

Teil I: PreisGeld – zwei Seiten einer Medaille

Neulich hörte ich eine Geschichte, die vielleicht schon viele Menschen in ähnlicher Weise erlebt haben: Es geschah vor einigen Jahren. Kurt – ein Bekannter von mir (der Name ist fiktiv, die Geschichte nicht) – arbeitete als Meister in einem mittelständischen Produktionsbetrieb. Die Geschäfte liefen nicht gut. Und so hatte »der Chef« kurzerhand das Weihnachtsgeld gestrichen. »Damit wir überleben können in diesen schwierigen Zeiten«, argumentierte er. Die Mitarbeiter hatten es hingenommen. Weil gerade Krise und die Arbeitslosigkeit hoch war. Weil es keinen Betriebsrat gab. Weil das Unternehmen nicht tarifgebunden war. Es gab viele Gründe. Kurz vor Weihnachten saß Kurt mit seinen Kollegen zur Frühstückspause zusammen, als »der Chef« mit einem neuen Ferrari auf den Hof fuhr. Stolz kam er herein und wollte wohl einen Scherz machen. »Schaut mal«, sagte er. »Das ist euer Weihnachtsgeld.« Der Scherz kam nicht so gut an.

Kurt arbeitet heute in einer anderen Firma. In der Leistungen eingefordert, aber auch wertgeschätzt werden. Hier gilt eher die von Robert Bosch geprägte Devise: »Ich zahle nicht gute Löhne, weil ich viel Geld habe, sondern ich habe viel Geld, weil ich gute Löhne bezahle.« Kurt hat »sein Trauma« überwunden. Er fühlt sich viel besser – wie er sagt. Dennoch kann er die Geschichte mit dem Weihnachtsgeld nicht vergessen. Immer wenn er »Gewinn« hört, steigen bei ihm die Bilder jener Frühstückspause auf. Obwohl er aus kindlicher Erfahrung weiß, wie wichtig Gewinn für die Entwicklung eines Unternehmens ist – sein Vater führte einen kleinen Handwerksbetrieb. Die Überschüsse sprudelten damals nicht so reichlich. Und die Familie spürte es unmittelbar, ob die väterliche Werkstatt Gewinne oder Verluste einfuhr. Da hatte »Gewinn« einen guten Klang. Doch meist überlagert die jüngere Vergangenheit die ältere. Weil wir in Bildern denken. Und die jüngeren Bilder oft die stärkeren sind. Und die älteren Bilder mit der Zeit verblasen.

Wenn ein paar eindringliche Bilder sich erst einmal festgesetzt haben, verdrängen sie alles, was vorher war. Sie wirken dann als Filter für

unsere Wahrnehmungen. So entstehen Illusionen. Oder Glaubenssätze: Gewinn = Frühstückspause. Durch nichts bewiesen, aber fest verankert.

Vielleicht leben wir zu viele Illusionen. Unsere inneren Bilder von Geld, Wert und Besitz gehören jedenfalls dazu. Sie wurden von den anrührenden Geschichten geprägt, die Locke und Smith einst erfunden haben. Durch ihre häufige Wiederholung sind sie nicht »wahrer« geworden. Auch ihr Eingang in alle Lehrbücher taugen nicht als Beweis. Dennoch konnten sie sich so verankern, dass sie die Erfahrungen von 10 Jahrtausenden überlagern und allen historischen Befunden trotzen.

Das hat auch damit zu tun, dass sich die Bilder von Geld, Wert und Besitz mit den Dimensionen von Vermögen, Schuld und Macht verzahnen. Dadurch sind starke Interessen entstanden, die Illusionen zu bewahren. Das verzerrt die Wahrnehmung und damit das praktische Umgehen mit Geld und Preis. Davon handelt der erste Teil dieses Buches.

1. Die Geld-Illusion

Vor ein paar Wochen wollte ich meine Enkelin aus der Kita abholen. Ein neuer Erzieher hatte Dienst. Er kannte mich nicht. »Können Sie sich bitte ausweisen?«, fragte er höflich. »Aber das ist doch mein Opa!«, protestierte die Kleine. Und im Kitabuch war mein Name als »Abhol-Berechtigter« hinterlegt. Dennoch, er wollte meinen Ausweis sehen. Das war auch richtig so. Sonst könnte ja jeder behaupten, der Opa zu sein.

Genauso verhält es sich beim Geld. Als »gesetzlich autorisiertes Dokument« bevollmächtigt es uns, Kaufansprüche geltend zu machen. Ohne dieses Dokument kann ja jeder behaupten, »Geld zu haben«. Das mag zwar funktionieren, wenn man sich gut kennt. Als es die kleinen Krämerläden noch gab, wurde mitunter »angeschrieben«, wie es damals hieß. Bis zur nächsten Lohntüte. Unter Freunden werden manchmal Zahlungen »gestundet«. Bis zum nächsten Mal. Allerdings muss es »das nächste Mal« auch geben. Anderenfalls erweist sich die Behauptung als Illusion. Dann ist das Vertrauen dahin. Und weitere Stundungen gibt es nicht mehr. Das gilt im Kleinen wie im Großen, wie

diverse Staatsschulden-Krisen rund um den Globus schon mehrfach demonstriert haben. Auf die Schulden-Dimension wollen wir allerdings erst etwas später zurückkommen.

Hier geht es zunächst um die Behauptung, Geld zu haben. Sie trägt offensichtlich nur solange, bis es zum Geschäft kommen soll. Dann muss ich sie beweisen. Durch die Vorlage eines amtlich beglaubigten Dokuments – wie mein Personalausweis in der Kita. Erst das tatsächlich verfügbare Geld-Dokument, ob nun als Bargeld oder in Form einer funktionierenden EC- bzw. Kreditkarte, bevollmächtigt mich, einen Kaufvertrag abzuschließen. Das kann eine Schrippe (wie wir Berliner zu einem Brötchen sagen) für 50 Eurocent sein oder ein Auto für 50 000 Euro. Im ersten Fall wird der Vertrag normalerweise mündlich abgeschlossen und ohne Verhandlungen über Güte und Preis. Im zweiten Fall gibt es meist einen schriftlichen Vertrag, der mit dem Aushandeln vielfältiger Konditionen verbunden wird. Dennoch handelt es sich in beiden Fällen um einen Vertrag, der erst mit der baren bzw. elektronischen Aushändigung einer entsprechenden gesetzlich autorisierten Geldsumme besiegelt wird. Wer Bargeld fälscht oder eine elektronische Karte missbraucht, macht sich strafbar – nichts zeigt deutlicher, dass es sich beim Geld um ein amtliches Dokument handelt. Ein Dokument für einen quantitativ bemessenen Kaufanspruch. Und mit amtlichen Dokumenten sollte man nicht spaßen.

Aber die Autorisierung ist nur eine Facette der Geld-Dokumente. Diese Funktion charakterisiert ihre Qualität. Eine weitere Facette besteht in der Differenz zwischen nominellem Geldwert und realer Kaufkraft. Denn es geht auch um einen quantitativen Kaufanspruch. Und auch in dieser Hinsicht erleben wir immer wieder, dass Geld und Kaufkraft offensichtlich nicht dasselbe sind. Geld kann man »besitzen«. Kaufkraft erweist sich erst im realen Geschäft. Das ist eigentlich eine Binsenweisheit. Dennoch verdrängen wir sie im Alltag. Wir »rechnen« mit Geld, nicht mit Kaufkraft.

Aber warum ist der Unterschied so wichtig?

Wenn wir Geld irgendwo »parken«, laden wir es in unserer Fantasie mit einer »potentiellen Kaufkraft« auf. Dadurch scheint es selbst einen Wert zu haben. Und das entspricht ja auch der alltäglichen Erfahrung. Allerdings bezieht sich dieser Wert nicht auf die materielle Qualität des

Geldes selbst, sondern auf die praktisch umsetzbare Kaufkraft – entweder um eine rechtlich verbindliche Kredit-, Steuer- und Abgabenschuld zu begleichen oder um Güter käuflich zu erwerben.

Damit kommt das »Wofür« ins Spiel. Wofür wird Geld eingesetzt: individuell, unternehmerisch, sozial? Welche Geschäfte, welche Kaufverträge werden durch das Geld besiegelt? Denn sobald wir das Geld als ein autorisiertes Dokument verstehen, das einen Kaufvertrag besiegelt, wird es zu einem untrennbaren Teil dieses Vertrages. Es steht nicht mehr als »neutrales Zahlungsmittel« zwischen den Geschäften, sondern gehört unmittelbar dazu. Es verfügt über einen Wert immer nur in dem Bezug auf das »Wofür«. Damit wird das »Wofür« zu einem inhärenten Charakteristikum des Geldes.

Wenn wir aber das »Wofür« als zum Geld dazugehörig betrachten, kehrt die Moral zum Geld zurück. Das ist der Kern, um den es geht!

Dann rücken zwei Aspekte in den Vordergrund, die das praktische Leben viel eher bestimmen als irgendwelche abstrakt-mathematischen Gleichgewichtsmodelle, von denen die Lehrbücher künden.

Der *erste Aspekt* mag vordergründig zunächst weniger mit Moral verbunden sein:

Wie viel Geld will ich wofür ausgeben?

Diese Frage stellt sich wohl jeder von uns – manchmal mehrmals am Tag. Dabei spielt unsere finanzielle Situation eine wichtige Rolle. Oder ob wir mit Geld eher »locker« oder »zurückhaltend« umgehen. Oder ob uns Schulden drücken. Oder andere Verpflichtungen, die uns einschränken. Das sind die üblichen Gedanken, die wahrscheinlich vielen von uns beim Thema »Geldausgeben« in den Sinn kommen.

Dazu gehört auch die Rangfolge, die wir unterschiedlichen Gütern zumessen. Ich war 14, als ich mir beibrachte, Gitarre zu spielen. Das ist nun schon über 50 Jahre her. Was meine erste Gitarre kostete, weiß ich nicht mehr so genau. Wenn ich mich recht erinnere, waren es etwas über 20 Mark. Für ein »Sperrholz-Instrument«, das einen fürchterlichen Klang erzeugte. Aber es hatte 5 Saiten und ein Griffbrett und einen Klangkörper. Und ich hatte mir einen Traum erfüllt. Mein monatliches Lehrlingsentgelt betrug damals 40 Mark. Von der ersten

Auszahlung leistete ich mir das Sperrholz-Unding. Weil es in meiner Rangfolge ganz oben stand.

Mit 16 begann ich in einer Band zu spielen. Da musste es schon eine »Jolana« sein. Die gab es nicht für 20 Mark. Ein paar Hunderter waren dafür zu berappen. Für diesen Kauf habe ich mir das erste Mal in meinem Leben Geld geborgt. So viel gab mein Lehrlingsentgelt nicht her. Aber in der Rangfolge in meiner »Güterliste« stand die Gitarre noch immer ganz oben.

Später habe ich dann gelernt, dass Instrumente noch sehr viel mehr kosten können. Einmal hielt ich eine »Fender« in den Händen. Der Klang war überwältigend für mich. Aber der Preis auch. Hier ging es nicht mehr um Hunderter, sondern um Tausender. Soweit ging meine Rangfolge dann doch nicht.

Wohl jeder kennt ähnliche Geschichten aus seinem eigenen Leben. Wenn die Rangfolge ins Spiel kommt, denken wir nicht mehr allein an Geld, sondern immer zugleich auch an den Preis. Meist sogar zuerst an den Preis. Und dann, ob wir uns diesen Preis leisten wollen – oder können. Deshalb habe ich dieses Kapitel mit **PreisGeld** überschrieben. Weil wir zwar theoretisch das Geld für sich allein »betrachten« können. Aber nicht in der Praxis – im realen Geschäft. Denn in der Praxis besiegelt Geld immer einen Kaufvertrag. Und jede Kaufverhandlung wird mit einem Preis eröffnet. Und mit Geld besiegelt. Ohne Preis kein Kauf. Und ohne Kauf kein Geld.

Welche Rangfolge wir Gütern geben, geht zunächst niemanden etwas an. Das ist unser »privates Ding«. Wir können uns dabei moralischen Fragen stellen, müssen das aber nicht tun. Doch es gibt Fragen, da hört das Private auf: Wo kommen die Güter her – aus Hehlerei? Wie sind sie entstanden – aus Kinderarbeit? Wofür will ich sie nutzen – für eine ungesetzliche Tat? Wie wirkt meine Nutzung auf andere – haben die anderen Nachteile? Da schaut die Moral »aus jedem Knopfloch«. Das beginnt schon damit, ob wir uns diese Fragen stellen oder nicht.

Die moralische Herausforderung lautet dann:

Was bin ich bereit, mit Geld zu tun?

Ich kann es für meinen Lebensunterhalt ausgeben. Ich kann damit Wettgeschäfte eingehen, deren Risiken andere ausbaden müssen, falls

es schiefeht. Ich kann es spenden, für einen guten Zweck. Ich kann es nutzen, um jemanden zu korrumpieren. Sobald wir das Geld nicht mehr als neutral betrachten, sondern als Besiegelung eines Geschäfts. Solange bleibt es mit der Moral des Geschäftes unmittelbar verbunden. Sein einziger Zweck besteht ja gerade darin, dieses Geschäft zu besiegeln. Außerhalb konkreter Geschäfte repräsentiert Geld nur einen abstrakten Kaufkraft-Anspruch. Ohne jeden eigenen Wert. Sobald wir anfangen, ihm einen Wert zuzuschreiben, beziehen wir es auf ein konkretes Geschäft. Auch wenn wir uns dieses Geschäft nur vorstellen. Oder die Absicht haben, so ein Geschäft anzugehen. Dann handelt es sich zwar noch um keinen realen Wert. Aber bereits der potenzielle, der gedachte Wert bezieht sich auf dieses Geschäft. Es ist nur der von Locke und Smith einst vernebelte Blick, der uns hindert, das zu erkennen.

Im *zweiten Aspekt* erscheint die moralische Komponente schon offensichtlicher:

Aus welchen Quellen will ich das Geld beziehen, das ich brauche?

Geld können wir aus fremden oder aus eigenen Quellen beziehen.

Fremde Quellen gibt es viele: Da sind die Zuwendungen, Geschenke und Erbschaften im familiären Bereich. Es gibt Hilfeleistungen unter Freunden. Es gibt Vereine oder Organisationen, die Beitragszahlungen oder Spenden dazu verwenden, andere zu unterstützen. Und es gibt zahlreiche staatliche und soziale Leistungen, mit denen Einnahmen aus Steuern und Abgaben in einem breiten Spektrum umverteilt werden – von Subventionen und Zuschüssen über Kindergeld bis hin zu den Renten. Und es gibt die ökonomische Rente. Die dem Überschuss aus der Arbeit anderer entzogen wird.

Eigene Quellen meint hier, dass wir irgendetwas verkaufen, um an Geld zu kommen. Oder eigenes Geld in Umlauf bringen.

Um eigenes Geld in Umlauf zu bringen, muss ich das Problem der Autorisierung lösen. Noch vor wenigen Jahrhunderten konnten das Könige oder Fürsten tun. Sie prägten eigenes Geld und setzten es für ihre Zwecke ein. Sofern es ihnen gelang, ihren Münzen oder Kredit-Papieren Geltung zu verschaffen, waren sie in der komfortablen Lage, mit selbst geschöpftem Geld Güter einzukaufen. Oder Soldaten zu

bezahlen. Oder Steuereintreiber, die das vom Herrscher in Umlauf gebrachte Geld wieder zurückbrachten.

Heute haben einzelne Menschen nicht mehr diese Macht. Banken können Geld schöpfen. Aber nicht die Banker. Und Staaten können Steuern erheben und eintreiben. Aber nicht die Regierungsmitglieder oder deren Beamte. Man kann in die eigene Tasche »prägen«. Aber das gilt in den meisten Ländern als kriminell und kann – bei Bekanntwerden – strafrechtlich verfolgt werden. Das gilt ebenso für die Fälschung oder den Raub von Geld. Davon künden manchmal spektakuläre Geschichten in Büchern oder Filmen. Allerdings ist das nicht der typische Fall für »eigene Quellen«.

Es gibt dennoch auch heute Beispiele, wie einzelne Menschen neue Währungen erschaffen können. Nehmen wir etwa die sogenannten »Regionalwährungen«. Weltweit existieren davon Dutzende, die von Vereinen oder kommunalen Organisationen oder anderen Gruppierungen emittiert werden und neben den gesetzlich festgelegten Währungen im Umlauf sind. Aber ihre Wirkung ist begrenzt.

Von deutlich größerer Wirkung war das White Paper, das Satoshi Nakamoto (dieser Name ist ein Pseudonym, wer sich dahinter verbirgt, ist bis heute unbekannt) im Herbst 2008 veröffentlichte. Es erregte weltweites Aufsehen und gilt als Initialzündung für die Schöpfung und Verbreitung einer rein elektronischen Währung im Jahre 2009. Nakamoto gab ihr den Namen »Bitcoin«. Bitcoins stehen ausschließlich im Internet und damit global zur Verfügung. Ihre Autorisierung beruht auf einem seit den 90er Jahren des vorigen Jahrhunderts diskutierten Konzept von kryptografisch abgesicherten Verkettungen. Dessen praktisch umsetzbare Anwendung wurde von Nakamoto als »Blockchain-Technologie« in das Software-System des Bitcoin integriert. In nicht einmal 10 Jahren hat sich der als »Kryptowährung« bezeichnete Bitcoin global etabliert. Er wird von zahlreichen Unternehmen und Einzelpersonen akzeptiert. Inzwischen hat Nakamoto zahlreiche Nachahmer gefunden. Die Kryptowährungen mausern sich als Wettbewerber der großen Weltwährungen und geraten zunehmend ins Visier der Zentralbanken sowie staatlicher Regulierungsbemühungen.

Aber trotz ihrer Erfolge sind Kryptowährungen im Vergleich zum weltweiten Währungssystem Ausnahmen. Alle umlaufenden Bitcoins

zusammen repräsentieren derzeit etwa ein Volumen von 40-50 Milliarden US-Dollar. Und wenn wir andere Krypto-Währungen wie das Ethereum oder den Ripple hinzuzählen, kommen wir auf etwa 90 Milliarden US-Dollar. Das mag eine beeindruckende Summe sein. Und aufgrund der Spekulationen um die Kryptowährungen schwankt ihr Wert beträchtlich. Doch dem steht ein weltweites Kreditvolumen – und Geld wird heute fast ausschließlich durch Kredite geschöpft – von mehr als 200 000 Milliarden US-Dollar gegenüber.

Wie dem auch sei. Kryptowährungen sind da. Sie stehen als eine Art potenzielle Reserve zur Verfügung. Falls nationale Währungen oder das globale Währungssystem insgesamt in ernsthafte Krisen geraten.

Damit kehren wir zu den eigenen Quellen zurück. Was auch immer in der Zukunft sich durchsetzen wird. Sowohl die heutigen nationalstaatlichen Währungen als auch der Bitcoin oder die Regionalwährungen werden nicht von Einzelnen in die Welt gesetzt, die dann damit für sich selbst einkaufen können. Wer immer Geld als Kaufdokument einsetzen will, muss es also vorher erwerben. Und so bleibt den allermeisten Menschen – falls sie nicht kriminell werden wollen – nichts anderes übrig, als das von ihnen benötigte Geld durch den Verkauf von Produkten oder eines Teils ihrer Lebenszeit als Arbeitszeit zu erlangen.

Wenn wir Produkte verkaufen wollen, um an Geld zu kommen, müssen wir zuvor in ihren Besitz gelangen. Sofern wir nicht wiederum auf fremde Quellen – also auf familiäre oder anderweitige Bestände oder Geschenke – zurückgreifen können oder wir sie uns kriminell »beschaffen«, bleibt uns nur die Möglichkeit, sie selbst herzustellen. Doch auch dafür benötigen wir Voraussetzungen. Da stellt sich die Frage der fremden Quellen noch einmal aus einem wieder anderen Blickwinkel. Denn dann müssen wir uns zunächst verschulden, um die Voraussetzungen für die Erzeugung eigener Produkte zu beschaffen. Erst dann können wir ohne vorherige fremde Quellen eigene Produkte verkaufen, um an Geld zu kommen. Sparen kommt als Alternative auch nicht infrage. Denn um Geld zu sparen, brauchen wir zunächst Geld. Wie wir es also auch drehen und wenden: Der Verkauf von Produkten zum Gelderlangen beruht letztlich – also beim »ersten Mal« – ebenso auf fremden Quellen, wie die anderen bisher geschilderten Möglichkeiten.

