

Share Economy jenseits des WWW: Bücher, Botschaften und mehr

Piorkowsky, Michael-Burkhard

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Piorkowsky, M.-B. (2016). Share Economy jenseits des WWW: Bücher, Botschaften und mehr. In C. Bala, & W. Schuldzinski (Hrsg.), *Prosuming und Sharing - neuer sozialer Konsum: Aspekte kollaborativer Formen von Konsumtion und Produktion* (S. 133-151). Düsseldorf: Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen e.V. https://doi.org/10.15501/978-3-86336-909-5_6

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

Share Economy jenseits des WWW

Bücher, Botschaften und mehr

Michael-Burkhard Piorkowsky

DOI 10.15501/978-3-86336-909-5_6

Abstract

In diesem Beitrag werden ausgewählte Institutionen und Organisationen einer Geschenkökonomie dargestellt und erklärungshalber heterodoxe ökonomische und soziologische Theorien herangezogen. Damit sollen beispielhaft die Bedeutung von Versorgungsstrukturen neben Markt und Staat sowie produktive Aspekte des Konsumentenverhaltens deutlich gemacht werden. Abschließend wird für eine Revision des traditionellen Verbraucherbegriffs und eine sozialpolitische Stärkung der Verbraucherarbeit plädiert.

Dieser Beitrag erscheint unter der Creative-Commons-Lizenz: Namensnennung 3.0 Deutschland | CC BY 3.0 DE

Kurzform | <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/de/>

Lizenztext | <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/de/legalcode>

1 Prosuming und Sharing – „Blinde Flecken“ der Standardökonomik

Die Standardökonomik, also die herkömmliche Mikro- und Makroökonomik, und solche Zweige der ökonomischen Theorie, die am Markt-Kauf-Paradigma orientiert sind und sich ausschließlich oder in erster Linie mit Marktinteraktion befassen, wie die Verhaltensökonomik, trennen scharf zwischen Konsumenten (Verbraucher) und Produzenten (Unternehmen). Die ökonomischen Akteure der beiden Gruppen sind – in isolierender Betrachtung – lediglich über Austauschbeziehungen auf Märkten verbunden: Unternehmen bieten Konsumgüter an und Verbraucher kaufen Konsumgüter, die – annahmegemäß – einem letzten Verbrauch zugeführt werden und ihre Nutzen stiftende Wirkung unmittelbar entfalten. Die vorausgehenden Aktivitäten der Planung und Beschaffung sowie die weitergehende Verarbeitung und Nutzung der Güterbündel durch die Verbraucher wird modellgemäß ausgeblendet. In der Soziologie wird das herkömmlich ebenso gesehen bzw. alles als Konsum bezeichnet, was Verbraucher tun (siehe dazu Parsons und Smelser 1956; Wiswede 1972; Hellmann 2010).

Dass Verbraucher überwiegend keine perfekten Konsumgüter kaufen, zum Beispiel Elektroherd, Kochtopf, Kartoffeln, sondern diese für die unmittelbare Bedarfsdeckung und Bedürfnisbefriedigung zu letztlich konsumierbaren Güterbündeln kombinieren müssen, um sie nutzen zu können, etwa die nach und nach eingerichtete Wohnung und die zubereitete, verzehrfertige Mahlzeit am zuvor gedeckten Tisch, interessiert herkömmlich nicht, wird übersehen oder sogar – in Orientierung an einem agrarisch-handwerklichen Produktionsverständnis – geleugnet, das heißt nicht als Produktion (an)erkannt. Mit der Fokussierung auf individuelle Tauschakte wird auch übersehen, dass häufig Güter zur Mitnutzung angeboten oder gemeinsam genutzt werden, ohne dafür eine Kompensation zu fordern, zum Beispiel Ausleihen von Werkzeug an Nachbarn und von Büchern an Freunde, gemeinsames Fernsehen im Familienkreis.

Erst neuerdings beginnen sich einige wenige Ökonomen, Soziologen und Verbraucherforscher für produktive Aspekte des Konsumierens und gemeinsamen Konsum zu interessieren. Anknüpfungspunkte und Beispiele sind

neue technische Entwicklungen jenseits der ganz normalen täglichen Haushaltsproduktion und Lebensgestaltung, wie 3-D-Drucker, mit denen zum Beispiel Kaffeetassen zu Hause produziert werden können, Internetplattformen für das gemeinsame Verfassen von Texten am heimischen Personal Computer und Photovoltaikanlagen auf den Dächern von Einfamilienhäusern, mit denen Sonnenenergie in Strom umgewandelt und selber genutzt sowie in das öffentliche Netz eingespeist werden kann. Es ist die Stunde der Wiederentdeckung des von Alvin Toffler (1980, 282–305) so bezeichneten „Prosumenten“ (zum Beispiel Blättel-Mink und Hellmann 2010).

Hier, in diesem Beitrag, geht es allerdings nicht um neue Formen der Hightech-Prosumtion, sondern um neue bzw. erneuerte sozialökonomische Systeme der Versorgung, genauer: der freiwilligen Abgabe und Annahme von Büchern, Botschaften und ausgesonderten Haushaltsgütern ohne Gegenleistungen, sowie um die sozialökonomische Einordnung dieses Phänomens: Es ist, wie gezeigt werden wird, von besonderer Komplexität und Qualität gegenüber rein marktlicher und staatlicher Versorgung, also gegenüber Tausch bzw. Zuteilung. Im zweiten Abschnitt werden beispielhaft öffentliche Bücherschränke und Give-Boxen betrachtet. Im dritten Abschnitt werden die empirischen Befunde auf der Grundlage heterodoxer wirtschafts- und sozialwissenschaftlicher Theorien eingeordnet. Abschließend werden die Befunde auf die Forderung zugespißt, den herkömmlichen Verbraucherbegriff empirisch fundiert mit neuen Inhalten zu füllen und die Verbraucherpolitik und Verbraucherarbeit entsprechend auszuweiten.

