalization of Risk*. Durham/London: Duke University.
- Luhmann, Niklas (1994): *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (2000): *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: UTB.
- Luhmann, Niklas (2005a): »Organisation im Wirtschaftsleben«. in: Ders.: *Soziologische Aufklärung 3. Soziales System, Gesellschaft, Organisation*. Wiesbaden: VS Verlag, S. 451-478.
- Luhmann, Niklas (2005b): *Soziologie des Risikos*. Berlin: de Gruyter.
- Luhmann, Niklas (2013): *Kontingenz und Recht. Rechtstheorie im interdisziplinären Zusammenhang*. Berlin: Suhrkamp.
- MacKenzie, Donald (2006): *An Engine, Not a Camera. How Financial Models Shape Markets*. Cambridge: University Press.
- Mann, Geoff (2013): *Disassembly Required. A Field Guide to Actually Existing Capitalism*. Oakland: AK.
- Mehrling, Perry (2017): »Financialization and its Discontents«. In: *Finance and Society* 3(1), S. 1-10.
- Mellor, Mary (2016): *Debt or Democracy. Public Money for Sustainability and Social Justice*. London: Pluto.
- Mertens, Daniel (2015): *Erst sparen, dann kaufen? Privatverschuldung in Deutschland*. Frankfurt am Main: Campus.
- Minsky, Hyman P. (2011): »Finanzielle Instabilität: Die Ökonomie der Katastrophe«. In: ders./Vogl, Joseph (Hg.): *Instabilität und Kapitalismus*. Zürich: Diaphanes, S.67-138.
- Paul, Axel T. (2017): *Theorie des Geldes zur Einführung*. Hamburg: Junius.
- Pettifor, Ann (2018): *Die Produktion des Geldes. Ein Plädoyer wider die Macht der Banken*. Hamburg: Hamburger Edition.
- Postberg, Christian (2013): *Macht und Geld. Über die gesellschaftliche Bedeutung monetärer Verfassungen*. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Prager, Christoph (2012): *Ratingagenturen. Funktionsweisen eines neuen politischen Herrschaftsinstrumentes*. Wien: Mandelbaum.
- Reifner, Udo (2017): *Das Geld. Band 3: Recht des Geldes, Regulierung und Gerechtigkeit*. Wiesbaden: Springer VS.
- Rifkin, Jeremy (2014): *Die Null Grenzkosten Gesellschaft, Das Internet der Dinge, Kollaboratives Gemeingut und der Rückzug des Kapitalismus*. Frankfurt am Main: Campus.
- Sahr, Aaron (2012): »Häuser, Händler und Helden, Über Kreditgeld, die Eurokrise und »Monopoly«-Politik«. In: *Mittelweg* 36 21(5), S. 53-72.
- Sahr, Aaron (2013): »Von Richard Nixon zur 1.000.000.000.-\$-Münze, Kreditgeld als politische Verknappungsaufgabe«. In: *Mittelweg* 36 22(3), S. 4-31.
- Sahr, Aaron (2015): »Wären wir die besseren Banken? Zur Debatte um die Repolitisierung des Kreditgeldes«. In: *Widerspruch* 34(66), S. 103-113.
- Sahr, Aaron (2016): »Reichtum aus Feenstaub. Das Free-Lunch Privileg des Keystroke-Kapitalismus«. In: Bude, Heinz/Staab, Philipp (Hg.): *Kapitalismus und Ungleichheit. Die neuen Verwerfungen*. Frankfurt am Main: Campus Verlag, S. 25-44.

- Sahr, Aaron (2017a): *Das Versprechen des Geldes. Eine Praxistheorie des Kredits*. Hamburg: Hamburger Edition.
- Sahr, Aaron (2017b): *Keystroke-Kapitalismus. Ungleichheit auf Knopfdruck*. Hamburg: Hamburger Edition.
- Schatzki, Theodore R (1996): *Social Practices. A Wittgensteinian Approach to Human Activity and the Social*. Cambridge, UK: University Press.
- Schatzki, Theodore R. (2002): *The Site of the Social: A Philosophical Account of the Constitution of Social Life and Change*. Pennsylvania: State University Press.
- Schatzki, Theodore R. (2010): *The Timespace of Human Activity. On Performance, Society, And History as Indeterminate Teleological Events*. Lanham u.a.: Lexington Books.
- Schimank, Uwe (2012): »Markenbildung und Markenbindung auf dem Theorie-Markt – Eine Notiz zur Soziologie der Soziologie«. In: *Zeitschrift für Theoretische Soziologie* 1(1), S. 10-15.
- Schumpeter, Joseph (1987): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und Konjunkturzyklus*. 7. Auflage. Berlin: Duncker & Humblot.
- Schumpeter, Joseph (2009): *Geschichte der ökonomischen Analyse*. Band 1. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Searle, John R (2011): *Die Konstruktion der gesellschaftlichen Wirklichkeit. Zur Ontologie sozialer Tatsachen*. Berlin: Suhrkamp.
- Simmel, Georg (1989): *Philosophie des Geldes*, Gesamtausgabe Band 6 hg. v. Rammstedt, Otthein, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Smithin, John (2003): *Controversies in Monetary Economics*. Revised Edition. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Streeck, Wolfgang (2013): *Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Turner, Adair (2016): *Between Debt and the Devil. Money, Credit, And Fixing Global Finance*. Princeton: University Press.
- Vogl, Joseph (2011): *Das Gespenst des Kapitals*. Zürich: Diaphanes.
- Weber, Beat (2015): »Geldreform als Weg aus der Krise? Ein kritischer Überblick auf Bitcoin, Regionalgeld, Vollgeld und die Modern Money Theory«. In: *Prokla* 45(2), S. 217-236.
- Werner, Richard (2014): »Can Banks Individually Create Money Out of Nothing? – The Theories and Empirical Evidence«. In: *International Review of Financial Analysis* 36, S. 1-19.
- Wingert, Lutz (2013): »Die marktkonforme Demokratie. Alles halb so schlimm?«. In: *Mittelweg* 36 22(1), S. 53-87.
- Wray, L. Randall (1998): *Understanding Modern Money*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Wray, L. Randall (2012): *Modern Money Theory. A Primer on Macroeconomics for Sovereign Monetary Systems*. New York: Palgrave.
- Wright, Erik Olin (2017): *Reale Utopien. Wege aus dem Kapitalismus*. Berlin: Suhrkamp.
- Zelizer, Viviana (1994): *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books.

Korrespondenzadresse:

Dr. Aaron Sahr
 Hamburger Institut für Sozialforschung
 Mittelweg 36
 20148 Hamburg
 Aaron.Sahr@his-online.de