Und so bleibt den Menschen als eigene Quelle nur ihre Lebenszeit. Sie können einen Teil davon als Arbeitszeit verkaufen. Das hat zu der Illusion geführt, dass die Arbeitszeit ökonomischen Wert erzeugt. Dem wollen wir uns im folgenden Kapitel zuwenden. Doch zuvor will ich eine andere Frage in den Fokus rücken.

Wenn mir als einzige eigene Quelle, Geld zu erlangen die Möglichkeit verbleibt, einen Teil meiner Lebenszeit als Arbeitszeit zu verkaufen, dann ergibt sich als entscheidende Frage in Bezug auf das Geld:

Was bin ich bereit für Geld zu tun?

Nichts berührt unsere alltäglichen Herausforderungen mehr als dieser Punkt. Und es folgen durch und durch moralische Fragen. Wie weit verbiege ich mich, um an Geld zu kommen? Bin ich bereit, Risiken einzugehen, die andere ausbaden müssen? Hier bekommt die Überschrift »PreisGeld« ihre zweite Bedeutung. Hier geht es um den moralischen Preis für den Bezug von Geld, von autorisierten Kaufansprüchen. Hier meint der Preis unser Verhalten.

Wenn wir Geld einfach so betrachten, wie es historisch entstanden ist und bis heute in der Praxis fungiert: als autorisiertes Dokument zur Besiegelung von Kaufverträgen. Ohne eigenen Wert. Nur mit dem Anspruch, Kaufkraft zu repräsentieren. Dann bleiben diese zwei Fragen übrig: Was sind wir bereit, für Geld zu tun? Und wofür setzen wir es ein?

Zum Schluss sind das alles auch Machtfragen. Wer ist von wem wie abhängig? Moral und Macht lassen sich nur schwer voneinander trennen. Das gilt für Geld und Preis gleichermaßen. Deshalb will ich den ersten Teil dieses Buches mit einem Kapitel zur »Macht« beschließen.

Vorher aber wollen wir uns einer weiteren Illusion zuwenden.

2. Die Wert-Illusion

Was macht ein Produkt oder eine Leistung wertvoll? Diese Frage treibt die Menschen schon seit Jahrtausenden um. Und die Antworten variierten über die Jahrtausende. Ist es die Gottgefälligkeit oder die

Tugend oder der Nutzen oder die Arbeit, die wir damit verbinden? Sind es die Erlebnisse, die Erinnerungen? Auch diese Varianz ist aktuell geblieben. Doch immer wieder ist auch die Frage zu hören: Hat ein Produkt überhaupt einen Wert? Oder prägt die Bedeutung, die wir ihm verleihen, den Wert?

Und was ist mit dem Preis? Ist der Preis »Geldausdruck des Wertes«, wie Marx geschrieben hat – wobei die Preise um »den objektiven Wert« schwanken? Oder werden sie immer noch willkürlich gesetzt, wie einst Hammurabi – der Herrscher von Babylon – kraft seiner Macht die Preise zum Beispiel für Gerste und Weizen dekretierte?

Zumindest für die Leistungen des Staates scheinen die Preise, die wir in Form von Steuern und Abgaben zu zahlen haben, auch heute eher den Prinzipien Hammurabis zu folgen. Es fällt schwer, einen objektiven Wert zu erkennen, um den sie schwanken würden. Darüber hinaus gibt es gesetzlich geregelte Preise in Gebühren- und Honorarordnungen etwa für Human-, Zahn- und Tierärzte, für Steuerberater, Notare und Rechtsanwälte oder Architekten und Ingenieure. Andere Preise werden von Kommunen festgelegt, zum Beispiel die Gebühren für Kindergärten, Taxitarife, Wasser- und Abwasserpreise, Entsorgungsentgelte für Abfälle oder Straßenkostenbeiträge. Die Entgelte für die Nutzung der Gas- und Stromnetze oder für Mautsysteme werden ebenfalls staatlich festgesetzt. Das regeln Netzagenturen. In der Europäischen Union wird eine Vielzahl von Preisen »gemeinschaftlich definiert«, ob in Form von Unter- bzw. Obergrenzen, Preiskorridoren oder Kontingenten. Die Spanne reicht vom Mobilfunk bis hin zur Zuckermarkt-Ordnung. Hinzu kommen nationale Besonderheiten wie etwa die Buchpreisbindung in Deutschland.

Darüber hinaus gibt es sogenannte »Matching-Märkte«, wo nicht (allein) die Preise entscheiden, sondern vor allem spezifische Auswahlverfahren. Start- und Landrechte an Flughäfen gehören ebenso dazu wie der Arbeitsmarkt, der Profisport oder Partnerbörsen im Internet.

Wenn man das alles zusammennimmt, wird deutlich, dass für einen erheblichen Anteil aller Käufe die Preise nicht durch Angebot und Nachfrage – das Schwanken um einen »objektiven Wert« – sondern durch Willkür gebildet werden. Auch wenn die Willkür sinnvoll sein

möge, bleibt es doch Willkür und eine Frage der dahinterstehenden Macht. Und »erheblich« bedeutet in den meisten der hochentwickelten Länder mehr als 50% des Bruttoinlandsprodukts – also aller erzeugten Waren und Dienstleistungen.

Die These vom Preis als Geldausdruck eines objektiven Wertes erweist sich zumindest für diesen Teil der Märkte als eine theoretische Illusion, die der Praxis nicht entspricht.

Und was ist mit den anderen Preisen?

Werfen wir als Erstes einen Blick auf die Warenbörsen. Sie sind weltweit verbunden. Die Informationen sind dicht. Das bedeutet, man kann Angebot und Nachfrage weltweit sowohl qualitativ als auch quantitativ vergleichen. Hier scheinen die Preise wirklich frei zu sein. Auf den ersten Blick. Aber versuchen Sie einmal, ein von Ihnen geschlachtetes Schwein auf einer Warenbörse zu verkaufen. Fehlanzeige. Sie werden nicht zugelassen. Börsenhandel-Zulassungen reglementieren der Börsenvorstand, die Börsenordnung und die Prüfungskommission einer Börse. Da spielen Interessen eine Rolle. Und wo Interessen eine Rolle spielen, geht es nicht objektiv zu.

Nun gut, dann müssen Sie eben einen zugelassenen Makler finden. Doch Ihr Schwein können Sie immer noch nicht anbieten. Sie müssen es zunächst von einer dazu autorisierten Institution klassifizieren und zertifizieren lassen. Davon gibt es nicht so viele. So einfach wird man nicht Zertifizierer. In der Konsequenz gibt es weltweit nur wenige Teilnehmer, die auf das Spielfeld auflaufen dürfen. Und die über eine ausreichende Marktmacht verfügen, um auflaufen zu können. Wirklich frei ist der Handel wohl doch nicht. Was wie ein freies Spiel der Preise aussieht, scheint wohl eher ein Spiel um Marktmacht zu sein. Wer die Macht nicht besitzt, muss sich wohl oder übel einem Mächtigen andienen. Zum Beispiel indem Sie einem aus dem erlauchten Kreis Ihr Schwein verkaufen. Oder realistischerweise einem Zwischenhändler, der es in den Strom an den Börsen einspeisen kann. Was wie ein objektiver Wert anmuten mag, um den die Börsenpreise schwanken, entpuppt sich zum Schluss als Marktmacht. Und Marktmacht ist alles andere als objektiv. Dabei ist es egal, ob es sich um Getreide, Fleisch, Kaffee oder Milch handelt. Die Konstellationen sind im Grundsatz immer die gleichen. Falls Sie einen Bauern kennen,

fragen Sie ihn danach. Er kann Ihnen erzählen, wie frei die Preise sind und was Marktmacht in der Praxis bedeutet.

Vom Blick auf die Warenbörsen geschult, wollen wir uns nun den Wertpapierbörsen zuwenden. Ich kann ein Unternehmen gründen. Ich kann es als Aktiengesellschaft gründen oder später in eine Aktiengesellschaft umwandeln. Dazu benötige ich nur eine zündende Idee, ausreichenden Mut und etwas Geld. Zugegeben, das hat nicht jeder. Aber die Hürden sind nicht allzu hoch. Ganz anders sieht es aus, wenn ich meine Aktien an einer Börse platzieren möchte. Da komme ich nicht hinein. Wie bei der Warenbörse muss ich zunächst erst einmal einen Makler finden. Dann muss ich mich einem komplizierten und aufwendigen Prozedere unterziehen – dem »Börsengang«. Dazu benötige ich schon eine gewisse Größe und einflussreiche Partner. Also ein Mindestmaß an eigener oder gekaufter Marktmacht. Und so ist es an den Wertpapierbörsen wie an den Warenbörsen. Nur eine kleine Zahl an Spielern darf und kann überhaupt auflaufen. Und am Anleihenmarkt ist es nicht anders als am Aktienmarkt. Nur das Prozedere unterscheidet sich etwas. Wenn ich also zu dem erlauchten Kreis nicht gehöre, muss ich mich wohl oder übel einem dieser Spieler andienen, falls ich mit Wertpapieren handeln möchte. Auch hier bildet eher die Marktmacht das Zentrum der Preise als irgendein objektiver Wert. Das kann man beobachten. Jahr für Jahr. Quartal für Quartal. Wenn die börsennotierten Unternehmen zu ihrer »Roadshow« antreten, um den wichtigsten Börsenspielern und deren Analysten ihre Bedeutung zu präsentieren.

Nun gut, verlassen wir die Waren- und Wertpapierbörsen. Denn es gibt ja noch andere Börsen; zum Beispiel Internetbörsen wie eBay. Die gewinnen immer mehr an Einfluss. Aber diese Art von Börsen bereiten andere Probleme. So bieten sie keine sicheren Informationen über die Seriosität von Verkäufern und Käufern. Selbst wenn sich die Bewertungssysteme inzwischen verbessert haben. Außerdem sind die Angebote normalerweise weder qualitativ noch quantitativ vergleichbar, sodass auch aus diesem Grund mangels Information ein Schwanken der Preise um einen objektiven Wert nicht stattfindet. Das gilt auch für viele Auktionen, die von Internetbörsen veranstaltet werden. Sie werden heute zunehmend von professionellen Bietern beherrscht, die mit sogenannter »Sniping-Software« ausgewählte

Angebote beobachten und im letzten Augenblick ein Gebot abgeben. Das führt dazu, dass Informationen über die Zahlungsbereitschaft der Auktionsteilnehmer bis zum Schluss zurückgehalten werden. Dadurch wird ein freies Floaten von Angebot und Nachfrage unmöglich. Schließlich lässt sich auch an diesen Börsen der Trend beobachten, dass mehr und mehr professionelle, leistungsstarke Verkäufer die früher dominierenden Privatpersonen verdrängen. Marktmacht wird dadurch tendenziell zum entscheidenden Kriterium für den Erfolg. Auch im Internet.

Also lassen wir die Börsen sein. Es gibt auch außerhalb der Börsen Märkte. Schauen wir uns zunächst die Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen an – die sogenannten »B2B-Märkte«. Sie sind überwiegend von Auswahlprozessen geprägt, bei denen der Preis nur eines von mehreren Kriterien darstellt. Es geht eher um Vertrauen, das auf langfristig angelegten Partnerschaften beruht. Um Entwicklungsgemeinschaften für wichtige Komponenten. Um gemeinsame Wertschöpfungsketten. Da haben wir es vor allem mit den oben erwähnten Matching-Märkten zu tun.

Und es geht auch bei diesen Geschäften in erster Linie um Marktmacht. Wer bei den großen Einzelhandelsketten gelistet sein will, muss sich auf deren Konditionen einlassen. Wer auf die Plattform von Amazon möchte oder in die Zulieferkette großer Autokonzerne oder in den Lieferantenpool der weltweit agierenden Telekommunikations- und Internet-Giganten, für den gilt das ebenso. Die Liste ließe sich fortsetzen von der Musik- und Unterhaltungsindustrie über die Energieversorger bis hin zur Zementindustrie.

Das Prinzip der Marktmacht gilt auch in der anderen Richtung. Viele Kunden derartiger Unternehmen müssen sich auf die Konditionen ihrer Lieferanten einlassen. Manchmal auch auf ein Diktat der Preise.

Dem kann nur entgehen, wer selbst eine nennenswerte Marktmacht aufbaut. Sei es durch eigene Größe oder durch Spezialistentum oder über Nischenpositionen oder durch die Bündelung von Einkaufs- bzw. Lieferaktivitäten. Wer auf Augenhöhe agiert, kann auch auf Augenhöhe verhandeln und Verträge abschließen. Wer nicht, muss sich fügen. Oder auf Korruption bzw. andere kriminelle Praktiken ausweichen. Aber das ist auch keine Lösung.

Fragen Sie Einkäufer oder Verkäufer in aller Welt. Sie kennen dieses Spiel in all seinen Facetten. Auch im B2B-Geschäft ist die Marktmacht der entscheidende Faktor für das Aushandeln von Preisen.

Und was ist mit den Konsumentenmärkten? Ist der Kunde nicht König? Und bieten zum Beispiel die Preisvergleichsportale im Internet nicht ausreichende Transparenz? Doch auch hier trügt der Schein. Waren Sie schon einmal in verschiedenen Städten shoppen? Ich reise viel herum. Brüssel, Warschau, Hamburg, Wien, Vilnius, Tallin, München, Paris, Rom, Nizza, London und natürlich meine Heimatstadt Berlin. Überall die gleichen Ketten. H&M, Zara, Nestlé, Coca-Cola, McDonald's, Starbucks, Dior, L'Oréal, Procter & Gamble, Apple, Microsoft, Facebook, Nike, Adidas, Mercedes, VW, Hermès, Armani, Hilton, Accor, Shell, BP – die Liste ist lang und bei weitem nicht vollständig. Es gibt natürlich überall auch nationale und Lokal-Matadoren. Doch die Marktmacht der Großen ist überwältigend. Wer in dieser Liga spielt, kann die Konditionen bestimmen. Wer nicht, muss sehen, wo er bleibt.

Natürlich gibt es auch auf den Konsumentenmärkten die Alternative des Spezialistentums oder der Nischenpositionen. Aber das Bestimmende sind die Großen. Auch wenn sie sich mitunter gegenseitig bekämpfen oder Preisschlachten schlagen. Meist kommen sie ganz gut miteinander aus oder halten Burgfrieden bis zur nächsten Chance, im Ranking aufzusteigen. Und die Konsumenten? Sie werden überflutet mit Informationen. Mit diffizilen psychologischen Reizen. Mit Aktionsverkäufen und Schnäppchen. Mit Markenversprechungen. Die meisten orientieren sich irgendwie. Jeder auf seine Weise. Manchmal auch über Plattformen und Portale. Aber selten organisiert. So sind sie der Marktmacht der Großen weitgehend ausgeliefert. Ein Verhandeln auf Augenhöhe ist kaum möglich. Die Marktmacht setzt das entscheidende Kriterium.

Zum Schluss bleiben noch unsere idyllischen lokalen Märkte. Meine Frau geht gerne auf den Wochenmarkt in Schlachtensee. Manchmal komme ich mit. Oft treffen wir dort Bekannte und Freunde. Und wenn das Wetter mitspielt, bietet das willkommenen Anlass für einen kleinen Tratsch. Die meisten Händler kennen wir inzwischen. Wir wissen oder meinen zu wissen, was wir von ihnen halten dürfen. Das alles schafft eine angenehme Atmosphäre. Hier scheint das Gefühl der gleichen

Augenhöhe noch erlebbar. Und das Gefühl der besonderen Frische. Und des besonderen Service. Doch gerade deshalb gibt es auf diesen Märkten kein freies Spiel von Angebot und Nachfrage. Es sind eher »Matching-Märkte«. Da legen wir schon mal einen Euro drauf im Vergleich zu den Supermarktpreisen. Doch wenn das der Vergleichsmaßstab ist, dann sind es wiederum die aus Marktmacht geborenen Preise.

Es gibt sie einfach nicht, jene »vollkommenen Märkte« der Theorie, wo Angebot und Nachfrage sich frei entfalten könnten. In der Praxis können wir eher lernen, dass Marktmacht kombiniert mit Matching-Macht den Attraktor bilden, um den die Preise kreisen.

Dafür spricht auch, dass für all diese Märkte rechtliche Rahmenbedingungen existieren. In Form von Standards, Konzessionen, Zulassungen etc., auf die vielfältige Interessengruppen entsprechend ihrer Marktmacht Einfluss nehmen. Das unterscheidet ja gerade die Märkte vom Raub und von persönlicher Abhängigkeit. Dass sie auf rechtlicher Grundlage beruhen. Dass sie den Raum bieten, das Güterproblem vertraglich zu lösen. Die Einigung auf einen Preis ist immer Teil der Verträge. Damit bleibt sie von der Einflussnahme der Interessengruppen niemals unberührt. Ob das als gut oder schlecht zu bewerten ist, sei hier dahingestellt. Es ist auf jeden Fall nicht »objektiv«. Es gibt keinen »objektiven Wert«, um den die Preise schwanken.

Wir sind nun also um eine weitere Illusion ärmer. Doch bezüglich der Ausgangsfrage sind wir noch nicht weitergekommen. Was macht ein Produkt oder eine Leistung wertvoll?

Für den **Käufer** verwandelt sein Begehren Produkte oder Leistungen in ein Gut. Das ist der erste Schritt auf dem Weg zum Wert. Denn solange ein Produkt oder eine Leistung von niemandem begehrt werden, kommt es gar nicht erst zum Kaufgespräch. Egal, ob Auge in Auge oder schriftlich oder elektronisch. Und ohne Kaufgespräch kein Preis, auf den sich zwei Vertragspartner einigen können. Und ohne Preis kein ökonomischer Wert, der sich in einem Vertrag widerspiegeln kann. Und der mit einer entsprechenden Geldsumme besiegelt wird. So weit, so einfach.

Schwieriger wird es schon, den Grad des Begehrens zu bestimmen. Wovon er abhängig ist. Und wie er beeinflusst werden kann. Begehren wird von vielen Faktoren ausgelöst oder ausgebremst.

Das beginnt mit der Wahrnehmung. Ich habe mir vor ein paar Wochen eine Apple Watch gekauft. Ein Spielzeug mit eingebauter Uhr. Etwas, was »man« eigentlich nicht braucht. Dass es so ein Produkt gibt, hatte ich schon bemerkt. Apple ist schließlich eine starke Marke. Aber dass es für mich »gut« sein könnte, nicht.

Die zweite Stufe wird von meiner Einstellung bestimmt. Die hat sich vor kurzem verändert. Ein Freund wurde angerufen. Er drückte auf seine Uhr. Sie wurde zum Telefon. Belustigt sprach ich ihn darauf an, nachdem er fertig war. Und er zeigte mir, was alles möglich ist. Ich wurde neugierig. Insbesondere die Gesundheitsfunktionen hatten es mir angetan. Für ihn galten zwar andere Dinge. Aber ich hatte das Produkt nun zum ersten Mal als Gut wahrgenommen.

Doch das führte noch nicht zum Kauf. Jetzt begann ich zunächst im Internet zu recherchieren. Was es da so alles für Varianten gibt. Und zu welchem Preis. Kann ich mir das leisten? Allmählich begann »das Ding« für mich wertvoll zu werden. Und ich konnte den Wert sogar schon beziffern. Blieb eigentlich nur noch zu klären, ob es »jetzt passt«. Welche Ausgaben hatte ich noch auf der Agenda? Da war sie wieder. Die Frage der Rangfolge, die ich schon als 14-Jähriger im Fall meiner ersten Gitarre zu beantworten hatte.

Danach ging alles ganz schnell. Ich fuhr zum Apple Store. Der Service war gut – daran hätte es noch scheitern können. Meine Zahlungsbereitschaft war da. Also mein Begehren nach dem Gut war größer als mein Schmerz über den zu zahlenden Preis. Und so kam es zum Kauf, den ich mit meinem elektronischen Geld, meiner Kreditkarte besiegelte. Die Apple Watch war mir den Preis wert. Genau das hatte ich mit meinem Geld dokumentiert. PreisGeld.