2 Bücher, Botschaften und mehr

2.1 Öffentliche und offene Bücherschänke

Regale zum gelegentlichen Einstellen und unentgeltlichen Entnehmen von Büchern gibt es schon länger, zum Beispiel in Begegnungsstätten und Krankenhäusern. Neu ist das Aufstellen kompakter Boxen als offene Bücherschränke auf öffentlichen Plätzen und Gehwegen. Ein solcher öffentlicher

Bücherschrank steht zum Beispiel in Bonn auf der Poppelsdorfer Allee. Es ist ein Kasten aus Stahl und Glas, in den Passanten nach Belieben Bücher hineinstellen und herausnehmen können. Dieser erste öffentliche oder – wie er auch genannt wird – offene Bücherschrank in Bonn wurde als ein Ergebnis des Ideenwettbewerbs der Bürgerstiftung Bonn im Frühjahr 2003 eingeweiht. Die Ideenstifterin Trixy Royeck hatte das Konzept im Rahmen ihres Innenarchitekturstudiums in Mainz entworfen und unter dem Namen „books outdoor“ bei der Bürgerstiftung eingereicht. Mit dem Preisgeld und weiteren Zustiftungen durch Bonner Bürger wurde die Anfertigung des Schanks aus – gewollt korrodierendem – Cor-Ten-Stahl durch den Architekten Hans-Jürgen Greve (Greve, o. J.) finanziert. Die Bürgerstiftung Bonn konnte sogar ehrenamtliche Paten gewinnen, die sich um den Zustand des Bücherschranks kümmern sollten. Inzwischen gibt es in Bonn – und auch andernorts – eine große Zahl öffentlicher Bücherschränke in unterschiedlicher Gestalt und Organisationsform, zum Beispiel aus Holz im Eingangsbereich von Einkaufszentren (Wikipedia 2015). In New York hat der Architekt John Locke stillgelegte Telefonzellen mit Regalen ausgestattet und in Buch-Zellen umgewandelt (WSK 2012).

Marktökonomien mögen solche Bücherschränke für Märkte halten. Aber die herkömmliche ökonomische Vorstellung von „Markt“ trifft nicht zu. Denn der öffentliche Bücherschrank ist keine Tauschbörse, wo nach dem Prinzip „Do ut des – ich gebe, damit du gibst“ gehandelt wird. In Medienberichten wurden sie fantasievoll als Freiluft-Bibliotheken, als Schränke für ausgesetzte Bücher, als Futterstellen für wandernde Leseratten und als städtische Gemeinschaftsmöbel bezeichnet (zum Beispiel Klopp 2009). Um eine wissenschaftlich fundierte Antwort auf die Frage zu finden, um was für ein Versorgungssystem es sich handelt, wurden im Frühjahr 2008 Befragungen und Beobachtungen zur Nutzung des öffentlichen Bücherschranks auf der Poppelsdorfer Allee organisiert. Über einen Zeitraum von 14 Tagen und zu unterschiedlichen Zeiten konnten 273 standardisierte Interviews mit Nutzern und Nutzerinnen, die am Bücherschrank aufs Geratewohl ausgewählt worden waren, geführt und zusätzliche Beobachtungsergebnisse gesammelt werden. Es handelt sich vermutlich um die bisher einzige systematische Untersuchung eines öffentlichen Bücherschranks.

Ein Hauptziel der Untersuchung war die Gewinnung von Erkenntnissen über die Sozialstruktur der Nutzer und Nutzerinnen. Die Auswertung der soziodemografischen Angaben ergab folgende Verteilung der soziostrukturellen Merkmale:

- Nach dem Geschlecht: 52 Prozent waren Nutzer und 48 Prozent Nutzerinnen.
- Nach dem Alter: Zwischen 15 und 29 Jahren waren 20 Prozent, zwischen 30 und 44 Jahren 27 Prozent, zwischen 45 und 59 Jahren 26 Prozent, und über 60 Jahre alt waren 27 Prozent.
- Nach dem Einkommen: Bis unter 500 Euro Haushaltsnettoeinkommen hatten 18 Prozent, zwischen 500 und unter 1.000 Euro 22 Prozent, zwischen 1.000 und unter 2.500 Euro 37 Prozent und über 2.500 Euro 23 Prozent.
- Nach dem Bildungsabschluss: Keinen Schulabschluss hatten weniger als 1 Prozent, einen Volks- bzw. Hauptschulabschluss hatten 9 Prozent, die Mittlere Reife 14 Prozent, die Fachhochschul- bzw. Hochschulreife 33 Prozent, einen Fachhochschul- bzw. Hochschulabschluss 41 Prozent, und andere Abschlüsse hatten 2 Prozent.
- Nach der sozialen Stellung und der Stellung im Beruf: 30 Prozent waren Angestellte, 18 Prozent Schüler, Schülerinnen, Studierende bzw. Auszubildende, ebenfalls 18 Prozent Rentner, 14 Prozent Selbstständige, 7 Prozent waren derzeit nicht erwerbstätig, 6 Prozent Pensionäre, 3 Prozent Beamte, 2 Prozent Arbeiter, Arbeiterinnen, und ebenfalls 2 Prozent waren Hausfrauen bzw. Hausmänner.
- Nach der Wohnform: Wohneigentum hatten 24 Prozent, zur Miete wohnten 60 Prozent, 8 Prozent wohnten in einer Wohngemeinschaft, 4 Prozent wohnten bei den Eltern, 3 Prozent im Studentenwohnheim, und weniger als 1 Prozent entfiel auf Sonstiges.

Ein weiteres Hauptziel der Studie war die Prüfung der Annahme, dass sich verschiedene Nutzungstypen unterscheiden lassen. Ausgehend von der Frage, ob der Nutzer bzw. die Nutzerin eher Bücher in den Bücherschrank hineinstellt, eher Bücher herausnimmt oder Bücher sowohl hineinstellt als auch herausnimmt, wurden die verschiedenen Nutzergruppen analysiert. Die Ausgangsfrage ergab folgendes Ergebnis: 61 Prozent gaben an, sowohl Bücher in den Schrank hineinzustellen als auch Bücher herauszunehmen, 25 Prozent gaben an, eher Bücher herauszunehmen, und 14 Prozent gaben an, eher Bücher hineinzustellen.

