

Jenseits des Tauschs: Aaron Sahr zur Konturierung einer kredittheoretischen Geldsoziologie

Pahl, Hanno

Veröffentlichungsversion / Published Version

Rezension / review

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Pahl, H. (2017). Jenseits des Tauschs: Aaron Sahr zur Konturierung einer kredittheoretischen Geldsoziologie. *Soziopolis: Gesellschaft beobachten*. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-82384-7>

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>

Hanno Pahl | Rezension | 01.09.2017

Jenseits des Tauschs

Aaron Sahr zur Konturierung einer kredittheoretischen Geldsoziologie



Aaron Sahr

**Das Versprechen des Geldes . Eine
Praxistheorie des Kredits**

Deutschland

Hamburg 2017: Hamburger Edition

392 Seiten, EUR 35,00

ISBN 978-3-86854-306-3

Obgleich sich die wirtschaftssoziologische Forschung in den letzten drei Jahrzehnten zu einer lebhaften Branche innerhalb der Soziologie entwickelt hat, ist „Geld“ ein eher randständiges Thema geblieben. Sicher gab es eine ganze Reihe wegweisender geldsoziologischer Publikationen,¹ doch wurden diese Bücher weitgehend vermittlungslos zu den das Feld beherrschenden Beiträgen der sogenannten *New Economic Sociology* ausgearbeitet. Deren geldsoziologische Eingaben wiederum beschränkten sich weithin auf Beiträge wie Viviana Zelizers *The Social Meaning of Money*, wo – im Einklang mit dem für die Neue Wirtschaftssoziologie zentralen Theorem einer sozialen Einbettung wirtschaftlicher Sachverhalte – Phänomene einer Art Indexikalität des Geldes adressiert wurden: Geld lasse sich nicht umstandslos als ein Medium verstehen, das soziale Kontexte und persönliche Beziehungen austrockne und die Gesellschaft auf eine – je nach Gusto als „rational“ oder „entfremdet“ klassifizierte – Trajektorie bringe. Zu berücksichtigen sei vielmehr die Pluralität von Aneignungs- und Umgangsweisen mit Geld, deren Analyse zeige, dass Geld keineswegs darin aufgehe, als abstrahierendes und ent-normativierendes Medium zu wirken.² Zweifelsohne sind die von Zelizer herausgearbeiteten Phänomene interessant, allerdings verdankt sich die Einbettungsperspektive der Wirtschaftssoziologin aus Princeton einer ausgesprochen selektiven Verfahrensweise. Wenig bis nichts erfahren

wir unter diesem Blickwinkel über die spezifische Dynamik des modernen Geldsystems, seine gesellschaftliche Zentralstellung und periodische Krisenhaftigkeit.

Im Mainstream der Neuen Wirtschaftssoziologie – man denke an die Arbeiten Granovetters, Whites, Fligsteins oder Beckerts – blieb Geld eigentümlich abwesend. Obgleich die neoklassische Ökonomik dort implizit oder explizit als Absetzungsdiskurs fungiert, haben die entsprechenden soziologischen Alternativprogramme fast nie kritisch an den geldtheoretischen Leerstellen der Mainstream-Ökonomik angesetzt.³ Vermutlich besteht ein Zusammenhang zwischen der letztlich halbherzig bleibenden Kritik der Neuen Wirtschaftssoziologie an der neoklassischen Ökonomik und ihren eigenen geldsoziologischen Desiderata. Der Autor des hier zu besprechenden Buchs jedenfalls vermutet: „In der Hauptsache besteht die Kritik [der Neuen Wirtschaftssoziologie an der Neoklassik, H. P.] im Hinweis auf die Abhängigkeit von Marktaktivitäten von politischer Initiative und Sorge oder von sozialer und kultureller Einbettung. Das bedeutet, lediglich einige neoklassische Automatismen werden aus dem theoretischen Gerüst des Marktbegriffs gestrichen und soziologische Problemstellungen, etwa der Bedarf an Kooperation, die Komplexität von Verfahren der Unsicherheitsreduktion oder der kulturellen Performativität von Wahrnehmungsmustern, angefügt. Im Kern bleiben Märkte dabei Verfahren des Eigentumtausches.“ (S. 148).