Für den **Verkäufer** wird die wertbestimmende Bedeutung durch sein Streben geprägt, ein Plus gegenüber seinen in das Gut insgesamt investierten Aufwendungen zu erreichen. Denn er muss Steuern und Abgaben bezahlen sowie Zinsen und Profite abführen. Und für Innovationen benötigt er einen Gewinn. Diesen Wertanspruch definiert der Veräußerer mithilfe des von ihm verlangten Preises.

Doch was ist der »richtige« Preis? Wird er von den Kosten bestimmt? Häufig wird in der Praxis so kalkuliert. Hier hat die Arbeitswert-

Theorie verhängnisvolle Illusionen erzeugt. Aber der Käufer interessiert sich nicht für unsere Kosten. Er entscheidet sich nur für unser Produkt oder unsere Leistung, wenn es für ihn ein Gut ist. Und sein Begehren den Schmerz über den zu zahlenden Preis übersteigt.

Bei genauerem Hinsehen kehrt sich die Arbeitswert-Theorie um. Nicht die Kosten bestimmen den Preis. Sondern der Preis bestimmt die erlaubten Kosten. Also jene Kosten, die sich ein Unternehmen leisten kann. Ohne Pleite zu gehen.

Nun besagt die Arbeitswert-Theorie nicht, dass ein Produkt automatisch wertvoller wird, wenn ich mehr Arbeit einsetze. So naiv waren weder Smith noch Ricardo oder Marx. Marx kreierte als Wertbasis den Begriff der »gesellschaftlich notwendigen Arbeit«, die sich unter den gegebenen Bedingungen des Wettbewerbs herauskristallisiert. Und für die ein realer Bedarf gegeben sein muss. Alle darüber hinaus geleistete Arbeit erzeuge keinen Wert. Dass das ziemlich abstrakt ist, war ihm bewusst. Er nannte diese Arbeit auch »abstrakte Arbeit« im Unterschied zur »konkreten Arbeit«, mit der wir Gebrauchswerte erzeugen.

Doch was bedeutet »gesellschaftlich notwendige Arbeit« für einen Verkäufer in der Praxis? Er einigt sich mit dem Käufer auf einen Preis – oder er kann den Preis aufgrund seiner Marktmacht »festsetzen« – wie einst Hammurabi. Dann kann er eine bestimmte Menge zu diesem Preis absetzen. Aus Preis und Absatz entsteht eine bestimmte Summe an Einnahmen. Von dieser Summe muss der Verkäufer Steuern und Abgaben, Zinsen und Tilgungsraten sowie den Profit abführen, den er an die Anteilseigner ausschüttet. Nur die verbleibende Differenz steht als erlaubter Kostenrahmen zur Verfügung – für das laufende Geschäft wie für die Zukunft, zum Beispiel für Innovationen. Das sollten wir wissen, bevor wir Geld in ein Produkt stecken, das wir später verkaufen wollen.

Die erlaubten Kosten sind jedoch keine objektive Größe. Denn jeder Verkäufer hat es in der Hand, sie aktiv zu beeinflussen. Zum einen durch Maßnahmen zur Veränderung der **Qualität**. Zum anderen durch Maßnahmen zur Veränderung der **Produktivität**. Zum weiteren durch Maßnahmen zur Begrenzung von **Steuern und Abgaben**. Und schließlich durch die **Ausschüttungspolitik**. Erst aus der Kombination

dieser vier Komponenten entstehen die realen Spielräume und Rückwirkungen auf die Marktpositionierung. Das weiß jeder Praktiker. Obwohl es der These vom objektiven Wert entgegensteht.

Aber da ist noch eine dritte Komponente für das Wertvolle. Geschäfte erfolgen nicht im luftleeren Raum. Sie werden von Menschen beeinflusst, die auf Einstellung und Verhalten der Geschäftspartner einwirken. Preise sowohl im Einkauf als auch im Verkauf präsentieren ausgewählte Fakten. Um deren Auswahl und Präsentation werden zum Teil erbitterte Auseinandersetzungen geführt. An diesem Punkt kommen vielfältig organisierte Gruppen ins Spiel: **Beeinflusser**. Die in den sozialen Medien der letzten Jahre aufgekommenen »Influencer« sind nur ein kleiner Teil davon.

Da sind die Gewerkschaften wie zum Beispiel die Vereinigung Cockpit. Deren Einfluss wir in den letzten Jahren recht gut beobachten konnten. Oder die Meinungsmacher, Kritiker, Betreiber von Bewertungsportalen, gesellschaftlichen Organisationen vom Verbraucherschutz bis hin zu Umwelt- und Friedensaktivisten. Und schließlich Lobbyisten jeder Art: Vertreter der unterschiedlichsten Interessengruppen in den verschiedenen politischen Gremien. Sie alle üben Einfluss aus. Auf die rechtlichen Rahmenbedingungen für Geschäfte. Auf die Marktpositionierungen der Partner. Und auf die »soziale Betriebserlaubnis« – die »License to operate«. Beispielsweise, ob es verpönt ist, eine Apple Watch zu kaufen. Oder nicht.

Für die Beeinflusser bestimmt die Wechselwirkung zwischen Geschäft und verschiedenen Facetten des sozialen Umfelds die Bedeutung und damit den Wert ihres (Ein-)Wirkens. Dabei wird die Beeinflussung selbst zum Geschäft. Denn sie benötigt Geld. Der Preis für Einfluss heißt dann beispielsweise Mitgliedsbeitrag. Nicht immer müssen diese Geschäfte mit Plusmacherei verbunden sein. Nur wenn der Einfluss wachsen soll. Dann müssen Überschüsse her, um das Wachstum zu finanzieren. So fügt sich zum Schluss auch die dritte Komponente in das Netz von Kauf und Verkauf ein.

In diesem Netz entsteht ein Mix aus den drei Wert-Komponenten: Der erste Wert (des Käufers) zielt auf das Gut. Der zweite Wert (des Verkäufers) auf die erlaubten Kosten. Und der dritte Wert (des Beeinflussers) auf die Reputation, um die sich der Einfluss rankt. Es ist der

Mix, der zum Schluss eine Einigung auf ein Geschäft ermöglicht. Das ökonomisch Wertvolle entsteht oder vergeht in diesem Spannungsfeld.

Doch wenn die Preise nicht einen objektiven Wert widerspiegeln, sondern Machtverhältnisse. Wenn der Wert nicht im Produkt steckt, sondern in der Bedeutung, die wir aus verschiedenen Positionen heraus einem Produkt geben. Dann liegen Preis und Wert in unserer Hand. Das »Faktische« – also die messbaren oder »ersichtlichen« Eigenschaften eines Produkts oder einer Leistung – muss aufgeladen werden mit einer Bedeutung. Für Kunden, Verkäufer und Beeinflusser.

Bedeutung aber beruht auf subjektiven Interpretationen und Einfluss. Und wer Einfluss nimmt, trägt Verantwortung für die Folgen seines Tuns.

Mit der Deutungsmacht über Preis und Wert kehrt die Verantwortung zu den Fakten zurück.

Alle Beteiligten an einem Geschäft tragen Verantwortung für Preis und Wert – der Käufer, indem er die Fakten hinterfragt. Der Verkäufer, indem er die Fakten nicht verdreht. Und der Beeinflusser, indem er seine Informationen in fairer Weise erzeugt und weitergibt. Oder eben nicht.

Dabei wechseln wir die Rollen beständig. Normalerweise mehrmals am Tag. Wir sind Käufer, Verkäufer und Beeinflusser zugleich. Wenn Sie so wollen, begegnen wir uns täglich. Wie wollen wir uns begegnen? Wertvoll oder billig? Das ist nun wieder vor allem eine Frage der Marktmacht. Der Verantwortung für unsere eigene Macht. Und der Verantwortung des Umgehens mit unserer Macht über andere Menschen. In diesem Spiel werden Fakten als Mittel eingesetzt, um Preise zu beeinflussen und durchzusetzen. Somit werden sie zu einem Mittel im täglichen Machtspiel auf den lokalen Märkten ebenso wie auf den Märkten der Welt.

3. Die Besitz-Illusion

»Was du ererbt von deinen Vätern hast, erwirb es, um es zu besitzen. Was man nicht nützt, ist eine schwere Last, nur was der Augenblick erschafft, das kann er nützen«, lässt Goethe seinen Faust im ersten Teil

des Dramas sagen. Da hat der Besitz etwas von Aneignen durch die Tat. Und das entspricht auch der Urerfahrung der Menschen. Die Grundlagen des eigenen Überlebens mussten erworben werden durch gemeinsame Jagd oder das Sammeln von Naturprodukten. Das war eine soziale Tat. Es geschah in Gruppen. Auch die Erfahrungen, wie man dabei am besten vorgeht, mussten erworben werden. Einschließlich der Erfahrung, wie mit dem erworbenen Besitz umzugehen ist, um zu überleben.

Sofortiger Verzehr, um den eigenen Hunger zu stillen. Das ist bis heute die egoistische, auf den kurzfristigen Erfolg ausgelegte Variante von Besitz.

Anlegen von Vorräten, um für schlechte Zeiten vorzusorgen. Das verlangt Zukunftsdenken sowie Vorkehrungen gegen das Verderben oder den Raub der Vorräte. Wir nennen diese Variante heute im weiten Sinne »Planung und Risikomanagement«.

Oder Teilen mit anderen. Das ist die altruistische, an Zusammenhalt und Kooperation orientierte Variante. Aus der dritten Variante entwickelten sich mit dem Übergang zu Ackerbau und Viehzucht das Güterproblem und die rechtlichen Formen seiner Lösung: PreisGeld und Märkte. Und mit dem Recht kamen über die Jahrtausende auch die Begriffe sowie die moderne Unterscheidung zwischen Besitz und Eigentum.

Umgangssprachlich werden beide Begriffe oft in gleichem Sinne verwendet. Selbst der Duden führt sie als Synonyme. Aber wenn meine kleine Enkelin sich im Laden um die Ecke ein Überraschungsei »stibitzt«, nimmt sie es zwar in ihren Besitz, doch es bleibt zunächst im Eigentum des Ladens. Bis ich bezahle. Dann wird aus dem »Stibitzen« ein Kaufvertrag, den ich mit meinem Geld besiegele. Und dann wechselt auch das Eigentum. Anderenfalls wäre es Diebstahl. Und ich müsste dafür haften.

Doch unabhängig von allen rechtlichen Details der Wechselwirkung von Besitz und Eigentum. Wenn Geld im Spiel ist, handelt es sich immer um einen Vertrag über den Wechsel von **Verfügungsmacht**. Dafür müssen Käufer und Verkäufer in irgendeiner Weise aufeinander zugehen und miteinander kooperieren. Denn sie müssen sich auf einen Preis einigen. Sonst kommt es nicht zum Geschäft. Und sie müssen das

Geschäft durch eine Geldsumme besiegeln. Sonst bleibt es »schwebend unwirksam«.

Preis und Geld begleiten also die Veränderung von Verfügungsmacht. Dabei fungieren sie als rechtliche Kategorien der Kooperation zwischen Verkäufer und Käufer. Sie reflektieren die Interessen und Ansprüche der beteiligten Partner. Und in der Einigung zeigt sich, in welchem Maße sich die verschiedenen Interessen und Ansprüche durchsetzen konnten. Verhandlungsgeschick, das Nutzen situativer Vorteile, die Einwirkung Dritter – viele Faktoren können die geschäftliche Einigung beeinflussen. Und es kann viele Umwege geben. Aber immer, wenn es dann konkret wird, eröffnet der Preis die Verhandlungen über die Veränderung der Verfügungsmacht. Und das Geld besiegelt die Einigung. Das ist der Kern jeden Geschäfts.

Doch was passiert zwischendurch? Wenn die Verfügungsmacht nicht wechselt? Wenn das Geschäft vorüber ist? Oder noch gar nicht begonnen hat? Haben die Dinge, über die wir verfügen, dann überhaupt einen Wert im ökonomischen Sinn?

Bei dieser Fragestellung kommen wir sehr schnell wieder zum großen Goethe. Ob durch Kauf oder Erbschaft, durch Leihgabe oder Geschenk, selbst beim Raub hängt die Antwort auf die »Wertfrage« an der Art und Weise, wie ich meine Verfügungsmacht nutze.

Nun gibt es viele Facetten der Nutzung von Verfügungsmacht über Produkte und Leistungen. Sie kennzeichnen die vielfältigen Bedeutungen, die wir den Dingen in der Praxis zumessen. Das ist sehr individuell und findet sein Maß in unserem Inneren. Und seinen Platz in Anekdoten und Talkshows.

Doch manchmal bewerten wir die Dinge, die wir besitzen, auch explizit. Wir taxieren sie. Wir geben ihnen einen Preis. Damit tun wir so, als würden wir sie verkaufen. Denn die Bestimmung eines Preises eröffnet die relevante Phase jeder Kaufverhandlung. Aber solange wir nicht wirklich verkaufen, bleiben das rein fiktive Preise. Sie werden nicht auf ihre Relevanz geprüft. Wir können uns je nach Intention arm oder reich rechnen.

Das gilt für Unternehmen ebenso wie für Privatpersonen. Jede Firmenbilanz ist das Ergebnis der Bewertung von Beständen, die gerade

nicht verkauft wurden. Sonst wären sie ja nicht in der Verfügungsmacht des jeweiligen Unternehmens. Und so tun sich die Bewerter schwer. Was soll die Basis bilden? Die Anschaffungspreise? Das ist Schnee von gestern. Heute können schon ganz andere Konstellationen den Markt bestimmen. Die Herstellkosten? Das ist die Rechnung ohne den Wirt. Denn wenn die Herstellkosten über den erlaubten Kosten liegen, kommt der Verkäufer nicht auf seinen Schnitt. Im Gegenteil. Er gefährdet seine Existenz. Die Marktpreise? Das ist reine Fiktion. Denn die Marktpreise heute bilden sich ja gerade ohne jene Produkte, die in den Beständen liegen. Ob sie morgen noch so bleiben, wenn wir unsere Vorräte auf den Markt werfen? Stellen Sie sich vor, alle Notenbanken würden ihre Goldvorräte verkaufen. Der Preis würde augenblicklich zusammenbrechen. Denn er beruht ja gerade darauf, dass die Notenbanken ihre Reserven behalten. Also was sagt der heutige Marktpreis über den Wert der gehorteten Goldreserven?

Und so ist jede Bilanz ein Lotteriespiel. Es gibt dafür zwar strenge Regeln. Und strenge Wirtschaftsprüfer. Aber weil die Materie so diffizil ist und weil jeder Einzelfall ein wenig anders gelagert ist, gibt es so viele »Ermessensspielräume«, wie es im Fachjargon heißt. Deshalb lautet ein fälschlicherweise Churchill zugeschriebenes Bonmot: »Ich glaube nur der Bilanz, die ich selbst gefälscht habe.« Nun ist nicht jede Bilanz gefälscht. Im Gegenteil. Und jeder Wirtschaftsprüfer haftet für sein Testat. Und die meisten prüfen nach bestem Wissen und Gewissen. Aber die Gestaltungsspielräume und Grauzonen sind beträchtlich. Selbst wenn der Rahmen der Legalität eingehalten wird. Zum Schluss vermittelt jede Bilanz das Bild, auf das sich Geschäftsführung und Wirtschaftsprüfer verständigt haben. Als Bemessungsgrundlage für die Steuern. Als Verhandlungsbasis mit den Gewerkschaften. Oder als Ausgangspunkt für die öffentliche Wahrnehmung.

Beim Bewerten bestimmen wir eben nicht den Wert, sondern wir geben den Dingen einen Preis. Unseren Preis. Und zwar unabhängig vom Verkauf. Wir bepreisen, anstatt zu bewerten. Jeder Gutachter oder Wirtschaftsprüfer mag noch so akribisch unser Vorgehen und unsere Maßstäbe überprüfen. Aber auch sie kaufen nicht. Sie können bestenfalls testieren, dass wir uns im Rahmen der Gesetze und Regeln bewegen. Das ist ja schon viel. Aber das nimmt dem Bewertungsvorgang nichts von seiner Willkür.

Und weil ihnen jede Objektivität fehlt, werden Bewertungen schnell zum Spielball verschiedener, oftmals gegensätzlicher Interessen. Da sind der Staat und seine Steuern. Da sind die Eigentümer und Gläubiger von Unternehmen und ihr Interesse, dem Unternehmen Zinsen und Profite zu entziehen. Da sind die Mitarbeiter, die an den wirtschaftlichen Erfolgen teilhaben wollen. Oder Privatpersonen, die zum Beispiel bei größeren Erbschaften mit Steuerforderungen konfrontiert werden.

Wir können auch hier das Blatt drehen und wenden, wie wir wollen. Wir werden keinen objektiven Wert finden. Aber wir finden etwas anderes, mit dem wir umgehen müssen. **Risiken.**

Denn jede Verfügungsmacht ist mit Risiken verbunden. Dinge, die wir nicht verkaufen, müssen wir über die Zeit bringen. Wenn wir verkaufen, wechselt mit der Verfügungsmacht auch das Risiko. Aber solange wir die Dinge behalten, bleibt uns das Risiko. Im Kern geht es daher bei der Bewertung von Verfügungsmacht über Produkte und Leistungen eigentlich um die Bewertung von Risiken. Das Risiko, potenzielle Chancen nicht zu nutzen. Das Risiko des Verlustes von Verfügungsmacht. Das Risiko der Entwertung des Nutzens. Auch das Risiko, zum »falschen« Zeitpunkt zu verkaufen oder zu kaufen. Allerdings liegt in diesem Fall das Risiko weniger im Kauf oder Verkauf, als im zu frühen oder zu späten Wechsel der damit verbundenen Verfügungsmacht. Es gibt so viele Facetten des Risikos. Auf eigene und auf fremde Rechnung.

Die Versicherungen bauen darauf ihr Geschäftsmodell. Unternehmer kalkulieren die Risiken ihrer Investitionen. Spieler riskieren ihren Einsatz in Wetten auf das Glück. Wobei Glück hier nur die Wahrscheinlichkeit betrifft, die Wette zu gewinnen.

Und so bekommt die Überschrift »PreisGeld« ihre dritte Bedeutung. Sie bezeichnet das Risiko, die Spannung zwischen Preis und Geld. Weil Preis und Geld wie mit einem unsichtbaren Gummiband verbunden sind, erzeugt ihr zeitliches Auseinanderfallen eine Spannung. Sobald man das Gummiband zerschneidet, verschwindet mit der Spannung auch die Kraft, die in der Verbundenheit liegt. Preis ohne Geld erweist sich als Fiktion. Geld ohne Preis als leerer Anspruch. Erst im Aufeinandertreffen, im Wiederherstellen ihrer Verbundenheit werden sie zu den Eckpfeilern realer Geschäfte. Der eine eröffnet die Verhandlungen, der andere schließt sie ab. Dazwischen aber verbindet sie das

spannungsgeladene Risiko. Die Dinge über die Zeit bringen. Zwischen Preis und Geld. Und zwischen Geld und Preis.

Wenn das Risiko mit ins Spiel kommt, wird Besitz zum Vermögen. Zum Vermögen, mit eben diesen Risiken umzugehen. Wobei die Risiken dreifach erscheinen. Vermögen wird seit Jahrtausenden durch Vorleistungen begleitet, die wir heute als Schulden bezeichnen. Und Schulden wie Vermögen sind verbunden mit den Risiken der Macht. Der Verfügungsmacht, die auf den Märkten zur Disposition steht. Und von der die eigene Positionierung abhängt. Im Einkauf oder Verkauf von Gütern. Sowie im Umgang mit den Gütern zwischendurch. Im Folgenden wollen wir uns diesen drei Dimensionen zuwenden: Vermögen, Schulden und Macht.

4. Die Vermögens-Dimension

Der Begriff »Vermögen« ist im Deutschen doppelt konnotiert. Laut Duden bezeichnet Vermögen zum einen die Kraft bzw. die Fähigkeit, etwas zu tun. Und zum anderen den gesamten Besitz, der einen materiellen Wert darstellt. Im Spannungsfeld von Preis und Geld gehören beide Bedeutungen zusammen. Denn es geht immer darum, was wir mit unserer Verfügungsmacht über Produkte und Leistungen anfangen. Was wir mit ihnen tun.

Aber es geht nicht um Verfügungsmacht schlechthin. Im Spannungsfeld von Preis und Geld geht es immer um Verfügungsmacht, die zur Disposition steht. An deren Anfang ein Geschäft steht. Und an deren Ende auch.