Die Differenzierung der drei Nutzungstypen nach soziodemografischen Merkmalen ergab folgende Unterschiede:

- Hinsichtlich des Geschlechts zeigt sich, dass in der Gruppe der Nutzenden, die sowohl Bücher hineinstellen als auch Bücher herausnehmen, 53 Pro-

zent weiblich und 47 Prozent männlich sind. In der Gruppe, die eher Bücher hineinstellen, sind 61 Prozent weiblich und 39 Prozent männlich. Und in der Gruppe, die eher Bücher herausnehmen, sind 68 Prozent männlich und 32 Prozent weiblich. In Medienberichten ist dies verschiedentlich auf die Feststellung verdichtet worden: Die Frauen geben, die Männer nehmen.

- Hinsichtlich der Altersklassen wird deutlich, dass in der Gruppe der eher Herausnehmenden die Nutzenden unter 45 Jahren einen wesentlich größeren Anteil ausmachen (70 Prozent) als die Nutzenden in einem Alter über 45 Jahren. In der Gruppe der eher Hineinstellenden ist es umgekehrt. Hier liegt der Anteil der Nutzenden über 45 Jahren mit 85 Prozent weit über dem Anteil der Nutzer bzw. Nutzerinnen unter 45 Jahren. Die Altersverteilung in der Gruppe der Herausnehmenden und Hineinstellenden ist nahezu gleichmäßig über die Altersklassen verteilt.
- Hinsichtlich des Nettohaushaltseinkommens zeigt sich, dass in den Gruppen der eher Herausnehmenden und der Herausnehmenden und Hineinstellenden Nutzende aus allen Einkommensklassen (von unter 500 Euro bis über 2.500 Euro) vertreten sind, wobei sich keine eindeutigen Tendenzen zeigen. In der Gruppe der eher Hineinstellenden steigt der Anteil der Nutzenden mit zunehmenden Einkommen an. Den größten Anteil machen hier die Nutzenden mit einem Einkommen von über 2.500 Euro aus (45 Prozent).
- Hinsichtlich der Berufsgruppen zeigen sich besonders Unterschiede zwischen eher Hineinstellenden und eher Herausnehmenden. In der Gruppe der eher Herausnehmenden sind die Anteile der Angestellten (32 Prozent) und der Schüler/Schülerinnen/Studierenden/Azubis (29 Prozent) besonders hoch, in der Gruppe der eher Hineinstellenden sind Rentner, Rentnerinnen (30 Prozent), Angestellte (27 Prozent) und Selbstständige (19 Prozent) besonders stark vertreten.

Ergänzend zum Nutzungsverhalten wurde gefragt, ob der Bücherschrank eine Alternative zu öffentlichen Büchereien darstellt. Die Antworten zeigen Unterschiede hinsichtlich der Einkommensklassen. Für Befragte mit geringen Einkünften stellt der Bücherschrank durchaus eine Alternative zur Bücherei dar. In der Einkommensklasse unter 500 Euro gaben 40 Prozent der Nutzer bzw. Nutzerinnen an, dass der Bücherschrank eine komplette Alternative zur Bücherei ist, 47 Prozent gaben an, dass er eine teilweise Alternative darstellt, und nur für 12 Prozent ist er keine Alternative. Für Befragte mit hohen Einkünften ist der Bücherschrank eher keine Alternative zur Bücherei. Hier sahen

nur 12 Prozent den Bücherschrank als komplette Alternative zur Bücherei, 32 Prozent als teilweise Alternative, und 56 Prozent gaben an, dass der Bücherschrank für sie keine Alternative zur Bücherei ist.

Umgekehrt sind für das Hineinstellen der Bücher letztlich sozial orientierte, das heißt auf andere Menschen bezogene Motive maßgeblich. Viele der Nutzer und Nutzerinnen möchten Bücher ausrangieren und sind froh, in dem Bücherschrank eine Alternative zum Abfall zu finden. Für sie erfüllt der Bücherschrank eine Funktion für die ökologisch und sozial korrekte Entsorgung ihrer Bücher. Wieder andere möchten ihre Erfahrungen und Einsichten durch das Gelesene mit anderen teilen und stellen die Bücher deshalb in den öffentlichen Bücherschrank.

Dass der Bücherschrank nicht nur der Abgabe und Entnahme von Büchern und Botschaften dient, sondern auch ein Ort zum Knüpfen sozialer Kontakte ist, zeigen zum einen die Antworten auf die Frage, ob man hier auch mit anderen Menschen ins Gespräch kommen und sich austauschen kann. Von den Befragten gaben 15 Prozent an, oft, 35 Prozent gelegentlich, 22 Prozent selten und 28 Prozent nie in Kontakt mit anderen Nutzenden zu kommen. Auch die Beobachtungen am Bücherschrank bestätigen zum anderen die vermittelnde kommunikative Funktion des öffentlichen Bücherschranks auf der Poppelsdorfer Allee für mehr als die Hälfte der Nutzer und Nutzerinnen.

Gefragt wurde auch, ob etwas am Bücherschrank als unschön oder störend empfunden wird. Gut die Hälfte der Befragten (51 Prozent) nannte Kritikpunkte. Diese beziehen sich überwiegend auf Zerstörungen am Bücherschrank. Genannt wurden im Einzelnen: oft defekte Türen, Verschmutzungen, mangelnde Beleuchtung, besonders abends und im Winter, Vandalismus, Missbrauch zur Altpapierentsorgung, zum Beispiel von Telefonbüchern und kaputten Büchern sowie eine „semi-gewerbliche“ Nutzung in Form von Entnahme und Verkauf im Antiquariat. In solchen und ähnlichen Fällen werden die geworbenen und auch selbst ernannten „Paten“ des Bücherschranks aktiv. Zwar gibt es für die Nutzung des öffentlichen Bücherschranks keine formell festgelegten Regeln, aber im Laufe der Zeit haben sich in sozialer Eigendynamik Normen herausgebildet und informelle Regeln entwickelt. Einige Anwohner und Nutzer sehen es als ihre Aufgabe an, für Sauberkeit am Bücherschrank zu sorgen und die Funktionsfähigkeit aufrechtzuerhalten. Andere überprüfen die an-

gemessene Nutzung. Es werden zum Beispiel Passanten, die besonders viele Bücher auf einmal entnehmen, darauf angesprochen und ggf. gemäßregelt. Auch die Verbreitung persönlich unliebsamen Gedankenguts wird individuell zu unterbinden versucht. Berichtet wurde zum Beispiel von der „reinigenden Aussonderung“ des „Kommunistischen Manifests“ und des „Wachturms“ der Zeugen Jehovas.