Der letzte Satz in obigem Zitat – der Verweis auf eine auch im Diskurs der *New Economic Sociology* omnipräsente Vorstellung von Märkten als Verfahren des Eigentumtausches – ist es, den das Buch „Das Versprechen des Geldes“ in Zweifel zieht. Um dieser Vorstellung entgegenzutreten, arbeitet Sahr mit einer seine Analyse organisierenden Leitunterscheidung, die scharf zwischen Waren- und Kredittheorien des Geldes (S. 18) unterscheidet: In der warentheoretischen Tradition wird Geld in Analogie zu Waren verstanden, das heißt als eine Art universeller Ware (universal in dem Sinne, dass Geld im Normalfall von allen anderen im Austausch für alles andere akzeptiert wird). Demnach ist Geld primär Vermögen und mit Sachwerten assoziiert. Demgegenüber orientieren sich Kredittheorien des Geldes am Forderungscharakter; Geld wird in diesen Kontexten als soziale Beziehung identifiziert, nämlich als Zahlungsverprechen. Dementsprechend stellt sich der Geldverkehr nicht mehr als Eigentumstausch dar, sondern als ein permanenter Umgang mit Kredit und Schuld, als eine Praxis der Knüpfung und Auflösung von Zahlungsbeziehungen auf der Basis des Vertrauens in Gegenwart und Zukunft (S. 41 ff.). Aaron Sahr tritt nun an, die – durchaus folgenreichen – Einsichten der kredittheoretischen Forschungslinien, die vor allem in der heterodoxen Ökonomik gut etabliert sind, einerseits systematischer soziologisch zu unterfüttern und andererseits auf breiterer Grundlage als

bisher in den wirtschaftssoziologischen Diskurs einzuspeisen.

Das neben einer Einleitung und einem Schlussteil in sechs Hauptkapitel gegliederte Buch verfolgt zunächst Spuren der Warentheorie des Geldes in der Soziologie, wobei mit Simmel und Luhmann zwei Autoren unter die Lupe genommen werden, deren geldsoziologische Überlegungen gerade von theorieinteressierter Warte als anspruchsvoll gelten. Sahr geht es dabei nicht so sehr um abstrakte Theoriekritik, sondern darum, Motive einer tauschlogischen Semantik herauszuarbeiten und somit zu problematisieren, an welchen Stellen sich Simmels und Luhmanns Überlegungen – trotz aller instruktiven Einsichten – als „warentheoretisch imprägniert“ erweisen (Kapitel 1). Im Anschluss diskutiert er drei bereits vorliegende Argumentationslinien, die für ein alternatives, kredittheoretisches Verständnis von Geld sprechen. Sie sortiert er nach ihrer vermuteten Überzeugungskraft: Sowohl die Verweise auf eine genealogische Herkunft des Geldes aus dem Kredit (die sich aus der Geschichte des Geldes gewinnen lassen) als auch Argumente bezüglich einer konstitutiven Adäquatheit (durch Betrachtung der rechtlichen Verfassung von Bankeinlagen als jener Form, in der Guthaben mehrheitlich vorliegen) hält Sahr für sinnvolle, letztlich jedoch nicht wirklich zwingende Befunde. Demgegenüber liefere die sorgfältige Würdigung der tatsächlichen Bedingungen aktueller Kreditvergabe von Banken die letztlich unhintergehbaren Gründe dafür, Geld kredittheoretisch zu fassen (Kapitel 2). Das dritte Kapitel schließt mit seinen praxissoziologischen Sondierungen an ein soziologisches Forschungsprogramm an, das gegenwärtig zu einer Vielzahl von Aktivitäten führt. Dabei ergänzt Sahr das in der Praxissoziologie bis dato dominante Interesse an routinierten Abfolgen, die sich in der Analyse situativer Kontexte als die eigentlichen Bausteine des Sozialen erweisen, durch eine dezidiert makroskopische Beobachtungsform: Um die praxissoziologisch in den Fokus gerückte Prozessdimension in Richtung auf situationsübergreifende Strukturzusammenhänge zu erweitern, rekonstruiert Sahr die Praktiken der Kreditvergabe gewissermaßen unter einer Theaterperspektive. Sein anspruchsvolles und ausladendes Programm konkretisiert und löst er in den Kapiteln vier bis sechs ein. Sie nehmen die tatsächlichen Bedingungen und Abhängigkeiten der Geld- und Kreditgenese mitsamt ihrer Konsequenzen in mehrfachen Anläufen unter die Lupe. Zu den dadurch gewonnenen Einsichten seien hier nur einige Merkposten aufgelistet: Die in der Warentheorie des Geldes verankerte distributive Theorie des Kredits, die besagt, dass Banken – wie alle anderen Wirtschaftsteilnehmer – von knappen Ressourcen abhängig seien, wird überzeugend zurückgewiesen. Stattdessen plädiert Sahr für einen „kreativen Kreditbegriff“ (S. 55). Ihm zufolge lassen sich Bankkredite nicht zureichend als „Kapitaltransportakte“ bestimmen, vielmehr müssen wir sie „als autonome Schöpfungsakte, die außerhalb ökonomischer Beschränkungen funktionieren“ (ebd.)