Mein Laptop, mit dem ich dieses Buch schreibe, steht nicht zur Disposition. Das war einmal. Als ich ihn gekauft habe. Da wechselte die Verfügungsmacht in meine Hände. Aber nun benutze ich ihn nur für mich. Er soll nicht wiederverkauft werden. Manchmal teile ich ihn mit meiner Tochter. Oder meinem Sohn. Oder meinem Kollegen. Oder er wird zur Reserve, wie mein älterer Laptop, den ich noch behalten habe. Er ist Teil meines Privatvermögens. Und das soll er auch bleiben.

Doch der Schein trügt. Irgendwann wird er Schrott und landet auf dem Müll. Vielleicht nicht mehr zu meinen Lebzeiten. Dann müssen meine

Kinder den Schrott entsorgen. Oder irgendein anderer. Spätestens dann steht die Verfügungsmacht wieder zur Disposition. Denn Müllentsorgung ist ein Geschäft. Manchmal direkt, wie zum Beispiel bei einer Sperrmüll-Entsorgung. Meistens indirekt. Weil wir die Müllentsorgung kommunalen oder privaten Unternehmen überlassen und dafür zum Beispiel eine monatliche Gebühr bezahlen. Das gilt ganz ähnlich für Wasser und Abwasser. Für Essen und Fäkalien. Für alle Dinge, die wir einkaufen, in irgendeiner Weise verbrauchen und deren Überreste wir entsorgen. Selbst wenn sich manche Menschen der gebührenpflichtigen Entsorgung entziehen. Indem sie ihren Müll illegal verkippen. Oder vergraben. Oder in Gewässer einleiten. Dann fällt die Last auf die Gesellschaft, sobald die Altlasten bereinigt werden müssen. Weil sie zu einer Gefahr für andere Menschen werden. Dann muss die Entsorgung der Last aus allgemeinen Steuern und Abgaben bezahlt werden. So kommt sie indirekt und über Umwege zu uns zurück. Allerdings meist nicht oder nur zu einem geringen Teil zum Verursacher. Deshalb gelten solche Praktiken zunehmend als kriminell. Weil hier die Risiken der Verfügungsmacht auf andere verschoben werden.

Und wieder zeigt es sich, dass im Spannungsfeld von Preis und Geld Moral und Verantwortung einbegriffen sind. Mit ganz simplen Fragen. Welche dieser Praktiken erklären wir zu kriminellen Handlungen? Welche Kraft verwenden wir darauf, solche Praktiken aufzudecken, zu verfolgen und zu ahnden? Wie wird das bezahlt? Eine Theorie der »Neutralität des Geldes« lenkt genau von diesen Fragen ab. Geld stinkt nicht?

Ich kann mit meinem Laptop auch Geld verdienen. Indem ich dieses Buch nicht nur schreibe, sondern mein Verlag es herausgibt. Und Sie es kaufen. Und hoffentlich mit etwas Vergnügen lesen. Und am Schluss umweltgerecht entsorgen.

Dann wird mein Laptop zum Kapitalvermögen. Ich benutze ihn, um daraus Einkommen zu erzielen. Solange er im Privatvermögen verbleibt, hat er mich Einkommen gekostet. Das ändert sich, sobald ich ihn als Kapital einsetze. Dann will ich aus seiner Nutzung neues Einkommen generieren. Weil ich hoffe, dass dabei mehr herauspringt, als ich investiert habe. Das ist mein Risiko.

Beim Privatvermögen besteht das Risiko lediglich darin, dass ich schlecht einkaufe, der Laptop seinen Geist aufgibt oder ich bei seiner Nutzung irgendeinen Schaden anrichte, für den ich haften muss. Beim Kapitalvermögen kommt das Risiko hinzu, ob ich die Ergebnisse aus seiner Nutzung in ein Gut verwandeln kann. Ein Gut, für das andere bereit sind, Geld auszugeben. Und in der Summe mehr Geld, als ich investiert habe. Nur dann erziele ich eigenes Einkommen.

Allerdings reicht dafür der Laptop alleine nicht aus. Ich muss über das Geld für seinen Kauf hinaus noch meine Arbeitszeit investieren. Ich brauche einen Raum, in dem ich schreiben kann. Ich muss die Rechte an der Nutzung von Word einkaufen. Ich benötige die Kooperation mit meinem Verlag. Ich setze sein und mein Netzwerk ein, um möglichst viele Interessenten als Kunden zu gewinnen. Und schließlich muss ich wie bei der privaten Nutzung auf die Entsorgung des Laptops achten, wenn er seinen Dienst getan hat.

Während mein Privatvermögen offensichtlich nur aus der Verfügungsmacht über erworbene Güter entspringt, bedarf Kapitalvermögen schon deutlich vielfältigerer Komponenten. Was da alles dazu gehört, bestimmt seit über 200 Jahren den Streit der Ökonomen. Materielle Faktoren wie Produktionsmittel oder Grund und Boden? Finanzielle Faktoren wie Guthaben und Kredite? Oder auch immaterielle Faktoren wie intellektuelle Rechte und Netzwerke? Und was ist mit dem »Faktor Arbeit«? Steht er im Gegensatz zum Kapital oder ist er sein immanenter Teil? Schließlich, was ist mit der Natur? Gehört sie zumindest teilweise auch zum Kapitalvermögen, weil wir über sie verfügen und zumindest indirekt – über Steuern und Abgaben – dafür einen Preis bezahlen?

Dieser Streit war von Anfang an ideologisch aufgeladen. Denn es geht nur vordergründig um eine »sachliche Zuordnung«. Es geht um unterschiedliche Interessen. Hinter den »Faktoren« stehen Menschen.

Beim Kapitalvermögen geht es im Kern nicht um die Dinge, über die Menschen verfügen. Sondern um Verfügungsmacht über die Menschen selber.

Denn erst durch deren Kooperation entstehen Geschäfte, aus denen Einkommen generiert werden kann. Wobei vielfältige Geschäfte vernetzt werden müssen, um Einkommen zu erzeugen.

Geldgeschäfte. Mit Bankern oder Investoren. Irgendwo muss ich meine Guthaben ja deponieren oder ausreichend Bargeld abheben oder Darlehen bzw. Kredite erlangen. Damit ich auf Einkaufstour gehen kann.

Einkaufsgeschäfte. Beispielsweise mit dem Lieferanten meines Laptops. Habe ich mit ihm schon gute Erfahrungen gesammelt? Oder wurde er mir empfohlen? Einkaufsgeschäfte mache ich auch mit Menschen, die einen Teil ihrer Lebenszeit als Arbeitszeit an mich verkaufen. Im vergangenen Jahr erschien eines der Bücher von meinem Kollegen und mir in englischer Sprache. Dafür haben wir die Dienste eines Dolmetschers genutzt. Wir haben die Verfügungsmacht über seine Arbeitszeit und seine daran gebundenen Fähigkeiten gekauft. Vielleicht werde ich auch dieses Buch einmal übersetzen lassen.

Geschäfte mit intellektuellen Rechten. Für dieses Buch wurde ein Vertrag zwischen mir und meinem Verlag abgeschlossen. Da sind die wichtigsten Punkte geregelt. Über meine Rechte. Und über seine.

Geschäfte mit verschiedenen Beeinflussern, von denen wir schon gesprochen haben. Da geht es um Werbung. Um die Positionierung auf Buchmessen oder auf Internet-Plattformen. Um meine Reputation.

Es fließen also vielfältige Interessen zusammen, wenn ich meinen Laptop als Kapital nutzen will, um damit Einkommen zu erlangen. Und wie hoch mein Einkommen ausfällt, ist nicht nur davon abhängig, zu welchem Preis und mit wie viel Exemplaren ich mein Buch zum Schluss verkaufen kann. Sondern auch, wie ich die anderen Interessen bediene. Welchen Preis ich dafür bezahlen will, dass ich über deren Produkte und Leistungen verfügen darf. Damit sie in mein Projekt einfließen. Damit die anderen Menschen mit ihren Empfehlungen und Aktivitäten meine Ziele unterstützen. Kann ich ein wertvolles Gericht kreieren aus billigen Zutaten?

Und die Dimensionen wachsen um ein Vielfaches, wenn es um Unternehmen geht. Obwohl die Struktur der einfließenden Interessen ähnlich bleibt.

Dabei müssen immer zwei Fragen zugleich geklärt werden: Wie wollen wir kooperieren? Und wie wollen wir die Ergebnisse der Kooperation verteilen? Das ist eine zwiespältige Gemengelage.

Der erste Teil erfordert wenigstens ein Mindestmaß an Vertrauen und gegenseitiger Anerkennung. Selbst wenn beides »mit der Peitsche« erzwungen wird. Zum Schluss müssen die beteiligten Menschen irgendwie miteinander auskommen. Denn ohne Zusammenarbeit entsteht erst gar kein Einkommen. Da werden Schicksale geschrieben. Schließlich geht es um Verfügungsmacht. Das spüren wir ganz persönlich. Wenn wir uns unterordnen müssen. Unter die Ansage eines Managers. Oder eines Käufers. Oder eines großmütigen Kritikers. Wenn wir uns ohnmächtig fühlen. Das spüren wir aber auch, wenn wir selbst Macht ausüben können. Wenn wir über andere verfügen dürfen. Als Vorgesetzter. Oder als Einkäufer. Oder als jemand, der Urteile fällen darf. Das können wir täglich erleben. An uns selbst. In unserem engsten Umkreis.

Wir können natürlich auch »die Peitsche« weglassen und zivilisiert miteinander umgehen. Auf Augenhöhe. Auf der Basis von gegenseitigem Respekt und gegenseitigem Vorteil. Das schließt Konflikte nicht aus. Aber es beeinflusst die Art, wie wir sie lösen.

Auf den zweiten Teil – die Verteilung des Einkommens – konzentriert sich meist die ganze Wucht der ideologisch aufgeladenen Auseinandersetzungen. Wer bekommt wie viel vom Fell des Bären. Und wie ist das Vermögen verteilt? Darüber wird oft vergessen, dass man den Bären erst erlegen muss, bevor man sein Fell aufteilen kann. Wer im Verteilungsstreit die Atmosphäre zu sehr vergiftet, darf sich nicht wundern, wenn die Kooperation bei der Jagd nach dem Bären darunter leidet. Dass dabei Machtfragen im Spiel sind, wie im ersten Teil, muss wohl nicht weiter erläutert werden.

Die Auseinandersetzungen über die »richtige Verteilung der Ressourcen« dürfen die Grundfrage nicht verdecken. Um zu erzeugen, was wir verteilen wollen, brauchen wir vor allem Kooperation. Und Kooperation braucht Kommunikation. Die auf Vertrauen beruht. Mit ihren zwei wesentlichen Säulen – Wahrhaftigkeit und Verlässlichkeit. Wahrhaftigkeit in dem Sinne, dass ich im Moment der Zusammenarbeit darauf vertrauen muss, dass ich die richtigen Informationen erhalte. Und Verlässlichkeit in der Bedeutung, dass ich darauf vertrauen kann, dass situationsgerechte Entscheidungen gefällt werden und eine versprochene Handlung auch geschieht. Vertrauen, Wahrhaftigkeit und Verlässlichkeit sind moralische Ansprüche.

Wer aus »zu optimierendem Eigennutz« Informationen zurückhält. Oder Entscheidungen trifft, die der Situation nicht angemessen sind. Der handelt unmoralisch. Der schürt Misstrauen. Der beschädigt die Zusammenarbeit der Menschen. Der sorgt für destruktive Konflikte. Mit all ihren negativen Folgen. Insofern geht die derzeitig herrschende Ökonomie mit ihrer »Optimierung des Eigennutzes« an der Lebenswirklichkeit vorbei. Sie löst nicht Probleme. Sie schafft Probleme. Sie gibt Empfehlungen zur Maximierung von Profiten, die ein Unternehmen ausschütten soll. Die dann für gemeinsame Innovationen nicht mehr zur Verfügung stehen. Sie gibt Empfehlungen zur Steigerung der Eigenkapitalrendite durch Verschuldung. Für die ein Unternehmen dann Zinsen zahlen muss. Die dann ebenfalls für Innovationen fehlen. Sie gibt Empfehlungen zur Reduzierung der Personalkosten. Die dann zu geringerer Qualifikation führen. Oder zur Verdichtung der Arbeitszeit mit der Folge von Stress und verminderter Sorgfalt. Im Ergebnis sinken Qualität und Wettbewerbsfähigkeit. Weil das Theorem der Nutzenoptimierung die moralischen Grundlagen der Kooperation ausklammert. So werden Manager und Regierungen fehlgeleitet. So werden die Studenten durch praxisfeindliche Prämissen geprägt.

Eine Ökonomie, die diesen Namen zu Recht tragen will, muss statt der Nutzenoptimierung die Kooperation, die moralischen Grundlagen der menschlichen Zusammenarbeit als ihren Kern betrachten. Denn das ist das Herz allen Wirtschaftens. Alle ökonomischen Theoreme ergeben nur dann einen Sinn, wenn sie die Kooperation der Menschen fördern. Sowohl bei der Erzeugung der Güter. Als auch bei ihrer Verteilung. Das schließt Geld, Preis, Schulden und Zins ein. Die Erzeugung und Verteilung von Einkommen.

Und wer da immer noch von sachlichen Zwängen spricht, verleugnet die Realität. Wenn es um Kapitalvermögen geht. Um die Erzeugung und Verteilung von Einkommen. Dann geht es immer um das Verhalten und die Befindlichkeiten von Menschen. Dann geht es immer um die Verfügungsmacht über ein Netzwerk von Interessen. Dann geht es immer darum, wie wir auf die Balance der Interessen Einfluss nehmen. Welche Machtpotenziale wir dabei mobilisieren können. Und wie wir diese Potenziale einsetzen. Das ist nie sachlich. Und nie objektiv. Sondern immer ein Ergebnis sozialer Auseinandersetzungen.

Der damit verbundene Themenkreis soll uns im zweiten Teil dieses Buches beschäftigen.

An dieser Stelle können wir zunächst erst einmal feststellen, dass wir Vermögen sehr unterschiedlich einsetzen. Mit Privatvermögen verbrauchen wir Einkommen. Mit Kapitalvermögen wird Einkommen erzeugt. Und wir müssen lernen, mit den unterschiedlichen Risiken umzugehen, die mit diesen verschiedenen Vermögensklassen verbunden sind.

Aber es gibt da noch mehr. Zu meinen frühesten Kindheitserinnerungen gehören die Wetteinsätze meines Vaters. Beim Skat ging es manchmal um Geld. Das macht das Spiel reizvoller, wie mein Vater sagte. Später, als ich älter wurde, habe ich auch ab und an gewettet. Beim Skat. Manchmal auch beim Pokern. Das hat mir Spaß gemacht. Und ich habe nie alles auf eine Karte gesetzt. Ich habe das Risiko nie überreizt.

Das Wetten scheint die Menschen schon seit Jahrtausenden zu begleiten. Vielleicht ist es genauso alt wie Preis und Geld. Es ist eine andere Art, mit Risiko zu dealen. Es ist die Chance auf das schnelle Glück, falls man die Wette gewinnt. Es ist die Chance, Einkommen zum eigenen Vorteil umzuverteilen. Selbst auf die Gefahr, dabei seinen ganzen Einsatz zu verlieren. Und beim Wetten kann man gut beobachten, wie Menschen ticken. Am Pokerspiel war das für mich oft die reizvollste Seite. Vielleicht auch, weil wir die Einsätze klein gehalten haben. Es sollte ja immer um den Spaß und nie um die Existenz gehen.

Manchmal werden die Wetten abstrakter. Solange es um Würfel- oder Kartenspiele, Lotterien, Wetten auf Pferderennen oder Fußballspiele oder den Ausgang von Wahlen geht. Solange ist alles noch klar. Einsatz. Wette. Gewinn. Verlust. Aber es gibt beispielweise auch Wetten auf die Kurse von Wertpapieren. Wenn ich Aktien kaufe, hoffe ich darauf, dass deren Börsennotierungen steigen. Das ist im Grunde nichts anderes als die Hoffnung, dass beim Derby in Ascot ein bestimmtes Pferd die Nase vorn hat. Auf dem Ascot Racecourse nennt man das Wette. Bei Aktien hingegen soll ich »mein Geld arbeiten lassen«. Dabei wird mir eingeredet, ich würde Kapital erwerben. Als ob eine Aktie Einkommen erzeugt. Bei einem Wettschein in Ascot käme niemand auf die Idee. Obwohl der Gewinner auch dort mehr als seinen Wetteinsatz

zurückbekommt. Bei einer Wette wird kein Einkommen erzeugt. Es wird umverteilt. Von den Verlierern zu den Gewinnern. Ob nun in Ascot oder an der Börse.

Bei einer Wette gibt es Gewinner nur, weil es Verlierer gibt. Beim Kapitalvermögen muss das nicht so sein. Wenn die Kooperation funktioniert. Und mehr Einkommen erzeugt werden kann. Und dieses Mehr auf faire Weise verteilt wird. Dann können alle gewinnen. Dann können Geschäfte entstehen »zum gegenseitigen Vorteil«. Das war früher die Devise der ehrbaren Kaufleute. Und das gilt heute ebenso. Auch wenn die Schlagzeilen nicht von den ehrbaren Kaufleuten beherrscht werden. Da finden wir sie wieder. Die Verantwortung für die Fakten. Was bin ich bereit, für Geld zu tun?

Schauen wir uns also etwas näher an, was beispielsweise beim Kauf einer Aktie geschieht. Irgendwann wird sie zum ersten Mal gezeichnet – wie es heißt. Das Unternehmen verkauft Anteile an seinem Eigentum. Insoweit ähnelt eine Aktie bei der Erstausgabe allen anderen Produkten und Leistungen, die zum Verkauf stehen. Es müssen Interessenten gewonnen werden, deren Begehren nach der Aktie größer ist als der Schmerz über den zu zahlenden Preis. Der Unternehmer muss wissen, auf welche Risiken er sich einlässt, wenn er einen Teil seines Eigentums an Dritte verkauft. Wieviel Kosten für dieses Geschäft erlaubt sind. Und die Beeinflusser wollen an dem Geschäft teilhaben. Durch ihren Einfluss und ihren Service. Insofern unterscheiden sich Aktiengeschäfte auf den ersten Blick nicht von anderen Geschäften.

Auf den zweiten Blick passiert schon mehr. Bei der Erstausgabe von Aktien erhält das Unternehmen Geld durch die Besiegelung des Kaufvertrages. Diese Einnahmen kann es einsetzen für seine Einkaufstouren. Oder für die Bedienung von Schulden. Oder als Reserve. An diesem Punkt ermöglicht der Verkauf von Aktien die Schaffung oder Erweiterung von Kapitalvermögen. Und wir stehen vor der Frage, wofür? Und ob wir dieses spezifische Wofür unterstützen wollen.

Das ändert sich bereits mit dem ersten Weiterverkauf und allen folgenden. Dann wechselt nur noch die Verfügungsmacht über die Aktie. Und das Geld besiegelt diesen Wechsel. Es ist ausschließlich ein Deal zwischen Aktienbesitzern und den Brokern, die diesen Deal vermitteln. Unternehmerische Aktivitäten werden davon nicht mehr berührt. Die

Aktie wird zum Wettvermögen. Sie hilft nicht einmal mehr, Kapitalvermögen zu bilden. Also Einkommen erzeugendes Vermögen. Sie dient – wie bei allen Wetten – nur noch der Umverteilung von Einkommen. Aber beim ersten Mal, bei der Emission ist das noch anders.

Und es gibt weitere Verbindungen. Zumindest für jene Personen, die über einen gewissen Anteil der insgesamt ausgegebenen Aktien eines Unternehmens verfügen. Da gibt es gesetzliche Minderheitenrechte. Da gibt es statuarische Rechte. Und wer über die Mehrheit der stimmberechtigten Aktien verfügt, hat Einfluss auf die Zusammensetzung des Aufsichtsrates. Der Aufsichtsrat wiederum setzt den Vorstand ein. Und er kann Einfluss nehmen im Rahmen der sogenannten zustimmungspflichtigen Geschäfte, die statuarisch und im Rahmen der Geschäftsordnung geregelt werden. Da erlaubt der Besitz von Aktien einen direkten Einfluss auf das Kapitalvermögen. Die Emission der Aktien hat Geld in das Unternehmen gebracht. Und der Einfluss auf die Geschäftsführung ermöglicht zugleich eine bestimmte Verfügungsmacht. Die Ausschüttung von Überschüssen in Form von Dividenden belohnt schließlich das Engagement. Und das Risiko, dass die Unternehmung ja auch schiefgehen kann. So die Theorie.