Abschließend wurden die Nutzer und Nutzerinnen auch gefragt, ob sie sich vorstellen können, dieses Versorgungssystem auf andere Bereiche zu übertragen. Mit „ja“ antworteten 62 Prozent, mit „nein“ 38 Prozent. Genannt wurden viele Gütergruppen, die infrage kommen würden, insbesondere Kleidung, vor allem Kinderkleidung, Spielzeug, Elektrogeräte und Haushaltskeramik. Tatsächlich gibt es solche Systeme bereits, die sich auch in Deutschland unter dem Namen „Give Box“ etabliert haben.

2.2 Give-Boxen und Geschenk-Treffs

In Deutschland gilt Düsseldorf nach Einschätzung der dortigen Akteure als Give-Box-Hauptstadt. Die Idee der Give-Box wurde vor etwa fünf Jahren aus der politischen Hauptstadt Berlin nach Düsseldorf importiert. Die erste Düsseldorfer Give-Box wurde in Flingern organisiert. Im Januar 2014 gab es eine mobile Give-Box und neun stationäre Give-Boxen im Raum Düsseldorf (Givebox Wersten 2015). Die Düsseldorfer Give-Boxen sind mehr oder weniger stabil gebaute bunt bemalte Kästen, insbesondere aus Holz und Wellblech bzw. Well-Kunststoff. Bestückt werden sie mit allem, was Spendende hineingeben, vor allem Bücher, Kleidung, Geschirr und Küchengeräte sowie Spielzeug.

Über die Organisation und Nutzung der Give-Boxen in Düsseldorf gibt es keine mit der Bonner Erhebung vergleichbare Untersuchung. Aufschluss gab aber ein Gespräch im Frühjahr 2014 mit Dagmar Neugebauer, einer Aktivistin der ersten Stunde. Sie berichtete, dass die Give-Boxen von Düsseldorfern und Düsseldorferinnen bestückt werden, die schonend mit Ressourcen umgehen wollen und eine Weiternutzung der ausgesonderten Güter anstreben und damit insbesondere ökonomisch schwache Mitbürger und Mitbürgerinnen unterstützen möchten. Von Menschen dieser Gruppe scheint auch in der Hauptsache die Entnahme der Geschenke zu erfolgen. Die Boxen sind meistens schnell leer,

berichtete Neugebauer. Es kommt allerdings auch zu Fehlnutzungen, insbesondere Müllentsorgung, und zu Vandalismus bis hin zum Niederbrennen von Boxen. Die Give-Boxen in Düsseldorf werden – so Neugebauer – „von Bürgern für Bürger“ aufgestellt und betreut. Für jede der zehn Boxen fühlen sich jeweils zwei Betreuungspersonen hauptsächlich verantwortlich. Auf einem jährlichen Treffen der „Paten“ werden Informationen ausgetauscht und Aktivitäten beraten, zum Beispiel die Renovierung und Betreuung einzelner Give-Boxen.

Nicht nur Give-Boxen, sondern auch andre Formen von Geschenk-Treffs finden sich weltweit, insbesondere in Großstädten, zum Beispiel in Berlin ein „Tauschmobil“, das tatsächlich eine fahrbare Angebotsvorrichtung (Kleintransporter) zum Abliefern und Mitnehmen ausgesonderter Haushaltsgüter ist, aber auch selbstverständlich die Möglichkeit bietet, sowohl etwas zu bringen als auch etwas mitzunehmen (Rimmele, o. J.). Ein anderes Beispiel ist der seit 2002 bestehende „Shuk-Hofschi-Schi – der freie Markt am Freitag“ in Jerusalem, auf dem alles umsonst ist, was Spendende gebracht haben: Kleider, Schuhe, T-Shirts, Haushaltsartikel, Spielsachen und Krimskrams (Günther 2007). Die einzige Regel ist dort, dass nicht mehr als 15 Artikel mitgenommen werden dürfen. Begonnen hat es als soziales Experiment, ein Versorgungssystem jenseits von Markt und Staat zu etablieren. Es hat sich gezeigt, berichtet eine der Aktivistinnen, die den Freitags-Geschenk-Treff betreut, dass ganz überwiegend von den Nehmenden nicht etwa gerafft, sondern sehr genau überlegt wird, was sie wirklich brauchen.

Ein solches Verhalten steht im krassen Gegensatz zum Bild des Wirtschaftsmenschen in der ökonomischen Standardtheorie. Auch Versorgungssysteme jenseits von Markt und Staat kommen dort nicht oder nur schemenhaft vor. Aber dennoch lassen sich die Befunde über öffentliche Bücherschränke, Give-Boxen und ähnliche Versorgungssysteme wirtschafts- und sozialwissenschaftlich einordnen. Einzelne Theorien jenseits des Mainstreams von Ökonomik und Soziologie bieten Grundlagen für ein erweitertes Verständnis von Wirtschaft und Wirtschaften. Hier werden zur Erklärung insbesondere die Theorie der Wohlfahrtsproduktion, die Theorie hybrider sozioökonomischer Systeme und die Grants Economics herangezogen.

3 Wohlfahrtsproduktion jenseits von Markt und Staat

3.1 Wohlfahrtsproduktion

Mit der Theorie der Wohlfahrtsproduktion des Soziologen Wolfgang Zapf (1984a) wird Wohlfahrt als Ergebnis eines gesellschaftlich arbeitsteiligen, institutionell organisierten Produktionsprozesses erklärt. Zapf (1984b) versteht Wohlfahrt als Resultat individueller Lebensbedingungen und wahrgenommener Lebensqualität, die letztlich im Haushaltskontext vermittelt und erfahren werden. Zapf (1984b) hebt damit nicht nur die zentrale Bedeutung der Privathaushalte als Endproduzenten der Wohlfahrt hervor, sondern beleuchtet auch die Funktionen der Institutionen bzw. der konkreten Organisationen (vgl. dazu Furubotn und Richter 2000, 6–8) in den Vorleistungsbereichen.