verstehen. Historisch-empirisch lässt sich die Entkopplung von Geld und Gold (nach dem Ende des Bretton-Woods-Systems) als – wie Sahr formuliert – Umstellung von einer nicht-kontingenten auf eine kontingente Knappheit lesen. Hieraus ergibt sich die zentrale und für den Fortgang des Buchs entscheidende These, wonach Kredite seit dem Ende des Regimes fester Wechselkurse „unter Bedingungen vergeben werden, die man nicht mehr vollständig als *ökonomische* Bedingungen beschreiben kann“ (ebd.).

Mit dem überzeugenden Vorschlag, Kreditbeziehungen nicht länger als zeitlich entzerrte Tauschakte unter Knappheitsbedingungen zu begreifen – also im Sinne einer bloßen Intermediationslogik – kommt das *Free-Lunch*-Privileg privater Geschäftsbanken ins Blickfeld: „Private Geschäftsbanken übertragen im Kreditakt kein Guthaben, vermitteln also nicht zwischen Anbietenden und Nachfragenden von Zahlungsmitteln, sondern setzen es als Vermögen zusammen mit einer Schuld gleichzeitig in Existenz“ (S. 335 f.).⁴ Im Lichte dieses bemerkenswerten Sachverhalts lässt sich der für die Gesamtwirtschaft zentrale Nexus der Geschäftsbanken als „paraökonomische Zone im Maschinenraum des Kapitalismus“ (S. 346) bestimmen. Anders als in der Soziologie traditionell und gerne gemutmaßt, liefert die Praxis der Banken also keine Verdichtung oder idealtypische Verkörperung einer wirtschaftlichen Logik: „Zwar operieren Banken mehrheitlich in Profitteleologien, allerdings eben nicht mehr in Knappheitsteleologien. Sie sind also weiterhin *kapitalistische* Praktiker, insofern sie mit gewinnwirtschaftlichem Ziel Kapital produzieren, allerdings im engeren Sinn eben keine *wirtschaftlichen* Praktiker mehr“ (S. 346). Das Kerngeschäft von Geschäftsbanken prozessiert jenseits ökonomischer Knappheitsbedingungen und ist stattdessen in politisch offerierten Privilegien fundiert.

Es kann an dieser Stelle nicht auf die Details der Abhandlung eingegangen werden. So muss ich mich damit begnügen, die Stoßrichtung herauszuheben, die der Autor mit seiner soziologischen Unterfütterung der Kredittheorie des Geldes ansteuert. Sahr plädiert nicht zuletzt für eine Rejustierung der Wirtschaftssoziologie in Richtung einer „öffentlichen Soziologie“ des Geldes: Finanz-, Fiskal- und Zinspolitik müssen nicht nur als Umverteilungsinitiativen verstanden werden, vielmehr greifen diese Steuerungsmaßnahmen tief in die Struktur der Ökonomie ein: „In Kreditgeldgesellschaften gibt es kaum mehr politische Entscheidungen, die nicht den Prozess der Generierung von Verschuldungsnachfrage, Kreditwürdigkeitskonstruktion und Tilgungsmodalitäten berühren“ (S. 340 f.). Eine solche „Politisierung“ der Wirtschaftssoziologie – im Sinne einer Sensibilisierung für die explizit politischen Elemente gegenwärtiger neoliberaler Kapitalismen – scheint insbesondere angesichts der Tatsache überfällig, dass vorliegende Studien (etwa Trigilias *Unbalanced Growth: Why Is Economic Sociology Stronger in Theory*

Than in Policies?)⁵ sowie Stellungnahmen zum Einflussbereich der Wirtschaftssoziologie⁶ klar aufzeigen, dass die Neue Wirtschaftssoziologie zwar disziplinintern als Erfolgsgeschichte gewertet werden kann, dass dies für ihre gesellschaftsweite „Sprecherposition“ aber nicht gleichermaßen gilt. In den Feldern von Politikberatung, Geldpolitik und Makroökonomik etc. konnte die *New Economic Sociology* bis dato nur marginale Spuren hinterlassen, mit – wie Marion Fourcade herausstreicht – äußerst problematischen Ergebnissen: „The result is that on policy issues economists tend to reign supreme. This is true across the board, but especially in macroeconomics. We sociologists have had very little to contribute to public discussions about exchange rate policy (the euro), monetary policy, fiscal policy, or regulation – with some rare exceptions. [...] But of course this macro level is where the most important political stakes of our time are being played out”.⁷