Doch das betrifft nur einen sehr kleinen Kreis von Aktienbesitzern. Und das betrifft ausschließlich jene Aktien, die nicht gehandelt werden. Um nennenswerten Einfluss auszuüben, muss ich sie ja in meinem Besitz halten. Mit denen kommt der sogenannte »Kleinanleger« gar nicht in Berührung. Der Aktienhandel dreht sich um den Weiterverkauf. Die gehandelten Aktien sind reines Wettvermögen. Für Wetten auf steigende oder fallende Kurse.

Auch die dem Kapitalvermögen als Profit entzogenen Dividenden können eine Komponente des Wettgeschäfts sein. Bei einer kurzfristig ausgerichteten Ausschüttungspolitik entsteht schnell die Gefahr, dass eine zu hohe Dividende die Wettbewerbschancen eines Unternehmens beeinträchtigt.

Erst bei langfristig gehaltenen Aktien kehrt sich der Charakter um. Dann sind die Eigentümer auch an einer langfristig vorteilhaften Entwicklung der Unternehmen interessiert. Dann nehmen Aktien am Handel nicht teil. Dann bleiben oder werden sie (wieder) Teil des

Kapitalvermögens. Da die Ökonomie zwischen Kapital- und Wettvermögen nicht unterscheidet, fördert sie eher das Unverständnis über den Charakter von Aktien.

Je abstrakter die Wetten werden, umso mehr verschleiert sich ihr Charakter. Der Handel mit Anleihen, Warenterminkontrakten oder der breiten Vielfalt sogenannter Derivate wird mitunter nicht einmal von den Finanzexperten durchschaut. Nehmen wir beispielsweise das Bündeln von hochriskanten, weil nicht oder kaum besicherten Krediten. Man spricht dann von »Verbriefen« und behauptet, dass bei dieser Bündelung das Gesamtrisiko sinken würde. Indem man mit ausgewählten Verteilungskurven für Risiken rechnet, bei denen bestimmte Ereignisse einfach ausgeblendet werden. Obwohl sie real möglich sind und auch immer wieder mal vorkommen. Das sind dann die »schwarzen Schwäne«, von denen Sir Popper gesprochen hat. Auf diese Weise lassen sich mathematische »Objektivierungen« für zweifelhafte ökonomische Theorien missbrauchen. Und für zweifelhafte Geschäfte. Da treffen wir sie wieder. Die Verantwortung für die Fakten.

Selbst renommierte Rating-Agenturen haben solchen »Finanz-Innovationen« die besten Noten gegeben. Entweder wurden sie selbst ein Opfer der Vernebelung. Oder ein Opfer ihrer Interessenkonflikte. Denn sie wurden just von jenen Firmen bezahlt, deren Bündelungen sie bewertet haben.

Eine noch weitergehende Vernebelungsstufe für Wettgeschäfte wird zum Beispiel durch den Verkauf von Kreditausfallversicherungen für Wertpapiere über verbrieftete Schulden erreicht. Schon die Verbrieftung ist eine Vernebelung, weil dann nur noch schwer zu übersehen ist, um welche Schulden es sich handelt. Denn ich habe die Kredite gar nicht aufgenommen, sondern nur die Wertpapiere gekauft. Ich bin eine Wette darauf eingegangen, ob mir vollkommen unbekannte Schuldner ihre Kredite bedienen oder nicht. Das steht aber nicht auf dem Wertpapier. Wenn ich schließlich Kreditausfallversicherungen kaufen kann für Wertpapiere über verbrieftete Kredite und nicht einmal die Wertpapiere besitze? Das ist dann wie eine Feuerversicherung für ein Haus, das einem anderen gehört. Wenn dessen Haus abbrennt, verdiene ich Geld. Eine größere Versuchung, mit dem Feuer zu spielen, kann es kaum geben.

Zum Schluss führte die Kombination verschiedener dieser Praktiken zur Finanzkrise von 2007/2008, an deren Folgen die Steuerzahler dieser Welt noch heute leiden.

Der Nebel entsteht auch, weil wir nicht genau hinschauen. Zu den Derivaten werden sowohl Teile des Kapitalvermögens als auch reine Wettkonstruktionen gezählt.

Es gibt zum Beispiel bestimmte Versicherungsformen gegen Zins- oder Währungsschwankungen. Das sind oft sinnvolle Ergänzungen für internationale Geschäfte zur Erzeugung von Einkommen. Sie gehören dann – wie andere Versicherungen auch – zum Kapitalvermögen.

Aber wenn die Versicherungsdokumente in einem weiteren Schritt als eigenständige Wertpapiere »verbrieft« und gehandelt werden, wechseln sie ihren Charakter. Sie gelangen dann in den Sog der globalen Wetten auf unsere Zukunft. Dann verdiene ich unter Umständen in dem Moment Geld, wenn die Geschäfte anderer Menschen schiefgehen. Das ist wieder ein Spiel mit dem Feuer, nur in etwas abgeänderter Form. Das Gleiche gilt für Versicherungen, die Wettgeschäfte absichern. Sie haben mit Einkommen erzeugendem Kapitalvermögen nichts mehr zu tun.

Doch warum ist die Unterscheidung zwischen Kapital- und Wettvermögen überhaupt wichtig? Handelt es sich hier nicht eher um Spitzfindigkeiten?

Der entscheidende Grund liegt im Risiko. Im grundsätzlich verschiedenen Risiko.

Im Rahmen von Kapitalvermögen kooperieren Menschen, um Einkommen zu erzeugen. Einkommen aus der Kooperation bei der Erzeugung und dem Verkauf bzw. Kauf von Produkten und Leistungen. Dem stehen Risiken aus Täuschung, Verlust, Verderben oder Raub gegenüber. Dass wir Produkte oder Leistungen einkaufen, die für den vorgesehenen Zweck nicht oder nicht wie erwartet geeignet sind. Dass uns die Kosten aus dem Ruder laufen. Oder dass erzeugte Produkte und Leistungen ihren Güterstatus verlieren bzw. gar nicht erst erlangen. Die Risiken des Kapitalvermögens können beträchtlich sein. Aber es sind Lebensrisiken. Die bei der Lösung des Güterproblems auf vertraglicher Grundlage ebenso auftreten wie bei jedem anderen Umgang mit Vermögen.

In der modernen Zeit bildet das Kapitalvermögen – von wenigen Ausnahmen abgesehen – die alles bestimmende Säule der Einkommensbildung. Der soziale Fortschritt. Der Wohlstand der Menschen. Die Art, wie wir arbeiten. Unter welchen Bedingungen wir arbeiten. Und welchen Teil unserer Lebenszeit wir einsetzen müssen, um ein lebenswertes Leben aus eigenem Einkommen bestreiten zu können. Das hängt heute zum überwiegenden Teil vom Kapitalvermögen ab. Wie wir darüber verfügen. Wie wir es gestalten. Wie wir es einsetzen. Wie wir es weiterentwickeln. Und wie wir mit seinen Risiken umgehen.

Beim Kapitalvermögen besteht zumindest die Chance zur Verbesserung der menschlichen Existenz. Und für die überwiegende Mehrheit der Menschen wurde diese Chance genutzt. Noch nie lebten so viele Menschen auf dieser Erde unter so guten Bedingungen wie heute. Unter der Herrschaft des Rechts. Und nicht der nackten Gewalt. Das anzuerkennen, gebietet die Verantwortung für die Fakten. Genauso wie sie gebietet, die Risiken nicht zu vergessen. Und die Menschen, die auf der Strecke bleiben. Und die Lebensfelder, die nach wie vor von nackter Gewalt beeinflusst werden. Am Ende liegt es an den sozialen Gestaltungen, die Chancen besser zu nutzen. Und die Wirkungen der Risiken besser abzufedern. Da können wir noch viel lernen. Aber wir können es wenigstens. Und die meisten Menschen kooperieren bei der Erzeugung von Einkommen seriös. Sie gehen anständig miteinander um. Als ehrbare Kaufleute.

Das Wettvermögen leistet keinerlei Beitrag zur Güterversorgung. Mit Wetten wird kein Einkommen erzeugt. Mit Wetten werden Einkommen umverteilt. Das mag zwar den Spieltrieb mancher Menschen befriedigen. Und die Gier nach dem großen Gewinn. Aber Spieltrieb und Wettgewinn sind kein Gut. Beim Wetten geht es ausschließlich um Dealen mit dem Risiko zulasten anderer. »The winner takes it all«, wie ABBA einst sang – der Gewinner gewinnt, weil es Verlierer gibt. Der große Gewinn braucht viele Verlierer.

Beim Wetten treten wir gegeneinander an. Es geht ja nicht um die Kooperation zur Erzeugung und zum Verkauf bzw. Kauf von Gütern. Es geht ausschließlich um Umverteilung. Zum Vorteil des einen. Und zulasten der anderen. Solange die Lasten der anderen nur im Verlust ihres Einsatzes bestehen, mag das ja noch angehen. Schließlich weiß

jeder, der wettet, dass er auch verlieren kann. Mal abgesehen von den Konstruktionen, bei denen der Wettcharakter nicht mehr ersichtlich wird. Das ist dann ein Fall von arglistiger Täuschung.

Doch was ist mit Wetten, bei denen andere den Schaden haben, wenn wir verlieren? Wie bei den erwähnten Kreditausfallversicherungen für fremde Verbindlichkeiten? Wenn ich daran verdienen kann, dass das Haus eines anderen brennt?

Es gibt da auch noch andere Wetten. Außerhalb der Börsen. Beispielsweise, wenn ich ein Unternehmen mit ganz wenig eigenen Mitteln, aber sehr vielen Krediten kaufen kann. Wenn ich die Kredite dann dem Unternehmen aufbürde, nennen das die Ökonomen Hebel oder »Leverage«. Und wenn ich als Mehrheitseigner das Unternehmen zwingen, Gewinne als Profit an mich auszuschütten, für die gar kein Geld da ist, muss das Unternehmen dafür weitere Kredite aufnehmen. Schließlich verkaufe ich das Unternehmen an einen weiteren Spieler, der das Ganze noch einmal wiederholt. Auf diese Weise kann ich meinen »Hebel« massiv vergolden. Das wird dann als »Leverage-Effekt« bezeichnet. Und wenn am Ende das Unternehmen unter seiner Schuldenlast zusammenbricht bzw. saniert werden muss zulasten seiner Mitarbeiter und Gläubiger, dann habe ich meinen Schnitt gemacht. Und wer trägt das Risiko? Solche Konstruktionen werden ernsthaft von Wissenschaftlern empfohlen. So tief kann Ökonomie sinken.

Wettgeschäfte dieser Art sind unglaublich vielfältig. Verdeckte Schneeballsysteme. Zertifizierte Bündelungen von Ramschpapieren. Diverse Optionsscheine. Die Fantasie kennt keine Grenzen. Und immer locken die großen Renditen. Und immer werden die Risiken vernebelt. Bis die Blase platzt.

Gefährlich wird es schließlich, wenn die Altersvorsorge von Millionen Menschen mit Wetten auf Wertpapiere oder außerbörslichen Wetten verbunden wird. Oder die Finanzierung kommunaler Projekte. Oder die Kreditvergabe bzw. Eigengeschäfte von Banken. Oder der Haushalt von Staaten. Wenn wenige Menschen in Wettgeschäfte investieren können, deren Risiken von vielen anderen Menschen getragen werden müssen.

Um diese grundsätzlich unterschiedlichen Risiken besser identifizieren und einhegen zu können, ist es so wichtig, zwischen Kapitalvermögen

und Wettvermögen zu unterscheiden. Nur Kapitalvermögen erzeugt Einkommen. Das sollten wir fördern. Wettvermögen hingegen verteilt Einkommen um. Und wir müssen den Gefahren begegnen, dass unbeteiligte Menschen für die Risiken haften müssen, die andere in ihren Wetten eingehen.

Das gilt auch für den Vergleich zum Privatvermögen. Im Privatvermögen wird Einkommen verbraucht. Da sollte jeder nach seiner *Facón* glücklich werden. Solange er die Rechte anderer nicht verletzt. Aber beim Wettvermögen wird Einkommen umverteilt. Da gewinnt der eine immer zulasten von Verlierern. Das ist die Krux. Darin liegt sozialer Sprengstoff.

Diese Geschäfte transparent zu halten, um wenigstens den schlimmsten Auswüchsen Einhalt gebieten zu können. Das sollte die vornehmste Aufgabe von Ökonomen sein. Zumindest von jenen, die auf den ehrbaren Kaufmann setzen. Das aber gelingt nur, wenn wir die These von der Neutralität des Geldes endlich überwinden. Geld stinkt eben doch. Wenn man damit abstruse Wettgeschäfte besiegelt. Dann stinkt es zum Himmel.

Zum Schluss verbleibt noch eine vierte Vermögensklasse: Geldvermögen. Wenn wir Geld erlangen und es nicht unmittelbar für den Erwerb von Gütern oder Wettvermögen einsetzen, wird es geparkt. Auf der Bank oder unter dem Kopfkissen. Dann müssen wir nicht nur die qualitative Autorisierung der Kaufdokumente über die Zeit bringen, sondern auch ihre quantitative Akzeptanz, ihre Kaufkraft.

Aus diesem »über die Zeit bringen« hat sich ein eigenständiges Geschäftsfeld entwickelt, das sich »im Schatten der Banken« entfaltet. Wir parken unser Geldvermögen nicht nur bei der Bank oder zuhause. Wir parken es auch in großem Stil bei Finanzunternehmen, die das Geld »in unserem Namen« in Kapital- oder Wettvermögen anlegen. Diese Schattenfinanziers verfügten 2015 über ein investiertes Geldvermögen von ca. 124 Billionen US\$: Vermögensverwalter (74 Billionen US\$), Pensionskassen (36,1 Billionen US\$), Staatsfonds (7,8 Billionen US\$), Private-Equity-Gesellschaften (3,8 Billionen US\$), Hedgefonds (2,9 Billionen US\$). Das sind 46,4 % des Weltfinanzvermögens von etwa 267 Billionen US\$. Zum Vergleich: Das gesamte Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Welt betrug 2015 ca. 73 Billionen US\$.

Das sind gewaltige Dimensionen. Und jede Reserve, jede Geldanlage trägt das Risiko der Ungewissheit in sich. Der Ungewissheit, wie sich die Einsatzbedingungen in der Zukunft verändern. Auch auf diesem Feld tragen Ökonomen zur Vernebelung bei. Wenn die Preise für Verbrauchsgüter des Privatvermögens steigen, sprechen sie von Inflation. Und Inflation ist negativ belegt. Wenn die Preise bei Vermögensgütern steigen, sprechen sie von Wertsteigerung. Und Wertsteigerung klingt schon als Wort äußerst positiv. Wenn man dann das Wettvermögen nicht explizit vom Privat- und Kapitalvermögen abgrenzt, wird die positive Konnotation auf eine Vermögensklasse übertragen, die ein hohes Zerstörungspotenzial in sich trägt. Und wieder geht es um die Verantwortung für Fakten. Preissteigerungen bei Wettvermögen bedeuten keine Wertsteigerung, sondern gesteigerte Sprengkraft. Denn im übertragenen Sinne handelt es sich um Dynamit. Und mit Dynamit spielt man nicht.

5. Die Schulden-Dimension

Schuld und Schulden prägen die Entwicklung der Menschen schon seit grauer Vorzeit. Die sprachliche Nähe beider Wörter im Deutschen bringt auch eine kulturelle Denkweise zum Ausdruck, die Friedrich Nietzsche in seiner *Genealogie der Moral* formulierte. Danach wurzelt die moralische Schuld in den materiellen Schulden gegenüber einem Gläubiger. Und »Gläubiger« steht wiederum in sprachlicher Nähe zum Glauben. Weshalb die Urschuld im religiösen Menschenopfer und anderen Formen der Strafe liege, um das »Tier zum Menschen zu disziplinieren«. Daraus ging später das Tieropfer hervor, das seinerseits durch ein Opfer sakraler Metalle (Silber, Gold, Kupfer) ersetzt bzw. ergänzt wurde. Aus den Opfern speisten sich die Tempelschätze. Und aus diesen entwickelten sich schließlich jene Dokumente zur Besiegelung von Kaufverträgen, die wir heute Geld nennen. Weshalb wir immer noch die Weggabe von Geld als ein Opfer betrachten.

Und der Glaube kehrt auch in der zweiten großen Geldquelle wieder. Dem Kredit. Bei dem ein Schuldner einem Gläubiger gegenübersteht. Das lateinische Wort für Kredit lautet »fidem«. Und »fidem« heißt »Glauben«. Dabei basiert der Glauben auf Vertrauen. »Vertrauen« aber

heißt im Lateinischen »credere«. Das ist die sprachliche Wurzel für den Kredit. So schließt sich der Kreis. In der Theorie. Nicht wenige Wissenschaftler teilen diese Auffassung.

Man kann die Zusammenhänge auch anders betrachten. Schulden im ökonomischen Sinne sind gebunden an einen »Deal mit der Zeit«. Das beginnt beim Geld selbst. In der Form von Dokumenten, die mich zur Besiegelung eines Kaufvertrages ermächtigen, kann ich Ansprüche konservieren. Kaufansprüche. Um sie nicht sofort, sondern zu einem Zeitpunkt meiner Wahl für den Abschluss eines Vertrages einsetzen zu können. Das war schon bei den ältesten uns bekannten Dokumenten so – den Zählsteinen. Mit ihnen konnten autorisierte Ansprüche zeitlich konserviert werden. Um sie über weite Strecken und damit viele Tage transportieren zu können. Und das hat sich bis in unsere heutige Zeit im Grundsatz nicht geändert.

Auch das Wertverständnis dealt mit der Zeit. Wir pflegen einen Vermögensgegenstand sorgsamer zu behandeln, wenn er uns teuer ist. Dann achten wir stärker darauf, ihn über die Zeit zu bringen, als bei einem »Wegwerfartikel«.

Durch Darlehen und Kredit wurden weitere Möglichkeiten erschlossen, mit der Zeit zu dealen.

Zum einen bieten sie eine Möglichkeit zum Überbrücken von Zwangslagen. Das Prinzip Hoffnung. Die Hoffnung, einen finanziellen Engpass über die Zeit zu bringen. Und die Zeit nutzen zu können für Einnahmen, mit denen ich den Kredit wieder tilgen kann.

Zum anderen bieten Darlehen und Kredit die Möglichkeit zum Investieren ohne vorheriges Sparen. In diesem Prinzip liegt – wie schon im Prolog angedeutet – unglaubliches Potenziale. Und das schon seit tausenden Jahren. Viele der wichtigsten Erfindungen der Menschheit wären ohne Darlehen und Kredite nicht umgesetzt worden. Dabei ist es wieder wichtig, zu differenzieren. Darlehen bündeln und verleihen vorhandenes Geldvermögen. Kredite hingegen erzeugen neues Geld. Sie überbrücken damit Engpässe in der Bereitstellung autorisierter Kaufdokumente. Zum Beispiel, wenn die erforderliche Geldmenge zum Zeitpunkt der Realisierung von Forschungs- und Entwicklungsergebnissen selbst bei Bündelung aller freien Dokumente nicht

ausreicht. Also auch nicht hätte als Geldvermögen gespart und über Finanzunternehmen angelegt werden können. Ich werde noch mehrfach darauf zurückkommen.

Darlehen und Kredit haben zugleich eine »dunkle Seite«. Mit ihnen wurden und werden Kriege finanziert oder Drogen, Menschenhandel, Hehlerei etc. – doch was ist »dunkel«? Vor nicht einmal zwei Jahrhunderten war die Sklaverei alltägliche Praxis in vielen Teilen der Erde. Und das so aufgeklärte Europa war stolz auf seine kolonialen Besitztümer. Und es galt als Ehre, für die Erhaltung der Sklaverei und der Kolonien oder für die Versklavung anderer Völker in den Krieg zu ziehen. Unsere eigene Geschichte sollte uns davor bewahren, in dieser Frage vorschnell über andere zu urteilen.