Als Hauptgruppen von Institutionen der Wohlfahrtsproduktion sieht Zapf (1984a, 266) die Unternehmen – Zapf spricht von „Markt“ –, den Staat, die privaten Non-profit-Organisationen – Zapf nennt sie (freie) „Assoziationen“ – und die Privathaushalte. Diese Institutionen tragen in spezifischer Weise zur Wohlfahrtsproduktion bei: Die Unternehmen produzieren private Güter, der Staat öffentliche Güter, die freien Verbände kollektive Güter und die privaten Haushalte personale Güter. Hinsichtlich der Beschreibung der spezifischen institutionellen Allokations- und Produktionsprozesse sowie der Arten der produzierten Güter bezieht sich Zapf (1984a, 264–266) auf die Neue Haushaltstheorie von Gary Becker (1965) und sein Konzept der „household commodities“ und verweist auf die Übereinstimmung mit der Theorie sozialer Systeme von Talcott Parsons und dessen AGIL-Schema sozialer Anforderungen und Leistungen für die Systemerhaltung (Adaption, Goal Attainment, Integration, Latent Pattern Maintenance) sowie mit der erweiterten Theorie der – ökonomischen, politischen und verbandlichen – Allokationsmechanismen von Robert Dahl und Charles Lindblom (1953): Märkte, politische Abstimmungen und Gruppenverhandlungen.

Den Privathaushalten kommt im Prozess der Wohlfahrtsproduktion eine herausragende Stellung zu. Sie kaufen nicht nur keine perfekten Konsum-

güter, sondern nutzen neben den beschafften privaten Gütern auch öffentliche und kollektive Güter lediglich als Vorleistungen für ihre Haushaltsproduktion, das heißt für die Erstellung personaler Güter und damit letztlich zur Produktion individueller Wohlfahrt. Zapf (1984a, 266–267) führt dazu aus: „Welfare production of any period, consequently, is the total of those four categories of goods whereas in the established national accounts only parts of them (private and public goods) are counted. (...) Individual welfare is the final output of welfare production and is measurable in terms of personal life situations, capacities, satisfaction, etc. that are constituted in small group life (families, household, family alternatives). The commonwealth or public interest, in this sense, is a positive by-product of individual welfare. – Private, public and collective goods are, from this perspective, inputs which are converted in primary groups, by adding time and other resources, into personal goods“.

Neben den vier Hauptgruppen von Institutionen gibt es Mischformen, insbesondere von Primärgruppen (Privathaushalte und Familien) mit Verbänden und/oder Unternehmen, wie private Netzwerke, Selbsthilfegruppen und kleinbetriebliche Selbstständigkeit in eigenen Unternehmen außerhalb und innerhalb der Schattenwirtschaft. Diese Mischformen nehmen – so Zapf (1984a, 267) – tendenziell an Bedeutung zu, aber sie werden noch in ihrem innovativen Potenzial unterschätzt. Als konkrete Organisationen tragen diese „new interactive structures“ (Zapf 1984a, 264) zur Wohlfahrtsproduktion bei. Sie füllen Lücken in der Marktversorgung und der öffentlichen Versorgung und kompensieren damit teilweise Marktversagen und Staatsversagen, sie vertreten vernachlässigte Gruppeninteressen und sie bieten Ersatz- und Ergänzungsfunktionen für Haushalte und Familien in Unterversorgungs- und Krisensituationen (Zapf 1984a, 267–268).

Praktisch geht es Zapf um die Auslotung der Potenziale der übersehenen bzw. unterschätzten Institutionen und der Kombinationen von Versorgungssystemen im Sinne eines Wohlfahrts-Mix, zum Beispiel in Form von Verbundsystemen von öffentlichen Verwaltungsbetrieben und privaten Unternehmen sowie von Privathaushalten und Verbänden. Theoretisch stützt er sich ausdrücklich auf vier Konzepte, die Parallelen in der Analyse von Prozessen der Wohlfahrtsproduktion aufweisen: die Theorie der sozialen Produktion, die Theorie der psychologischen Wohlfahrtsmessung, die Theorie der politischen

Güter und der politischen Produktivität sowie die Soziologie der sozialpolitischen Intervention (Zapf 1984a, 246–247).

Gemeinsam ist den genannten Konzepten, dass die Güterbereitstellung in allen Organisationen als ein produktiver Prozess begriffen wird und dass knappe Mittel möglichst erfolgreich eingesetzt werden sollen. Zugleich werden auch unterschiedliche, teils gegensätzliche Formen von Rationalität und spezifische Entscheidungssysteme hervorgehoben, wie Marktsteuerung im Unternehmenssektor, verbandliche, strategische Gruppenverhandlungen im öffentlichen Bereich und Solidarität im Haushalts- und Familienzusammenhang. Hinsichtlich der Mischformen mit Haushaltskomponente – wie lokale Netzwerke, therapeutische Selbsthilfegruppen und Eltern-Kinder-Gruppen – ist klar, dass in vielen Fällen die Aktivität von Haushaltsmitgliedern für die Entstehung und Entwicklung der kooperativen Organisationen entscheidend ist. Damit wird nicht nur die Bedeutung der Privathaushalte für ihre eigene Versorgung, sondern auch für den Aufbau weiterreichender Strukturen im Wirtschaftsgeschehen deutlich, unter anderem auch für die Anregung zur Etablierung und für die Betreuung öffentlicher Bücherschränke und Give-Boxen.