An dieser Globalkonstellation wird eine einzelne Publikation wenig ändern, ganz gleich wie stringent ihre Argumentationslinien vorgetragen werden. Dennoch wäre es wünschenswert, könnte die in „Das Versprechen des Geldes“ entfaltete Praxistheorie des Geldes zusammen mit anderer aktueller geldsoziologischer Literatur ähnlicher Bauweise als ein „Katalysator“ fungieren, der die Aufmerksamkeitsrichtung der Soziologie der Wirtschaft stärker auf die politischen Dimensionen des Geldsystems umleitet. Alles Weitere wäre dann die Aufgabe systematischer und breitflächiger, mit entsprechender institutioneller Unterstützung versehener Forschungsprogramme.

Endnoten

1. Zu nennen wären hier etwa: Geoffrey Ingham, *The Nature of Money*. Cambridge 2004; Axel Paul, *Die Gesellschaft des Geldes. Entwurf einer monetären Theorie der Moderne*. Wiesbaden 2004; Heiner Ganßmann, *Doing Money. Elementary Monetary Theory from a Sociological Standpoint*. Abingdon/Oxon/New York 2012 sowie Tobias Kohl, *Geld und Gesellschaft. Zu Entstehung, Funktionsweise und Kollaps von monetären Mechanismen, Zivilisation und sozialen Strukturen*. Marburg 2014.
2. Viviana Zelizer, *The Social Meaning of Money*, New York 1995.
3. Dass hier ein Problem liegt, wurde nicht zuletzt angesichts der Krise von 2007 ff. offenkundig, über die bei Aussparung des Themas Geld kaum hinreichend gesprochen werden kann. Das hat mit Fligstein dann auch einer der zentralen Vertreter der Neuen Wirtschaftssoziologie explizit und selbstkritisch vermerkt: „Sociologists who have been studying finance for the past 10 years completely missed the forces that produced the ongoing crisis. Their study of trading floors and trading instruments gave them no inkling of what was really going on in the financial world. While they may have caught the flavor of what was going on inside of stock exchanges, they have obviously missed what was really important about finance. [...] Finally, scholars oriented towards thinking that the world has become one giant network did no better either. Scholars using metaphors such as structural holes, robust action, network society, network organization, and the view that networks produce either information or trust that allows the coordination of new ideas to produce new and successful markets completely missed the growth of the U.S. mortgage securitization sector. That sector grew from a \$500 billion business in 1990 to a \$4 trillion business in 2003. Not a single one of them studied it.” (Neil Fligstein, “Neil Fligstein Answers Questions on the Present Financial Crisis”, in: *Economic Sociology - The European Electronic Newsletter* 11 (2009), 1, S. 41–44).
4. ⁴ Auf die Details geschäftsbankseitiger Kreditgenese kann hier nicht ausführlich eingegangen werden. Wichtig ist die Explikation, wonach „überschüssige Reserven keine organisatorische Voraussetzung von Bilanzverlängerungen und mittellosen Vermögenskäufen sind. Selbst dort, wo Mindestreservequoten politisch festgelegt sind, müssen die Reserveguthaben nicht vor der Neuschöpfung von Giralgeld, sondern erst im Nachhinein nachgewiesen werden.“ (S. 169).

5. Carlo Trigilia, “Unbalanced Growth. Why is Economic Sociology Stronger in Theory than in Policies?”, in: *Current Sociology* 55 (2007), 1, S. 59–74.
6. Marion Fourcade, “Interview with Marion Fourcade”, in: *Economic Sociology - the European Electronic Newsletter* 11 (2010), 3, S. 66–68.
7. Ebd., S. 68.

Hanno Pahl

Dr. Hanno Pahl, Soziologe, ist ab Oktober 2015 Mitarbeiter im BMBF-Projekt „Vom Modell zur Steuerung – Der Einfluss der Wirtschaftswissenschaften auf die politische Gestaltung der Finanzmärkte durch Zentralbanken“ an der Ludwig-Maximilians-Universität München.

Dieser Beitrag wurde redaktionell betreut von Martin Bauer.

Artikel auf soziopolis.de:

<https://www.sozopolis.de/jenseits-des-tauschs.html>