Die vielleicht heimtückischste »dunkle Seite« von Darlehen und Krediten ist die Sucht. Die aus der Möglichkeit entsteht, ohne vorheriges Sparen zu investieren. Wie bereits im Prolog angedeutet, verführt das zu Ausgaben mit hohen Risiken. Und zur Verdrängung der Folgen. Wie bei jeder anderen Sucht. Denn wir vermeiden das Sparen ja nicht wirklich. Wir verlagern es nur in die Zukunft. Und erhöhen durch die Zinsen den Sparbetrag. Die Verdrängung wirkt so stark, dass wir das Hinterher-Sparen gar nicht mehr als solches wahrnehmen. Wenn die »Sparpolitik« kritisiert wird, ist nur das Vorher-Sparen gemeint. Stattdessen werden zusätzliche Schulden befürwortet. Um »notwendige Leistungen« zu ermöglichen.

Dabei schaukeln sich Kredite und Darlehen gegenseitig hoch. Wenn durch Kreditvergabe zu viel Geldvermögen erzeugt wird, erweitern sich die Geschäftsmöglichkeiten für Finanzinstitute im Schatten der Banken. Und ebenso für entsprechende Finanzabteilungen im Rahmen der Banken, sofern sie die Verwaltung von Vermögen und Fonds selber betreiben. Also das Bündeln und Verleihen von »überschüssigem« Geld.

Ein Teil der Investitionen fließt in das Kapitalvermögen. Durch den Kauf von Unternehmensanteilen, den Erwerb von staatlichen und gewerblichen Schuldscheinen (Anleihen) oder die Vergabe von Darlehen an Unternehmen. Für diese Investitionen verlangen die Finanzinstitute einen Preis. In der Form von Zins oder Profit. Der aus den Staatshaushalten bzw. Unternehmen abfließt. Das verleitet oder

zwingt Staaten und Unternehmen oft dazu, für die laufenden Geschäfte parallel zu den Darlehen weitere Bankkredite aufzunehmen. Dadurch entstehen zum einen zusätzliche Zinsansprüche. Zum anderen erweitert sich die umlaufende Geldmenge. Die erneut gebündelt und investiert werden kann. Mit weiteren Zinsen und Profiten. Dieser sich aufschaukelnde Abfluss von Zinsen und Profit mindert die Innovationskraft und Marktfähigkeit der betroffenen Staaten und Unternehmen. Er senkt damit auch die Einkommensmöglichkeiten der Lieferanten, Mitarbeiter und Kooperationspartner. Weil sich die erlaubten Kosten reduzieren. Und das alles, weil wir das Sparen von »vorher« auf »nachher« verlagern.

Zum Schluss stehen wir vor derselben Herausforderung, gegen die schon Locke und Smith zu Felde gezogen waren – der »ökonomischen Rente«. Nur dass sie damals dem Adel zufloss. Während es heute die Finanzwirtschaft ist, die diesen Rahm abschöpft.

Der andere Teil der Investitionen fließt in Wettvermögen. Wenn aber das überschüssige Geldvermögen in Wetten angelegt wird, entsteht neben der ökonomischen Rente auch sozialer Sprengstoff. Dessen Explosivität noch gesteigert wird, wenn sich Geldanlage und Kredit vermischen. Wie zum Beispiel beim bereits beschriebenen »Leverage-Effekt«.

Vielleicht kann die Überwindung der Neutralitäts-Illusion in Bezug auf das Geld dabei helfen, etwas Licht in die dunkle Seite von Vermögen und Schulden zu bringen. Es wäre schon bedeutungsvoll, wenn das »Wofür« der Geldschöpfung per Kredit nicht durch das Bankgeheimnis so verschleiert werden könnte, wie das heute möglich ist. Wer ehrbare Geschäfte finanziert, braucht das Licht auch nicht zu fürchten.

Allmählich beginnt sich die Praxis in diesem Bereich etwas zu öffnen. Dazu haben vor allem die internationalen Bemühungen der Steuerfahndung beigetragen. Und langsam wird auch die Transparenz für die Finanzinstitute im Schatten der Banken auf die politische Tagesordnung gesetzt. Dabei geht es nicht um eine Beschränkung der Vertragsfreiheit. Es geht auch nicht um die Einschränkung der individuellen Freiheit. Ohne Freiheit im Rahmen des Rechts funktionieren weder Waren- noch Kredit- und Darlehensmärkte. Es geht ausschließlich um den moralischen Anspruch auf die Ehrbarkeit von Geschäften. Die Freiheit der einen darf nicht zur Beschränkung der

Freiheit anderer führen. Das gilt für kriminelle Geschäfte ebenso wie für das Eingehen relevanter Risiken, für die im Schadensfall andere haften müssen.

Allerdings müssen wir dazu einen rechtlich durchsetzbaren Rahmen schaffen, um zwischen ehrbar und ehrlos unterscheiden zu können. Dabei stehen die Banken in der Pflicht. Weil sie als Einzige ermächtigt sind, gesellschaftlich autorisierte Kaufdokumente zu erzeugen. Das wird ein weiteres Thema sein, dem sich der zweite Teil dieses Buches widmet.

Aber man darf die Möglichkeiten der Transparenz nicht überschätzen. Sobald die Kreditnehmer das geschaffene Geld ausgeben, gelangt es in die Hände anderer Menschen. Die nicht an diesen Kredit gebunden sind. Für welche Zwecke die Folgenutzer das Geld einsetzen, ist vom Verwendungsnachweis des Kreditnehmers vollkommen unabhängig. Wir brauchen also auch dafür eine Lösung, wenn wir Licht in das Dunkel bringen wollen. Auch das folgt im zweiten Teil.

An dieser Stelle wollen wir uns zunächst einem anderen Thema zuwenden. Die Geschichte der Schulden ist zugleich auch eine Geschichte des Zinses. So viele Deutungen und ideologische Auseinandersetzungen ranken sich um den Zins. Auf das Ächten des Wuchers und die religiöse Verdammung des Zinses bin ich schon im Prolog eingegangen. Und ebenso auf die durch Thomas von Aquin in die Welt gesetzte Idee einer Prämie für den Verzicht auf eigene Nutzung des verliehenen Geldes. Um dem Zins doch noch ein akzeptables Fenster zu öffnen.

Lassen wir einmal alle Ideologie beiseite und schauen, was in der Praxis passiert. Dann können wir sehen, dass der Kredit auch nur eine Form von Geschäft darstellt. Von vertraglicher Regelung eines Güterproblems. Allerdings haben Kreditgeschäfte ein paar Besonderheiten. Die wesentliche Besonderheit: Das Gut ist hier nicht ein Verbrauchs- oder Vermögensgegenstand. Das Gut ist eine bestimmte Menge an autorisierten Kaufdokumenten sowie daran gebundene Leistungen. Das Gut ist das Geld selbst.

Durch den Kredit wird das Geld zur Ware. Nicht durch den Tausch.

Durch den Kredit erhält das Geld einen Preis. Das setzt voraus, dass der Kreditgeber über die Macht verfügt, seinen Kreditdokumenten den

Charakter autorisierter Kaufdokumente zu verleihen. Die von Dritten akzeptiert werden. Um Kaufverträge zu besiegeln. Das geschieht heute durch Banklizenzen.

Die Ermächtigung, autorisierte Kaufdokumente zu erzeugen, unterscheidet den Kredit- vom Darlehensgeber, bei dem bereits vorhandenes Geld verliehen wird.

Das ist nicht immer leicht zu unterscheiden. Wenn mir mein Freund Geld borgt, ist das eben ein Darlehen, kein Kredit. Er gibt mir Bargeld, oder das Geld fließt von seinem Konto ab, statt von meinem. Wenn ich beim Einkaufen dagegen mit meiner Kreditkarte bezahle, gewährt mir die Kreditkartenfirma einen Kredit. Es entsteht »virtuelles« Geld. Zusätzliches Geld. Der Verkäufer wird von der Kreditkartenfirma bezahlt. Unabhängig davon, ob und wann ich die offene Kreditkarten-Forderung durch eine entsprechende Abbuchung von meinem Bankkonto ausgleiche.

Ähnliche Forderungen entstehen in erheblichem Maße im gewerblichen Bereich. Immer dann, wenn Kauf und Besiegelung des Kaufvertrags durch Geld zeitlich auseinanderfallen. Man spricht dann von Handelskrediten. Aber das ist irreführend. Denn im Unterschied zur Kreditkarte wird der Verkäufer nicht bezahlt. Der Übergang der Verfügungsmacht über ein Gut wird getrennt von der Besiegelung des Kaufvertrages. Dadurch entsteht kein zusätzliches Geld. Sondern vorhandenes Geld kommt zeitverzögert zum Einsatz. Mit umgekehrtem Vorzeichen geschieht das auch bei Anzahlungen. Handelskredite sind streng genommen also keine Kredite, sondern Darlehen.

Im grundlegenden Unterschied dazu geht es beim Kredit um die Erschaffung von neuem Geld. Denn bei einer Kreditvergabe wird kein bereits vorhandenes Geld verliehen. Hier werden zusätzliche, neue autorisierte Kaufdokumente in Umlauf gebracht.

Nehmen wir ein Beispiel. Als ich für den Erwerb meines Hauses einen Kredit aufgenommen habe, wurde vom Geldinstitut für mich ein neues Konto eröffnet. Und auf dieses Konto wurde der vereinbarte Geldbetrag gebucht. Das war zunächst nicht mehr als eine Zahl. Ein reiner Buchungsvorgang. Da wurde nichts umgebucht. Die vorher vorhandenen Einlagen blieben davon unberührt. Im Gegenteil. Meine Kreditsumme

kam als neue Einlage hinzu. Einfach so. Durch einen Buchungsvorgang. Deshalb sprechen die Ökonomen auch von »Buchgeld«. Die mesopotamischen Tempel benötigten dafür Tontafeln. Die heutigen Banken nutzen Computer.

Die zusätzliche Buch-Einlage ist allerdings verbunden mit einem im Kreditvertrag zugesicherten Anspruch auf Auszahlung. Doch der tritt erst in Kraft, wenn ich als Kreditnehmer mein Konto »belaste« – also Geld abhebe oder an einen Dritten überweise. Erst dann muss die Bank autorisierte Kaufdokumente bereitstellen. Entweder als Bargeld – wenn ich den Verkäufer bar bezahlen will. Oder als elektronische Verrechnung – wenn ich zum Beispiel meine Kreditkarte einsetze oder die Bezahlung einer Rechnung anweise. Im elektronischen Fall fließt kein Geld im materiellen Sinne. Dann wird einfach die Zahl auf meinem Konto verringert und die Zahl auf dem Konto des Verkäufers erhöht. Das ist wieder ein rein buchhalterischer Vorgang. Und sofern dabei das Konto des Verkäufers bei derselben Bank geführt wird wie mein Konto, verlässt die Bank kein einziger Cent. Dann ist das tatsächlich nicht mehr als eine buchhalterische Verschiebung von Zahlen. Die Einlagensumme der Bank hat sich durch meinen Kredit erhöht. Und sie wird durch die Umbuchung auf ein anderes Konto bei der Bank nicht verringert. Nur wenn das Konto des Verkäufers bei einer anderen Bank liegt, fließt bei einer Überweisung tatsächlich Geld. Von meiner Bank an die andere. Erst dann sinken die Einlagen meiner Bank – nachdem mein Kredit die Einlagen erhöht hatte. Und die Einlagen der anderen Bank steigen.

Kehren wir zu meinem Haus zurück. Ich hatte also per Kredit bei meiner Bank Geld erworben, um dafür meinerseits den Kaufvertrag über mein Haus besiegeln zu können. Was war der Preis?

Zwei Dinge hatte ich zu akzeptieren, um den Kreditvertrag zu erhalten:

Zum einen musste ich Grundstück und Haus als Sicherheit an die Bank verpfänden. Damit sie sich hätte schadlos halten können, falls ich den Kredit nicht zurückzahlen würde. Das kostete mich zumindest die Gebühren für Notar und Grundbuchamt. Und es kostete mich schlaflose Nächte, wenn ich nicht sicher war, dass ich die nächsten Raten auch wirklich bezahlen konnte. Das alles ist schon ein bemerkenswerter Vorgang. Denn die Bank verlangte Sicherheiten für einen Geldbetrag, den sie vorher gar nicht hatte. Der erst durch meinen

Kredit überhaupt entstanden war. Aber die Machtverhältnisse sprachen für die Bank. Ich hätte bei keinem anderen seriösen Geldinstitut solch ein Kreditgeschäft ohne die Hinterlegung einer Sicherheit abschließen können. Also lag meine Entscheidung nur zwischen akzeptieren und die Gelddokumente kaufen. Oder ablehnen und das Haus nicht kaufen.

Zum anderen musste ich einen Zins zahlen. Einen zusätzlichen Betrag über die Tilgungssumme hinaus. Das war der monetäre Preis für meinen Kreditvertrag. Der Preis für den zeitlich begrenzten Erwerb autorisierter Kaufdokumente. Denn eine Prämie für den Verzicht der Bank auf Liquidität oder irgendwelches Eigentum konnte es ja nicht sein. Die Bank hat ja auf nichts verzichtet. Weil die Kaufdokumente erst durch den Kredit an mich überhaupt erzeugt wurden. Sie waren vorher nicht da. Und man kann schlecht auf etwas verzichten, was vorher gar nicht da war.

Die Zinsen für Kredite sind nichts anderes als ein Preis in einem Geschäft, bei dem die Bank Geld erzeugt. Buchgeld. Und ich das Geld für einen definierten Zeitraum kaufe. Ansonsten ist es wie bei jedem Geschäft. Wir können das ja inzwischen »buchstabieren«: Mein Begehren nach dem Kredit musste größer sein als der Schmerz über den zu zahlenden Preis in Form der Zinsen. Die Bank musste auf ihre erlaubten Kosten achten. Und die Beeinflusser der Reputation – zum Beispiel Kreditberater – wollten ihren Anteil. Die Höhe des Preises ist von den Marktpositionen der Beteiligten abhängig. Wer hat in dem Spiel welche Macht.

Beim Darlehen wird demgegenüber tatsächlich auf einen alternativen Einsatz vorhandenen Geldes verzichtet. Denn hier wird kein neues Geld geschaffen, sondern auf vorhandenes Geldvermögen zurückgegriffen oder die Zahlung gestundet. Bei einem bedeutenden Teil aller Darlehen – den sogenannten Handelskrediten – werden normalerweise keine Zinsen erhoben. Sie heißen deshalb auch »zinslose Kredite« – obwohl es Darlehen sind.

Die theoretische Begründung des Zinses ist aus Sicht der Praxis daher nicht zu halten. Beim Handelsdarlehen, also wenn tatsächlich auf die eigene Nutzung von Liquidität verzichtet wird, sind überwiegend keine Zinszahlungen üblich. Während beim Kredit auf gar nichts verzichtet

wird. Aber beim Kredit sind Zinsen üblich. Offensichtlich haben die Zinsen in der Praxis weniger mit Verzicht zu tun als mit der Marktmacht der beteiligten Partner. Sind die Machtverhältnisse halbwegs ausgewogen, wie zum Beispiel zwischen zwei Handelspartnern, werden Zinsen nicht verlangt. Sind die Machtverhältnisse aber ungleichgewichtig, wie zwischen der Bank und mir, muss ich Zinsen zahlen.

Bei den Geschäften im Schatten der Banken werden zwar Darlehen vergeben. Aber im Unterschied zu den Handelskrediten sind hier wieder beträchtliche Asymmetrien der Marktmacht im Spiel. Denn die »Schattenbanken« konzentrieren enorme Dimensionen von Geldvermögen in wenigen Händen. Allein die TOP 10 der Vermögensverwalter zum Beispiel verfügten 2015 über Anlagen im sogenannten »Asset Management« im Volumen von 22 Billionen US\$. Und das ermöglicht die Durchsetzung von erheblichen Zinsen.

Der »natürliche« Zins entpuppt sich in diesem Lichte besehen genauso als eine Illusion wie der »natürliche« Wert des Geldes. Und die Verantwortung für den Preis und seine Fakten erstreckt sich auf den Zins ebenso wie auf alle anderen Preise. Wo endet die Grenze der Ehrbarkeit? Ab wann werden Abhängigkeiten für ehrlose Geschäfte missbraucht?

Die Verantwortung im Kredit- und Darlehensgeschäft hat zwei Stufen.

Da ist *zum einen* die grundsätzliche Verantwortung für die Risiko-Tragfähigkeit beider Seiten. Beim Kredit sind die Risiken sehr unterschiedlich verteilt.

Der Kreditnehmer riskiert seine verpfändeten Sicherheiten und seine Geschäftsfähigkeit. Wenn ich bei meinem Hauskauf die Raten nicht mehr hätte begleichen können, wären Grundstück und Haus an die Bank gefallen – wie es so schön heißt. Sie hätte es versteigert und damit die ausstehenden Raten oder zumindest einen beträchtlichen Teil davon decken können. Meine Reputation wäre kaputt gewesen. Wahrscheinlich würde ich von keiner Bank auch nur einen Cent an Kredit mehr bekommen. Denn Zahlungsausfälle werden von der Schufa – der Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung – registriert und hängen für das weitere Leben wie ein Damoklesschwert über mir. Sollte ich mal wieder einen Kredit benötigen. Zum Glück konnte ich alle Raten pünktlich überweisen.

Die Bank hat zunächst wenig Risiko. Das Geld, das sie auf mein Konto bucht, war ja vorher gar nicht da. Es entsteht als reines Buchgeld. Die dabei anfallenden Kosten sind relativ gering. Und selbst wenn ich meinen Schuldendienst nicht mehr leisten kann, verbleibt der Bank die Verwertung meiner Sicherheiten. Solange die Bank die Verkaufseignung der Sicherheiten sorgfältig genug prüft, beschränkt sich ihr Risiko auf die Kosten, die sie im Zusammenhang mit der Vergabe und Abwicklung des Kredites zu tragen hat. Das ist nicht sehr viel im Vergleich zu meinen Risiken als Kreditnehmer – schließlich schulde ich die gesamte Kreditsumme plus Zinsen. Und ich zahle Gebühren für die Einrichtung des Kredites. Die decken bereits einen Teil der Kosten. Und ich stehe unter dem Drohverlust meiner Sicherheiten.

Allerdings gibt es ein paar weitere Punkte zu beachten.

Mein Kredit hat die Einlagensumme erhöht. Für diese Einlagensumme muss die Bank eine gesetzliche Mindestreserve bei der Zentralbank unterhalten. Sie beträgt derzeit 1 %. Das heißt je 100 € zusätzlich ausgereichter Kredite muss die Bank 1 € Kredit bei der Zentralbank aufnehmen, die dieses ebenfalls neu geschaffene Geld dem Konto der Bank gutschreibt. Für den Kredit muss die Bank Zinsen zahlen. Das erhöht ihre Kosten. Aber selbst, wenn die Zinssätze der Zentralbank und jene der Geschäftsbank gleich wären, betragen die Kosten meiner Bank nur ein Prozent dessen, was ich ihr an Zinsen für den Kredit bezahlen musste. Und die Zinssätze der Zentralbank sind niedriger.

Ein schwerwiegenderes Problem für die Geschäftsbank liegt im Bargeld. Ich habe das Recht, die gesamte Kreditsumme als Bargeld abzuheben. Bargeld aber darf eine Geschäftsbank im Unterschied zum Buchgeld nicht selbst erzeugen. Das darf laut Gesetz nur die Zentralbank. Die Geschäftsbank muss für dieses Bargeld zusätzlich zur Mindestreserve Kredit bei der Zentralbank aufnehmen und dafür selbst Sicherheiten hinterlegen und Zinsen zahlen. Das erhöht ihr Kostenrisiko beträchtlich. Es zwingt sie, die Qualität der von ihr akzeptierten Sicherheiten ihrer eigenen Kreditnehmer gründlicher zu prüfen. Denn sie kann diese nur dann an die Zentralbank weiterreichen, wenn die Qualität deren Anforderungen genügt. Es liegt dabei im Ermessen der Zentralbank, wie restriktiv die Qualitätsstandards gesetzt werden. Und

gleichzeitig liegt es im Interesse der Geschäftsbanken, den Bargeldanteil am Zahlungsverkehr möglichst gering zu halten.