3.2 Sozioökonomische Hybride

Es liegt nahe, zumindest einige der von Zapf (1984a, 264) angesprochenen „neuen interaktiven Strukturen“ in Anlehnung an das von Oliver Williamson entwickelte Konzept der hybriden Organisationsformen zu deuten. Williamson (1975, 1987) hat – anknüpfend an Ronald Coase (1937) – die Transaktionen zwischen Unternehmen über Märkte (Tausch) und die unternehmensinterne Koordination durch Hierarchie (Anweisung) als bipolare Grundformen der ökonomischen Institutionen des Kapitalismus analysiert und außerdem ein breites Spektrum von Mischformen zwischen Markt und Hierarchie erkannt. Die gemischten Formen bezeichnet er zusammengefasst als „... hybrid modes – various forms of long-term contracting, reciprocal trading, regulation, franchising and the like“ (Williamson 1991, 12). Gemeint sind also Kooperationen zwischen Unternehmen, die beständiger sind als einzelne Markttransaktionen, aber nicht so straff organisierte Arbeitszusammenhänge, wie innerhalb eines Unternehmens, das eine wirtschaftliche und rechtliche Einheit bildet (vgl. Williamson 1987, 68 ff.).

Der hybride Charakter kooperativer Organisationsformen resultiert aus der Vermischung der unterschiedlichen bzw. gegensätzlichen Koordinationsmechanismen: einerseits Austausch von Leistungen zwischen prinzipiell gleichrangigen Marktpartnern und andererseits Anweisung und Ausführung von Aufgaben über Hierarchiestufen in Unternehmen hinweg. Hybride Organisationsformen werden im Unternehmenssektor gewählt, um Vorteile unterschiedlicher Formen zu kombinieren, insbesondere die Risiken und Transaktionskosten der Marktsuche, Vertragsgestaltung und Überwachung der Leistungserbringung günstig zu gestalten.

Wirtschaftliche Kooperationen existieren allerdings nicht nur im Unternehmenssektor, sondern auch zwischen Betrieben anderer Sektoren sowie Sektoren übergreifend, zum Beispiel zwischen Privathaushalten (Nachbarschaftsnetzwerke) und zwischen Unternehmen und Verbänden („Public-Private-Partnership“). Öffentliche Bücherschränke, Give-Boxen und andere Geschenk-Treffs lassen sich demnach als Mischsysteme verstehen, die durch einzelne Akteure und Mitglieder unterschiedlicher Organisationen bzw. Interessengruppen gegründet und kooperativ in Betrieb gehalten werden. Zu den Institutionen und Akteuren bzw. Akteursgruppen gehören insbesondere, wie oben empirisch belegt, Bürgerinitiativen, Kleinunternehmen, Nachbarschaftsnetzwerke, Privathaushalte und Stiftungen. Es sind wohl immer sozio-ökonomische Hybride mit Haushaltskomponente (Piorkowsky 2000). Oft sind es sogar Privathaushalte bzw. deren Mitglieder, die hier zunächst und grundlegend aktiv werden, zum Beispiel die Netzwerke der Initiatoren und „Paten“ der Give-Boxen in Düsseldorf. Aber warum tun sie das?

3.3 Geschenkökonomie

In dem Konzept der Grants Economics des Ökonomen Kenneth Ewart Boulding werden alle nicht durch Märkte gesteuerten finanziellen Transaktionen zu einer Kategorie zusammengefasst: Grants sind einseitige Übertragungen, also kein Austausch, das heißt, sie verändern die Vermögensposition der Person bzw. der Organisation zulasten der Gebenden und zugunsten der Empfangenden. Das Grants-Konzept eignet sich zur Anwendung auf individuelle Aktivitäten und auf Institutionen bzw. konkrete Organisationen (vgl. Furubotn und Richter 2000, 2–8).

Boulding (1970, 9–12; 1973, 1–8) unterscheidet nach der dominierenden Motivation für die Übertragung – neben dem Tausch – zwei Gruppen von Grants: zum einen durch Solidarität und Liebe motivierte freiwillige Übertragungen und zum anderen durch Drohung und Angst veranlasste unfreiwillige Übertragungen. Freiwillige einseitige Übertragungen sind zum Beispiel Geldgeschenke, innerfamiliärer Kindesunterhalt, innerorganisatorische Budgetzuweisungen, Spenden und Forschungsdrittmittel. Unfreiwillige Übertragungen sind zum Beispiel erpresstes Lösegeld, Tributeleistungen und – mit Einschränkung – Steuerzahlungen; die Einschränkung bezieht sich drauf, dass Steuerzahlungen in demokratischen Gesellschaften mit der Vorstellung verbunden sein können, davon etwas in Form öffentlicher Güter und Sozialleistungen zurückzubekommen. Grants kommen innerhalb und zwischen allen Arten von Organisationen mehr oder weniger vor. Aber dominant sind sie außerhalb des Unternehmenssektors, also im Haushalts-, Verbands- und Staatssektor.

Mit seinem Konzept der motivationsbasierten Allokationsmechanismen (Tausch, Liebe, Drohung) liefert Boulding (1970, 9–15; 1973, 106–107) einen Beitrag zur Zwei-Sektoren-Theorie der Wirtschaft mit einem marktdominierten und einem nicht marktdominierten Subsystem; und er schätzt, dass 40 Prozent der damaligen US-Wirtschaft durch Grants und 60 Prozent durch Tausch organisiert sind. Ähnliche Gliederungen der Wirtschaft finden sich zum Beispiel in den Werken der Ökonomen Erich Egner und Alvin Toffler. Egner (1952) beschreibt ebenfalls zwei Bereiche der Wirtschaft, die Unterhaltswirtschaft (Haushaltssektor: Privat-, Verbands- und Staatshaushalte) und die Erwerbswirtschaft (Unternehmenssektor). Toffler (1980, 283–284) unterscheidet die Sektoren A und B, die ursprüngliche und grundlegende „unsichtbare Wirtschaft“ für die eigene Versorgung und die „sichtbare Wirtschaft“, die in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung abgebildet wird.

Boulding (1973, 3–4) unterscheidet nicht nur nach der dominierenden Motivation der Transaktion zwischen reinen Formen von Grants und Gütertausch, sondern er sieht ein „grants-exchange continuum“ (1981, 2). Bei freiwilligen Transaktionen gibt es zum Beispiel unterschiedliche Mischungen von Eigeninteresse und Altruismus: äquivalenter Gütertausch auf unpersönlichen Märkten als das eine Extrem, Reziprozitätserwartung bei manchen Geschenken als eine Mittelposition und selbstlose Gabe als das andere Extrem.

Er sieht auch Elemente von Drohung und Angst in Austauschbeziehungen und in freiwilligen einseitigen Übertragungen sowie von Reziprozität und Tausch in unfreiwilligen Übertragungen. Boulding (1973, 106–107) vermutet, dass die allermeisten Transaktionen Mischformen sind, in denen Tausch, Liebe und Drohung in unterschiedlichen Verhältnissen bedeutsam sind, zum Beispiel die großzügige Versorgung der Kinder in Erwartung von Wohlverhalten, der Einkauf im Nachbarschaftsladen aus Solidarität mit dem Inhaber und aus Sorge vor drohender Unterversorgung wegen der möglichen Aufgabe des Geschäfts, die Zahlung von Steuern nicht nur aus Angst vor der Steuerbehörde, sondern auch aus Solidarität mit dem Gemeinwesen und in Erwartung einer guten Infrastruktur.

Mit der Theorie der Grants kann zum Beispiel das Budgetmanagement privater Haushalte vollständig beschrieben und erklärt werden als mit der Nutzenmaximierungs-Hypothese. Neben Markttransaktionen und Steuerzahlungen lassen sich externe Übertragungen in Form von Spenden für gemeinnützige Vorhaben und die Gabe von Geld als Almosen einerseits sowie interne Übertragungen, zum Beispiel an Kinder und andere Haushalts- und Familienmitglieder, andererseits unterscheiden und je nach Sachlage insbesondere mit Mischungen aus Liebe und Solidarität, Eigeninteresse und Besorgnis erklären. Boulding (1973, 106–112) nutzt sein Konzept der treibenden Motivation für Transaktionen: Tausch, Liebe und Drohung („Social Triangle“) auch zur Analyse historischer Wandlungen der gesamtwirtschaftlichen Versorgungsstrukturen und zur Auslotung von Optimierungsstrategien der arbeitsteiligen Güterversorgung durch Unternehmen, Staat, Verbände und Privathaushalte.

Öffentliche Bücherschränke, Give-Boxen und andere Geschenk-Treffs lassen sich demnach mit einem erweiterten Verständnis von Wirtschaft und Wirtschaften erklären. Die Gebenden handeln aus Solidarität bzw. einer Mischung aus Solidarität und eigeninteressiertem Tausch. Das Eigeninteresse kann darauf gerichtet sein, sich ein anderes Gut bzw. Güterbündel oder ein gutes Gewissen zu verschaffen, zum Beispiel mit dem Anspruch sozial bzw. ökologisch korrekten Verhaltens. Dass auch solidarisches Handeln ein gutes Gefühl erzeugt, ist nicht zu bestreiten. Aber es ist eine andere Form der Suche nach Nutzenstiftung als die ausschließlich auf die eigene Person bezogene, eigeninteressierte Verwendung der Mittel. Und die Nehmenden handeln aus ökonomischer Not oder aus Überzeugung, damit einen Beitrag zu einem so-

lidarischen, zum Beispiel auch nachhaltigen Wirtschaften zu leisten. Diese Interpretation kann schließlich auch auf die Initiatoren und Unterstützer, insbesondere „Paten“, übertragen werden: Sie handeln vermutlich aus Solidarität bzw. einer Mischung aus Solidarität und Eigeninteresse, zum Beispiel in Erwartung sozialer Anerkennung.

4 Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen

Für Becker (1965), Boulding (1973), Toffler (1980) und Zapf (1984a) ist es völlig klar: Wir alle sind Prosumenten und teilen mehr oder weniger regelmäßig mit anderen. Nicht nur herkömmliche Haushaltsarbeit, Do-it-yourself- und Hobby-Arbeit, sondern auch vermeintlich letzte Verrichtungen, wie die Nahrungsaufnahme, sowie weitergehende Aktivitäten der Gründung und Unterstützung von Netzwerken und eigenen Unternehmen haben produktive und konsumtive Aspekte. Der nur konsumierende, verbrauchende „Homo oeconomicus consumens“ ist lediglich ein Teil des theoretischen Konzepts zur Erklärung von perfekten Konsumgütermärkten.

Der aktuelle Siegeszug der Verhaltensökonomik hat zwar die Grundfigur des Homo oeconomicus zum Wanken gebracht, aber nicht die ebenfalls grundlegende Verengung der Mainstream-Ökonomik auf Marktinteraktion und Staatsintervention infrage gestellt. Der „produktive Verbraucher“ wäre aber eine hilfreiche, ja notwendige Ergänzung zum „Konsum-Bürger“ und zur „Zivil-Gesellschaft“. Es ist höchste Zeit für eine Revision des theoretisch und empirisch veralteten, unnötig verengten Verbraucherbegriffs (vgl. dazu Piorkowsky 2011, Fridrich et al. 2014).

Insbesondere mit Blick auf die Erwartungen von mehr ökologisch, politisch und sozial verantwortlichem Konsum einerseits und auf „verletzliche Verbraucher“ andererseits sind nicht nur die vermeintlich konsumtiv-nehmenden, sondern gerade auch die faktisch produktiv-gebenden Aktivitäten der Konsum-Bürger

und -Bürgerinnen zu stärken. Für die Verbraucherforschung, Verbraucherpolitik, Verbraucherberatung und Verbraucherbildung ergeben sich Aufgaben und Handlungsfelder, die neuerdings als sozialpolitische Dimension der Verbraucherpolitik thematisiert werden (vgl. dazu Micklitz et al. 2010; Bala und Müller 2014; Piorkowsky 2014a; 2014b). Dazu gehört vor allem die Überwindung der isolierten Betrachtung von Verbraucherrollen durch Berücksichtigung der Handlungskontexte, insbesondere: Haushalt, Familie, Nachbarschaft und Erwerbssystem sowie die Erforschung der Bedingungen und Stärkung der Bemühungen von selbst organisierter durch Kleingruppen getragener nicht marktvermittelter Versorgung nach dem Muster von Selbsthilfegruppen und Geschenk-Treffs.