Außerdem trägt jede Bank ein sogenanntes Refinanzierungsrisiko. Wenn das durch meinen Kredit geschaffene Buchgeld an eine andere Bank abfließt, muss meine Bank den abfließenden Betrag ausgleichen. Entweder indem sie bei der anderen Bank einen entsprechenden Kredit aufnimmt (im Rahmen des Interbankenhandels). Oder indem sie den Betrag über das Zahlungsausgleichssystem der Zentralbank (im Euro-Raum über das sogenannte TARGET-System = Trans-European Automated Realtime Gross Settlement Express Transfer) verrechnet. Sowohl für den Interbankenhandel als auch das Target-System braucht sie Zentralbankreserven. Und sie muss dafür Zinsen zahlen und Sicherheiten stellen. Sollte ich meinen Kredit nicht bedienen können, muss meine Bank zunächst den Refinanzierungskredit ausgleichen. Erst danach kann sie sich bemühen, sich über die Verwertung der dann wieder freien Sicherheiten zumindest teilweise schadlos zu halten.

Die Refinanzierungsrisiken sind nicht zu unterschätzen. Sie zwingen die Banken, ihr Kreditgeschäft mit einer gewissen Sorgfalt zu betreiben. Anderenfalls droht ihnen bei zu hohen Kreditausfällen die Gefahr einer Zahlungsunfähigkeit. Die Finanzkrise 2008/2009 hat das drastisch demonstriert.

Gleichzeitig hat die Finanzkrise auch gezeigt, dass durch die Refinanzierungspflichten zwischen den Banken sehr enge Verflechtungen entstanden sind.

Zum einen gibt es einen wechselseitigen Zahlungsverkehr. Wenn ich von meinem Kreditkonto 1 000 € an das Konto einer anderen Bank überweise und von der anderen Bank am selben Tag ein Kunde 950 € auf ein Konto meiner Bank überweist, müssen nur 50 € ausgeglichen werden. Diese Überkreuzzahlungen geschehen weltweit. Dadurch bleibt der Saldo relativ gering. Das senkt das Risiko erheblich. Insbesondere für die großen Spieler. Denn mit der Größe wächst der Kompensationsgrad wechselseitiger Zahlungen. Und mit dem sinkenden Risiko sinken die Refinanzierungskosten.

Zum anderen erfordert der Interbankenhandel ein Mindestmaß an Vertrauen in die Seriosität der Bankgeschäfte. Wenn sich nur einer der

großen Spieler verzockt – wie zum Beispiel die Pleite von Lehman Brothers am 15. September 2008 gezeigt hat –, kann das gesamte globale Bankensystem in eine Schiefelage geraten. Zeitweise kam der Interbankenhandel fast zum Erliegen. Die Zentralbanken und die Staaten mit ihren Haushalten mussten einspringen, um einen Zusammenbruch des internationalen Zahlungssystems zu verhindern.

Gleichzeitig hat die Finanzkrise aber auch gezeigt, dass die Verflechtung von Kreditgeschäft und sogenanntem Eigengeschäft der Banken die Risiken vervielfacht hat. Wenn eine Bank Güter einkauft, kann sie wie bei Krediten Buchgeld erzeugen. Indem sie dem Verkäufer der Güter ein Konto einrichtet und den Preis durch eine bloße Buchung auf dieses Konto »bezahlt«. Das klingt abenteuerlich: den Einkauf dadurch bezahlen, dass man das dafür benötigte Geld selbst erzeugt. Das war auch früher schon das Privileg derer, die Münzen prägen oder Schuldscheine als autorisierte Kaufdokumente erzeugen konnten. Heute sind diese Privilegien auf die Noten- und Geschäftsbanken übergegangen. Und die Kosten sind verglichen mit der Münzprägung aus edlen Metallen verschwindend gering.

Aber abenteuerlich und gefährlich sind verschiedene Dinge. Abenteuerlich mag die Art sein, wie Banken zu Geld kommen. Aber gefährlich wird es, wenn sie selbst anfangen zu wetten. Also Wettvermögen kaufen. Und dafür Buchgeld erzeugen. Einfach so. Und zu viel auf eine Karte setzen. Dann entstehen dieselben Effekte wie bei einer fahrlässigen Kreditvergabe. Das erst hat die Lehman-Pleite ausgelöst.

Doch das ist ein Kapitel für sich. Auch darauf werde ich im zweiten Teil dieses Buches zurückkommen.

Neben der Verantwortung für die Risiko-Tragfähigkeit besteht *zum anderen* die Verantwortung für die Verlängerung (Prolongation) von Krediten. Damit sind zwei große Gefahren verbunden.

Die soziale Sprengkraft des Zinseszins effekts (wenn auch die Zinsen prolongiert werden) habe ich schon im Prolog erwähnt. Bei der Verlängerung von Krediten ist es heute allerdings zumeist üblich, dass die Zinsen regelmäßig bezahlt werden. Oder auf einem gesonderten Konto gesammelt werden. Und dadurch kein Zinseszins entsteht. Nach

deutschem Recht sind Zinseszins-Vereinbarungen bis auf wenige Ausnahmen nicht zugelassen und daher nichtig.

Dann reduziert sich das Risiko auf die Gefahr, dass der Zinssatz mit der Verlängerung erhöht wird. Und damit die Zinslast insgesamt steigt.

Viel bedeutsamer aber ist die zweite Gefahr: das Entstehen strategischer Abhängigkeiten. Wenn ich meinen Hauskredit nicht hätte bedienen können, wäre auch eine Umschuldung möglich gewesen. Sofern ich eine Bank gefunden hätte, die mir einen Kredit gibt, damit ich meinen alten Kredit ablösen kann. Normalerweise ist jede Verlängerung von Krediten mit einer Verschärfung der Konditionen verbunden. Die Bank verlangt mehr Mitsprache bei meinen finanziellen Entscheidungen. Ich verliere zunehmend die Hoheit über meine eigenen Geschäfte.

Zugegeben – im privaten Bereich ist das selten. Wenn ein Kredit nicht bedient werden kann, kommt es eher zur Pfändung als zur Verlängerung. Kredite in meiner Größenordnung sind »Peanuts« für eine Bank. Damit befasst sie sich nicht wirklich. Und in Deutschland gibt es die Möglichkeit, über eine private Insolvenz aus der Schuldenfalle wieder herauszukommen.

Im gewerblichen Bereich sind Prolongationen deutlich stärker verbreitet. Und damit die Einflussnahme von Banken auf den Geschäftsbetrieb. Da gibt es Vorgaben bezüglich der Eigenkapitalquote. Oder der Struktur des Vermögens. Oder der Zusammensetzung des Kundenstamms. Oder der Risikostruktur von Geschäftsanbahnungen. Oder der Einstellung bzw. Entlassung von Mitarbeitern. Die Einflussnahme reicht bis zu Vorlage und Genehmigung strategischer Geschäftsplanungen und der Zustimmung zu einzelnen Führungskräften an der Spitze des Unternehmens. Alles unter der Androhung, anderenfalls die Kredite fällig zu stellen. Und damit die Pleite des Unternehmens herbeizuführen. Wie 2002 beim Medienkonzern von Leo Kirch. Für diesen Einfluss benötigen Banken nicht einmal Eigenkapitalanteile.

Im staatliche Bereich schließlich ist die Prolongation von Schulden gängige Praxis. Wenn von einer »schwarzen Null« gesprochen wird, heißt das nur, dass keine zusätzlichen Schulden aufgenommen werden. Aber die bestehenden Kredite (meist in Form von Anleihen) werden je

nach Fälligkeit beständig durch neue Kredite abgelöst. Was es bedeutet, wenn dieser Nachschub wegbricht, kann man derzeit an Griechenland beobachten. Oder vorher Argentinien. Oder Mexiko. Oder Brasilien. Oder ...

Jedes Mal zeigt sich, wie erpressbar Staaten werden, weil sie sich zuvor in eine strategische Abhängigkeit begeben hatten. Investieren ohne vorheriges Sparen ist ein unglaublicher Reiz. Aber man darf das Spiel nicht überreizen. Sonst muss man hinterher ungeplant sparen. Mit zusätzlicher Zinslast. Und das schmerzt zusätzlich. Weil man vorher süchtig war nach den Segnungen des lockeren Geldes. Jede Entziehungskur tut weh.

Dann entsteht schnell der Ruf nach einem Schuldenverzicht. Spätestens an dieser Stelle wird allerdings sichtbar, dass die strategischen Abhängigkeiten durch die Verlängerung der Schulden längst zu wechselseitigen Abhängigkeiten geworden sind. Bei meinem kleinen Hauskredit hätte es die Bank noch nicht sehr geschmerzt, wenn der Kredit ausgefallen wäre. Wenn viele Häuslebauer gleichzeitig ausfallen, wird das schon gefährlicher. Dann erreichen die Refinanzierungskosten schnell die Grenzen zur Zahlungsunfähigkeit. Wenn schließlich – wie bei sehr großen Unternehmen oder eben bei Staaten – die prolongierten Schulden zwei- bis dreistellige Milliardensummen umfassen, sind selbst die größten Banken überfordert. Diesmal, weil Regierungen ihre Wetten auf die Zukunft überreizt haben.

Dann entsteht ein extrem gefährlicher Teufelskreis. Den Preis zahlen die Menschen, die von Leistungen des Staates betroffen sind: Rentner, Staatsdiener, Nutzer staatlicher Infrastrukturen wie Schulen, Universitäten, Bibliotheken, Museen, Schwimmbäder oder öffentliche Verkehrssysteme. Sparen, bis es quietscht. Weil vorher fröhliche Schuldenfeste gefeiert wurden. Nur, ein »Weiter so« mit zusätzlichen Schulden und ständiger Prolongation der alten Kredite zerschlägt den Teufelskreis nicht. Sondern spitzt ihn zu. Bisher sind die wirklich großen Schuldnerstaaten noch nicht ins Wanken gekommen. Großbritannien, Frankreich, Italien, Deutschland, USA. Wie lange noch?

Wenn man so will, lernt die Menschheit gerade, wo die Grenzen liegen in diesem Spiel. Ich werde im zweiten Teil dieses Buches auch darauf zurückkommen. Aber so viel schon hier: Die Grenzen des Spiels haben

etwas zu tun mit den Grenzen unserer Macht im Umgang mit Risiken. Je näher wir den Grenzen kommen, umso brüchiger wird das System wechselseitiger Abhängigkeiten.

Manche sprechen dann von der Fragilität des Geldes. Das klingt so schön abstrakt. Doch es geht nur vordergründig um Geld. Im Kern geht es um die vertragliche Lösung des Güterproblems. Dass wir nicht zurückfallen in rechtlose Formen. Dass nicht wieder Willkür, Fron, Raub und Krieg die Überhand gewinnen bei der Erzeugung und Verteilung der lebensnotwendigen Güter. Denn diese Formen sind ja immer noch da. Es gilt also, dem Recht auch weiterhin eine dominierende Stellung bei der Lösung des Güterproblems zu gewährleisten. Und das Geld bietet dafür eine wesentliche Form. Als gesellschaftlich autorisiertes Dokument zur Besiegelung von Kaufverträgen. Es kommt also auf die Macht an, diese Form zu erhalten. Und zu entwickeln. Und wie wir diese Macht selbst gestalten.

6. Die Macht-Dimension

Nun habe ich schon so viel über Macht gesprochen, dass es Zeit wird, dieser Frage ein eigenes Kapitel zu widmen.

Macht ist ein Phänomen, das die Menschen bewegt, seit sie denken können. Die ältesten überlieferten Epen handeln bereits davon. Zum Beispiel die Geschichten von Gilgamesch und seinem Vater Lugalbanda. Sie wurde vor etwa vier Jahrtausenden niedergeschrieben. Gilgamesch war der Dichtung nach ein sumerischer König. Hervorgegangen aus der Liaison zwischen Lugalbanda und der Göttin Ninsun. Es ist möglich, dass er auf einer historischen Figur beruht, die vor etwa fünftausend Jahren Uruk beherrschte.

Eingebettet in literarische Ausschmückungen über Freundschaft und Liebe, Götter und Fabelwesen, geht es im Epos vor allem um die Wandlung des Gilgamesch von einem despotischen zu einem den Menschen zugewandten und ihre Entwicklung fördernden Herrscher. Diese zwei Seiten der Macht ziehen sich durch alle Geschichten. Gut und Böse. Fürsorge und Grausamkeit. Aufbau und Zerstörung. Verbundenheit und Gewalt. Befreiung und Tyrannei. Und immer auch der Gegensatz von Macht und Ohnmacht.

Doch ob nun die Macht von Göttern verliehen wird. Oder aus den Gewehrläufen kommt. Oder auf rechtlichen Grundlagen beruht. Sie hat immer etwas mit der Gestaltung von Rahmenbedingungen zu tun, um die eigene Existenz über die Zeit zu bringen. Das zeigen schon die frühesten Funde, die wir als Spuren von Herrschaft und Macht interpretieren. Wer sich vor den Unbilden der Natur besser schützen konnte. Wer sich an den Vorräten anderer bedienen konnte. Wer seine eigenen Vorräte vor Raub oder Verderben bewahren konnte. Wer dazu die Lebenszeit oder das Lebensopfer anderer Menschen einsetzen konnte. Der hatte bessere Chancen, selber zu überleben. Indem er seine eigenen Abhängigkeiten von den existenziellen Lebensgrundlagen günstiger gestalten konnte: Essen, Trinken, Kleiden, Schutz vor Gefahren aller Art. Das ist im Grunde bis heute so geblieben.

Die Fähigkeit, andere Menschen für die Dauerhaftigkeit der eigenen Existenz wirksam werden zu lassen. Den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen – wie Max Weber sagt. Das ist der Kern von »Macht«. Manchmal über den Tod hinaus. Mit Bauwerken wie den Pyramiden oder Kunstwerken wie dem Gilgamesch-Epos.

Macht wird im allgemeinen Verständnis oft negativ beurteilt. Macht verdirbt den Charakter. Macht verführt. Macht unterdrückt. Das ist ohne Zweifel eine Seite der Macht. Ihre dunkle Seite. Das zeigt sich schon im Gilgamesch-Epos.

Doch die Macht zur Gestaltung von Rahmenbedingungen äußert sich nicht nur in Formen von Gewalt. Sondern vorwiegend in kooperativen Beziehungen. Die mögen nicht immer fair sein. Und sie mögen durchsetzt sein von subtilen Formen von Gewalt. Aber das Alltägliche besteht doch vorwiegend aus gewaltfreien bzw. gewaltarmen kooperativen Beziehungen zur Gestaltung hilfreicher Rahmenbedingungen. Und Menschen, die Macht ausüben, können sich wandeln. Auch das thematisiert das Gilgamesch-Epos. Versuchen wir also, uns mit der Macht zu versöhnen.

Ohne ihre Gefahren zu vergessen. Es ist ja wie mit dem Feuer. Es kann uns wärmen. Aber es kann uns auch verbrennen. Wenn wir es nicht einhegen. Und darauf kommt es an. Die Fähigkeiten zur Gestaltung der Rahmenbedingungen für unser Tun so einzuhegen, dass sie uns wärmen.

Daran knüpfen Preis und Geld und Schulden und Zins sowie alle daraus entstandenen Formen an. Sie bieten die Chance, das Güterproblem auf der Basis des Rechts zu lösen. Im Gegensatz zur Lösung durch Raub bzw. familiäre oder herrschaftliche Willkür. Lassen wir uns also diese Chance auf die Ausgestaltung des Rechts nicht durch Illusionen über objektive Sachzwänge verbauen.

Macht gibt uns ein universelles Mittel in die Hand. Zur Gestaltung aller Konditionen vertraglicher Beziehungen in dieser sozialen Sphäre, die wir als Markt bezeichnen. Einfluss zu nehmen auf die Rahmenbedingungen des Geschäftsverkehrs. Da ist nichts objektiv. Da ist nichts neutral. Da geht es immer um Intentionen. Da geht es immer darum, wer seine Intentionen besser durchsetzen kann. Wer von wem und in welchem Maße abhängig ist.

Denn Macht entsteht und beruht auf wechselseitigen Abhängigkeiten. Jeder, der einmal verliebt war, weiß wie sich das anfühlen kann. Faszination und Depression. Himmelhoch jauchzend und zu Tode betrübt. Wer einen anderen Menschen begehrt, wird abhängig von seiner Erwidern. Wir lernen sehr früh, mit diesen Abhängigkeiten zu spielen.

Es ist beeindruckend, wie schon kleine Kinder spüren, dass sie in diesem Spiel Macht über ihre Eltern ausüben können. Aber sie lernen auch, was Ohnmacht bedeutet. Wenn Eltern die Abhängigkeit ihrer Kinder einsetzen, um deren Willen zu brechen. Manchmal subtil. Manchmal durch nackte Gewalt. Schläge. Freiheitsentzug. Missbrauch.

Wohl jeder Mensch hat seinen eigenen Erfahrungsweg im Umgang mit Macht. Mit wechselseitigen Abhängigkeiten. Mit den Hochgefühlen erfolgreicher Durchsetzungskraft. Und der Wut über erlittene Verletzungen. Oder der Scham über Verletzungen, die wir anderen Menschen zufügen. Wir sind darin eingewoben. Macht und Ohnmacht begleiten uns durch das gesamte Leben.

Mit all diesen Erfahrungen gehen die Menschen in den Arbeitsprozess und auf die Märkte. Auf den Arbeitsmarkt, wenn sie einen Teil ihrer Lebenszeit als Arbeitszeit verkaufen müssen, um ein eigenes Einkommen zu erlangen. Auf den Beschaffungsmarkt, wenn sie Verbrauchsgüter erwerben. Für sich oder für andere. Oder Kapitalvermögen. Oder Wettvermögen. Auf den Absatzmarkt, wenn sie Güter verkaufen.

Doch die meisten Menschen werden nicht bewusst auf die Machtverhältnisse vorbereitet, mit denen sie auf den Märkten konfrontiert werden. Es gibt kein Ausbildungsfach »Wie gehe ich mit Abhängigkeiten im Geschäftsleben um?« Wie erkenne ich meine Chancen in diesem Spiel? Und die Gefahren. Und immer wieder »Was bin ich bereit für Geld zu tun? Und wofür gebe ich es aus?«

Wir sehen also, dass wir zu einfacheren, konkreteren Fragen gelangen, wenn wir Macht nicht auf abstrakte Gewalt- und Herrschaftsmethoden »der da oben« reduzieren. Sondern als alltägliche Möglichkeit betrachten, die Rahmenbedingungen des Lebens zu beeinflussen. Zu gestalten. Oder eben nicht. In welches Netzwerk an Beziehungen wir dabei eingewoben sind. Wo wir auf Augenhöhe miteinander umgehen. Die wechselseitigen Abhängigkeiten eher symmetrisch erleben. Oder ob wir asymmetrischen Verhältnissen ausgeliefert sind. Oder andere Menschen solchen Verhältnissen ausliefern. Wie wir uns positionieren.

Damit sind wir bei der Grundfrage von Preis und Geld und Schulden und Zins. Wie positionieren wir uns bei der vertraglichen Lösung des Güterproblems? Bei der Erzeugung von Gütern. Bei der Verteilung von Gütern. Und auf den Märkten. Auf denen Verträge geschlossen werden über die Verfügungsmacht. Und wie verhalten wir uns zu den Risiken, die mit der Verfügungsmacht verbunden sind?

Schauen wir uns das etwas konkreter an.

Bleiben wir zunächst bei der **Marktmacht**. Wir hatten schon gesehen, dass hier die Positionierung zwischen drei Polen ausgetragen wird. Den Käufern und ihrer Balance zwischen Begehren nach dem Gut und Schmerz über das abfließende Geld. Den Verkäufern und ihrer Balance zwischen Einnahmen und erlaubten Kosten. Und schließlich den Beeinflussern und ihrer Balance zwischen Reputationswirksamkeit und Grad der Organisation.

In diesem Spannungsfeld pendelt die **Einigung auf einen Preis**. Als Widerspiegelung der unterschiedlichen Positionen.