Literatur

- Bala, Christian und Klaus Müller, Hrsg. 2014. *Der verletzte Verbraucher. Die sozialpolitische Dimension der Verbraucherpolitik*. Bd. 2. Beiträge zur Verbraucherforschung. Düsseldorf: Verbraucherzentrale NRW.
- Becker, Gary S. 1965. A Theory of the Allocation of Time. *The Economic Journal* 75, Nr. 299 (September): 493–517.
- Blättel-Mink, Birgit und Kai-Uwe Hellmann, Hrsg. 2010. *Prosumer Revisited. Zur Aktualität einer Debatte*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Boulding, Kenneth E. 1970. *Economics as a Science*. New York: McGraw-Hill Book Company.
- . 1973. *The Economy of Love and Fear. A Preface to Grants Economics*. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company, Inc.
- Coase, Ronald H. 1937. The Nature of the Firm. *Economica* 4, Nr. 16 (November): 386–405.
- Dahl, Robert A. und Charles E. Lindblom. 1953. *Politics, Economics and Welfare*. New York: The University of Chicago Press.
- Egner, E. 1952. *Der Haushalt. Eine Darstellung seiner volkswirtschaftlichen Gestalt*. Berlin: Duncker und Humblot Verlag.
- Fridrich, Christian, Rainer Hufnagel, Renate Hübner, Mirjam Jaquemoth, Karl Kollmann, Michael-Burkhard Piorkowsky, Norbert F. Schneider, Nina Tröger und Stefan Wahlen. 2014. Bamberger Manifest für ein neues Verbraucherverständnis. In: *Journal für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit* 9, H. 3: 321–326. doi: 10.1007/s00003-014-0880-1.

- Furubotn, Erik und Rudolf Richter. 2000. *New Institutional Economics. The Contribution of New Institutional Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Givebox Wersten. 2015. Geben ist seliger und Nehmen. <http://giveboxenduesseldorf.wordpress.com/2012/12/09/dusseldorf-givebox-hauptstadt/> (Zugriff: 11. Mai 2015).
- Greve, Hans-Jürgen. o. J. Neue Orte für Bücher – Orte der Begegnung. www.BOKX.org (Zugriff: 11. Mai 2015).
- Günther, Inge. 2007. Geben und nehmen. Und alles gratis ein: Markt in Jerusalem. *Frankfurter Rundschau* (23. Oktober): 46.
- Hellmann, Kai-Uwe. 2010. Konsumsoziologie. In: *Handbuch Spezielle Soziologien*, hg. von Georg Kneer und Markus Schroer, 179–195. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Klopp, Ulrike. 2009. Bonner „Gemeinschaftsmöbel“. Studienobjekt: Offener Bücherschrank als soziales System. *Forsch. Bonner Universitäts-Nachrichten* (April): 27.
- Micklitz, Hans-W., Andreas Oehler, Michael-Burkhard Piorkowsky, Lucia A. Reisch und Christoph Strünck. 2010. Der vertrauende, der verletzte oder der verantwortungsvolle Verbraucher? Plädoyer für eine differenzierte Strategie in der Verbraucherpolitik: Stellungnahme des Wissenschaftlichen Beirats Verbraucher- und Ernährungspolitik beim BMELV. Berlin, Dezember. http://www.bmelv.de/SharedDocs/Downloads/Ministerium/Beiraete/Verbraucherpolitik/2010_12_StrategieVerbraucherpolitik.pdf?__blob=publicationFile.
- Parsons, Talcott und Neil J. Smelser. 1956; 2010. *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. Reprint. New York: Routledge.
- Piorkowsky, Michael-Burkhard. 2000. Sozioökonomische Hybridsysteme mit Haushaltskomponente. Misch- und Übergangsformen von Privathaushalten, Unternehmen und Verbänden. *Hauswirtschaft und Wissenschaft* 48, Nr. 1: 7–15.
- . 2011. *Alltags- und Lebensökonomie. Erweiterte mikroökonomische Grundlagen für finanzwirtschaftliche und sozioökonomisch-ökologische Basiskompetenzen*. Göttingen: V & R Unipress, Bonn University Press.
- . 2014a. Verletzte Verbraucher oder Haushalte? Anregungen aus dem Armutspräventionsprogramm und den Armuts- und Reichtumsberichten der Bundesregierung. In: *Der verletzte Verbraucher. Die sozialpolitische*

- Dimension der Verbraucherpolitik*, hg. von Christian Bala und Klaus Müller, 17–36. Bd. 2. Beiträge zur Verbraucherforschung. Düsseldorf: Verbraucherzentrale NRW.
- 2014b. Produktive Konsumenten sind basale Akteure in der realen Ökonomie. Argumente für einen Paradigmenwechsel in der ökonomischen und sozioökonomischen Analyse und Bildung. In: *Sozioökonomische Bildung*, hg. von Andreas Fischer und Bettina Zurstrassen, 233–242. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
- Rimmele, Gabi. o. J. Tausch Dich glücklich. <http://www.tauschmobil.de/index.htm> (Zugriff: 11. Mai 2015).
- Toffler, Alvin. 1980. *The Third Wave*. New York: William Morrow and Company, Inc.
- Wikipedia. 2015. Öffentlicher Bücherschrank. http://de.wikipedia.org/wiki/%C3%96ffentlicher_B%C3%BCcherschrank (Zugriff: 11. Mai 2015).
- Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press.
- 1987. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- 1991. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly* 36, Nr. 2: 269–296.
- Wiswede, Günter. 1972. *Soziologie des Verbraucherverhaltens*. Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag.
- WSK. 2012. New Yorker Buch-Zelle. *Focus*, Nr. 12: 117.
- Zapf, Wolfgang. 1984a. Welfare Production: Public versus Private. *Social Indicators Research* 14: 263–274.
- 1984b. Individuelle Wohlfahrt: Lebensbedingungen und wahrgenommene Lebensqualität. In: *Lebensqualität in der Bundesrepublik. Objektive Lebensbedingungen und subjektives Wohlbefinden*, hg. von Wolfgang Glatzer und Wolfgang Zapf, 13–26. Frankfurt und New York: Campus Verlag.