Wenn der Verkäufer eine übermächtige Position einnimmt, kann er die Preise fast nach Belieben setzen. Und damit sicherstellen, dass sie deutlich über den erlaubten Kosten liegen. Wie bei meiner Apple Watch. Allerdings erscheint das nur so auf den ersten Blick. Bei

genauerem Hinsehen ist auch in solch einer Position eine gewisse Obergrenze erkennbar: Die Kaufbereitschaft und Zahlungsfähigkeit der Kunden. Ich mag ja eine Apple Watch toll finden. Aber ich muss sie mir auch leisten können. Und wollen. Dabei wird diese Obergrenze nicht allein davon bestimmt, auf welche Weise Kundentypen wie ich ticken. Sondern auch, wie viele Uhren Apple insgesamt absetzen möchte. Solange das Unternehmen sich im Bereich meines Kundentypen bewegt, hat das zumindest für den Verkauf wenig zu bedeuten. Sobald aber mein Kundentyp ausgereizt ist. Und Apple noch mehr verkaufen will. Dann müssen andere Typen erschlossen werden. Mit anderen Präferenzen. Und anderen Gründen. Die hinter den Präferenzen stehen. Die mögen die Apple Watch zwar auch noch interessant finden. Aber sie sind unter Umständen nicht bereit, so viel dafür zu bezahlen wie ich. Dann muss sich Apple entscheiden. Ob es den Preis absenkt. Und damit auch bei meinem Kundentyp nachzieht. Weil sich unterschiedliche Preise für dasselbe Gut in unserer vernetzten Welt nicht lange halten können. Ob es auf die Erweiterung des Marktsegments und den darin möglichen zusätzlichen Absatz verzichtet. Oder ob es den Markt mit unterschiedlichen Angeboten differenziert bedienen will und kann. Beispielsweise durch ein Premiumpaket in meinem Segment. Und einem Basispaket in dem anderen. Georg Simmel hat das vor mehr als hundert Jahren als das allgemeine Preisgesetz bezeichnet und beschrieben.

Wenn der Käufer eine übermächtige Position besetzt, kann er die Preise drücken. Wie Aldi & Co. im Discount-Geschäft. Oder Daimler & Co. im Automotivbereich. Oder in vielen Segmenten des Arbeitsmarktes. Doch auch hier ist der Spielraum nicht beliebig. Hier ist eine Untergrenze erkennbar: die erlaubten Kosten der Verkäufer. Leben und leben lassen. Wer seine Zulieferer an verfügbarer Arbeitszeit oder von Produkten zu sehr gängelt, schwächt auf Dauer deren Regenerations- und Entwicklungskräfte. Deren Fähigkeiten zur Innovation. Sofern der eigene Erfolg auf Innovation gründet, darf also das Preise-Drücken nicht übertrieben werden.

Aber es gibt auch Bereiche, die nicht so sehr auf Innovation setzen. Sondern eher auf das schnelle Geld. Da liegen die Untergrenzen deutlich niedriger. Zumindest, solange genügend »Nachschub« zur Verfügung steht. Das mag zwar zynisch sein. Aber Zynismus hat noch

kaum ein Geschäft behindert. Was bin ich bereit, für Geld zu tun? Und wofür gebe ich es aus?

In solchen Fällen betreten oft Organisationen das Spielfeld, die die schlimmsten Auswüchse zynischer Geschäftspolitik verhindern wollen: Gewerkschaften, Non-Profit-Organisationen, Standesvertretungen, Vereine zum Schutz vielfältigster Interessen. Das ist das weite Feld der Beeinflusser.

Wenn die Beeinflusser in eine übermächtige Position gelangen, können sie die Rahmenbedingungen für Geschäfte verschieben. Durch Tarifverträge zum Beispiel oder durch Betriebsvereinbarungen – wie zwischen der Lufthansa und der Piloten-Vereinigung Cockpit. Dadurch können Untergrenzen teilweise erheblich angehoben werden. Es gibt zugleich auch die Beeinflusser für die Obergrenzen aus Sicht der Verkäufer: Agenturen, Forschungsinstitute, Ersteller von Studien, Vermittler, Handelsvertreter. Sie alle nehmen Einfluss auf das Begehren der Kunden. Und deren Zahlungsbereitschaft. Manchmal über deren Zahlungsfähigkeit hinaus.

Aber auch der Spielraum der Beeinflusser ist begrenzt: Ich muss die Kuh am Leben lassen, wenn ich sie melken will. Und ich muss die Koalitionsmöglichkeiten der anderen Seite im Blick behalten. Oder konkurrierende Organisationen, die sich auch am »Einfluss-Geschäft« beteiligen wollen.

Es ist also ein Mix dieser drei Pole, von dem die Einigung auf einen Preis abhängig ist. Soweit scheint alles klar zu sein. Denn bisher haben wir die asymmetrischen Fälle der Marktmacht angeschaut. Doch es ist ja auch möglich, dass man sich auf Augenhöhe begegnet. Wenn die Machtpositionen ausgewogen, also symmetrisch sind. Wenn die Verhandlungsmacht gleich gewichtig ist. Zwischen allen Seiten. Schlägt dann nicht doch die Stunde für den »objektiven Wert« als Basis für die Einigung der Vertragspartner?

Zunächst einmal bringt Augenhöhe die Chance, dass es fair zugeht. Dass die Prinzipien des gegenseitigen Vorteils, des »Leben und leben Lassens« sich durchsetzen können. Dann tendieren die »drei Balancen« zu einem ausgewogenen Mix. Basiert dieser ausgewogene Mix auf einer objektiven Grundlage? Auf den erlaubten Kosten als Ausdruck der

Marx'schen gesellschaftlich notwendigen Arbeit? Weil kein Verkäufer auf Dauer ökonomisch überlebt, wenn er die erlaubten Kosten überschreitet? Pendelt sich dadurch der Markt nicht doch auf einen objektiven Wert ein, der aus der abstrakten Arbeit entspringt? Und entspricht das Pendel nicht zum Schluss der unsichtbaren Hand des Adam Smith?

Dass Verkäufer, die ihre Kosten auf Dauer nicht erwirtschaften, vom Markt verschwinden, entspricht der praktischen Erfahrung. Doch an ihre Stelle treten andere Anbieter. Entweder neue Verkäufer. Oder der Markt wird unter den Verbleibenden neu verteilt. Denn das Güterproblem muss ja weiterhin gelöst werden.

Oder die Käufer orientieren sich anders. Weil zum Beispiel ein Steve Jobs ein iPhone kreiert. Das hat den Telekommunikationsmarkt nicht nur revolutioniert, sondern enorm ausgeweitet. Das Zeitalter der »Apps« hatte begonnen. Damit verschoben sich auch die Reputationswirkungen. Neue Spieler beeinflussten die Märkte. Und deren neue Positionierung auf den Märkten beeinflussten die durchsetzbaren Preise. Das wiederum hatte Rückwirkungen auf die erlaubten Kosten der beteiligten Spieler.

Wenn Spieler mit relevantem Gewicht das Feld verlassen, hat das Auswirkungen auf den Mix der Balancen. Alle Seiten orientieren und positionieren sich neu. Es stellen sich veränderte Ober- und Untergrenzen und Spielräume ein. Aber es bleibt der Tripol.

Beispiele gibt es viele. Aber für alle gilt: In der Praxis konkretisieren die Preise zunächst die Verhandlungspositionen der Verkäufer. Auf der einen Seite für die vertragliche Veränderung von Verfügungsmacht. Für sie bilden die erlaubten Kosten eine Untergrenze. Sie müssen bestrebt sein, Preise deutlich über dieser Grenze zu realisieren. Wenn sie auf ihren Schnitt kommen wollen. Oder zumindest überleben. Auf den anderen Seiten stehen die Käufer und die Beeinflusser. Sie interessieren sich nur sehr wenig für die erlaubten Kosten des Verkäufers. Sie haben ihre eigenen Balancen im Hinterkopf.

Wenn die Machtpositionen ausgewogen sind, müssen alle Seiten die Balancen der jeweils anderen Beteiligten ebenso berücksichtigen wie ihre eigenen. Natürlich bleiben die Fähigkeiten, Kosten im erlaubten

Rahmen zu halten, ein wichtiger Faktor für jeden Verkäufer. Ein existenzieller Faktor für den Einzelnen. Aber eben nur einer von mehreren. Und ein Faktor nur einer der beteiligten Seiten. Als Folge dessen, was sich als faire Einigung durchsetzt.

Und ein Faktor, den der Verkäufer direkt steuern kann. Indem er seine Kosten im Griff hat. Und indem er selber Einfluss nimmt bzw. sich anderer Beeinflusser bedient. Um seine Produkte und Leistungen als begehrenswerte Güter aufzuladen. Oder sich selbst als Einkäufer von Gütern begehrenswert zu positionieren. Dass er attraktiv wird für jene Käufer und jene Anbieter, die am besten für ihn geeignet erscheinen. Deshalb sind die erlaubten Kosten die Folge dieser Positionierung. Nicht die Ursache der realisierten Preise. Die erlaubten Kosten schwanken mit den Preisen und den Mengen an Gütern, die für diese Preise abgesetzt werden können. Welche Preise man sich leisten kann und welche Untergrenzen für die Kosten sich daraus ergeben – das sollten wir immer im Blick behalten. Und was wir dafür tun müssen.

Wer sich nicht aktiv um seine Positionierung bemüht, gefährdet nur sich selbst. Wer die Preise als objektiv, als von der unsichtbaren Hand der Märkte gegeben ansieht und es deswegen als sinnlos betrachtet, aktiv zu werden. Der positioniert sich letztlich als passiver Spieler. Und Passivität ist die Tugend der Verlierer. »Das Nein hat man. Das Ja muss man sich holen« – sagt der Volksmund.

Nun kann man einwenden, dass die Beteiligten in diesem Spiel immer wieder die Seiten wechseln. Und dadurch alle irgendwann mit dem Problem der erlaubten Kosten konfrontiert sind. Doch die anderen beiden Pole bleiben auch dann wirksam. Und die Höhe der erlaubten Kosten wird weiterhin von den realisierbaren Preisen und der Macht der Banken wie der Eigentümer und den rechtlich definierten Steuern und Abgaben bestimmt. Und all diese Komponenten hängen an der rechtlichen Ausgestaltung der Märkte. Und die rechtliche Ausgestaltung der Märkte wird von den politischen Einflüssen der agierenden Interessengruppen geprägt. Da ist kein Raum für einen objektiven Wert. Aber viel Raum für Macht.

Der Markt ist ein Feld, auf dem das Güterproblem vertraglich gelöst wird. Auf der Grundlage des Rechts. Und Recht ist eine soziale Kategorie. Es wird im politischen Kräftemessen gestaltet. Deshalb spiegeln

Verträge keine objektiven Gegebenheiten wider. Sondern Machtpositionen. Davon zeugen die frühesten Spuren, die wir kennen. Und das ist bis heute so geblieben. Rechtsfragen sind Machtfragen.

Natürlich steht dabei immer auch die Frage im Raum, wie wir Macht so begrenzen können, dass keine extremen Asymmetrien entstehen. In der Theorie werden dabei gerne die Prinzipien von Konkurrenz oder Wettbewerb hochgehalten. Die Praxis richtet sich leider nicht danach. Systemrelevante Banken, systemrelevante Schattenbanken, systemrelevante Versicherer, systemrelevante Unternehmen – sie haben längst eine solch extreme Übermacht erreicht, dass sie ganze Volkswirtschaften dominieren können. Weil sie zu groß sind, um sie stürzen zu lassen. Weil ihr Sturz die wirtschaftliche Existenz von Millionen Menschen beeinträchtigen kann. Der freie Wettbewerb hat sich in die Nischen zurückgezogen.

Marktmacht ist nicht das einzige Feld zur Gestaltung der Rahmenbedingungen für geschäftliche Beziehungen. Ein zweites Feld umfasst die Einflüsse auf das Marktdesign. Die sogenannte »**Matching-Macht**« – wie sie von Alvin E. Roth beschrieben wurde.

Da sind die vielfältigen persönlichen Beziehungen, die Geschäftspartner miteinander eingehen: Entwicklungsgemeinschaften, Einkauferverbände, Vermarktungs-Netzwerke, Vermittlungs-Plattformen, Männerbünde wie Rotary oder Lions oder weltweite Business Councils, zunehmend auch Frauenbünde.

Da sind die vielfältigen Zulassungsbestimmungen, von denen die Möglichkeiten abhängen, auf einem Markt wirksam werden zu dürfen. Vorschriften für die Börsen dieser Welt. Lizenzen im Profifußball. Konzessionen für Schürfrechte. Genehmigungen für Medikamente. Nutzungsrechte für vermarktungsfähiges Wissen. Banklizenzen. Zölle. Arbeitsmarkt.

Und hier finden wir auch die Beeinflusser wieder: Lobbyisten, Gewerkschaften, Verbraucherverbände, NGOs, Denkfabriken (Think Tanks), Institute und Treuhänder.

Marktdesign hat nicht einmal mehr im Ansatz etwas mit objektiven Gegebenheiten zu tun. Hier geht es ganz offen um Machtfragen. Allerdings werden sie nicht offengelegt. Es gibt kein Transparenzgebot

über die Entscheidungsfindung und die dafür maßgeblichen Menschen in diesem Feld. Die Verhandlungen finden in engen Zirkeln statt. Hinter verschlossenen Türen.

Nehmen wir ein Beispiel aus dem Alltag: Straßenlärm und seine Wirkung auf die Menschen. Am 25. Juni 2002 wurde die EU-Richtlinie über die Bewertung und Bekämpfung von Umgebungslärm beschlossen. Die Richtlinie war und ist natürlich öffentlich zugänglich. Aber ihrer Beschlussfassung waren langjährige Abstimmungen vorausgegangen. Die fanden nur zum Teil – zum Beispiel im Rahmen von Anhörungen des Parlaments kurz vor der Beschlussfassung – öffentlich statt. Über die entscheidenden inhaltlichen Fragen gab es im früheren Vorfeld nur spärliche bis keine Informationen. Dabei ging es auch um den Straßenbau. Die Idee des »Flüsterbetons« wurde in diesen frühen Runden relevant. Und hat dann europaweit Eingang gefunden in die Zulassungsbestimmungen zum Straßenbau. Wer Flüsterbeton nicht einsetzen konnte, war damit ausgeschlossen von diesem Markt.

Der Clou: Ein paar wenige europäische Baufirmen haben vorausschauend in diese Richtung investiert. Nicht nur in die Forschung für Flüsterbeton. Sondern auch in die Erarbeitung der Richtlinie. Ihre Vertreter nahmen bereits an den frühen Vorbesprechungen teil. Das waren nicht unbedingt direkte Mitarbeiter, sondern mit den Firmen verbundene Experten einflussreicher Institute und Organisationen. Diese Verbindungen entstehen dabei ganz legal und legitim, zum Beispiel aus der Zusammenarbeit von Forschungseinrichtungen mit Entwicklungsabteilungen von Unternehmen. Man muss nur aktiv werden und sich engagieren.

Im Ergebnis waren diese wenigen Firmen besser aufgestellt als ihre Konkurrenten, die erst aus der Tagespresse bzw. einschlägigen Fachinformationen davon erfuhren. Für ein paar Jahre konnten erstere den europäischen Straßenbau-Markt unter sich aufteilen.

Ähnliche Vorgänge gab es etwa bezogen auf den Einsatz entflammungshemmender Holzkonstruktionen und Fußbodenbeläge in öffentlichen Bauten. Oder für den Schienen- und Fahrzeugbau. Die Möglichkeiten zur Gestaltung des Marktdesigns sind enorm. Die wirklich großen Anbahnungen und Geschäftsentscheidungen werden in diesen Gesprächen getroffen. Freie Märkte existieren unter solchen

Rahmenbedingungen nur in der Theorie. Daran ändern auch öffentliche Ausschreibungen wenig. Wenn man vorher die Rahmenbedingungen der Ausschreibungen beeinflussen kann.

Bei industriellen Großbauten, öffentlichen Infrastrukturmaßnahmen oder der Landwirtschaft mag das noch einer breiten Öffentlichkeit bewusst sein. Aber die Praxis des Marktdesigns gibt es auch im Kleinen. Der regionale Lions-Club zum Beispiel engagiert sich für ehrenamtliche Aktionen. Da werden Schulen unterstützt. Oder Kinderheime. Oder es werden Plätzchen gebacken. Und auf dem Weihnachtsmarkt verkauft. Und die Erlöse für gemeinnützige Einrichtungen gespendet. Aber ganz nebenbei treffen Unternehmer aufeinander. Die in der Zeit auch Möglichkeiten für neue Geschäfte besprechen können. So entstehen geschlossene Märkte.

Auch die Geschäfte mit vielen Gütern des privaten Verbrauchs werden oft eher vom Marktdesign beeinflusst als vom Wettbewerb. Nicht jeder darf eine Gaststätte eröffnen oder eine Apotheke, eine Tankstelle, eine Steuerkanzlei, eine Arztpraxis. Das ist doch gut so, werden Sie vielleicht sagen. Nicht jeder Halbgebildete sollte in diesen Bereichen wirksam werden dürfen.

Oder nehmen wir Organtransplantationen. Hier fließt viel Geld. Aber es ist kein freier Markt. Nicht nur bezüglich der Zulassung, wer transplantieren darf. Sondern auch, wer wann welches Organ erhalten kann. Wahrscheinlich werden Sie auch das als sinnvoll erachten. Ich ebenso.

Wie dem auch sei. Ob mehr oder weniger sinnvoll. Ob bewusst herbeigeführt oder historisch gewachsen. Das Marktdesign hat in der Praxis erheblichen Einfluss auf die Rahmenbedingungen der vertraglichen Lösung des Güterproblems. Bis auf wenige Ausnahmen blendet die herrschende ökonomische Theorie mit ihren Gleichgewichtshypothesen dieses Phänomen vollständig aus. Intendiertes Marktdesign passt eben einfach nicht zum Dogma der Neutralität des Geldes.

Ein drittes wichtiges Feld für die Gestaltung der Rahmenbedingungen zur vertraglichen Lösung des Güterproblems liegt in der **regulatorischen Macht** des Staates und derer, die ihn beeinflussen. Der Staat ist nicht nur einer der wichtigsten Spieler auf dem Feld des Marktdesigns.

Er ist der Gestalter und Vollstrecker der Rechtsordnung: Gesetze, Verordnungen, Erlasse, Gerichtsurteile, Börsenaufsicht, Bankenaufsicht, Kartellamt, Ordnungsamt, Gewerbeamt, Zulassungsstellen, Arbeitsamt, Sozialversicherung, Rentenversicherung, Außenamt und Zoll. Die regulatorische Macht des Staates reicht weit. Kaum ein Marktteilnehmer kann sich dieser Macht entziehen, ohne kriminell zu werden. Oder sich in den Grauzonen des Rechts zu bewegen. Ohne Kläger kein Richter. Doch das ist nur eine andere Form des Prinzips Hoffnung. Dass es nicht ruckbar wird.

Die regulatorische Macht geht über die Gestaltung und Vollstreckung des Rechts weit hinaus. Sie beeinflusst auch die Höhe der erlaubten Kosten. Nicht nur indirekt. Wegen der Aufwendungen, um den bürokratischen Anforderungen gerecht zu werden. Sondern auch ganz direkt. Durch die Festlegung der Steuern und Abgaben. Für die jeder Bürger haftet. Ganz persönlich.

Allerdings ist die regulatorische Macht des Staates – wie alle anderen Gestaltungsmöglichkeiten – nicht grenzenlos. Wenn das Korsett zu eng, die Abgabenlast zu hoch wird, treten gegenläufige Effekte ein. Für manche Geschäfte werden die erlaubten Kosten unter ein Maß gedrückt, das nicht mehr zu erreichen ist. Weil die direkten und indirekten Abführungen an den Staat zu viel der Einnahmen aufzehren. Das führt dann zu Versuchen, die Grauzonen der Regeln auszutesten: Schwarzarbeit, Scheinbeschäftigung, Schattenwirtschaft und Steuervermeidung. Je größer der Druck, umso zahlreicher die Versuche. Da sind die Grenzen staatlicher Durchsetzungsmacht schnell erreicht. Regeln setzen ist relativ einfach. Regeln durchsetzen nicht.

Wo diese Grenzen im Einzelnen liegen, daran scheiden sich die Geister. Dass es sie gibt, scheint eher konsensfähig zu sein. Und dass die regulatorische Macht weder objektiv noch gegeben ist, daran besteht kein Zweifel.

So bleibt schließlich noch ein viertes Feld: die **Emissionsmacht** der Notenbanken und Geschäftsbanken. Sowie – in derzeit wesentlich geringerem Ausmaß – virtuelle Emittenten elektronischer Währungen wie Bitcoin oder Ethereum. Sie schaffen autorisierte Dokumente zum Besiegeln von Kaufverträgen. Geld.

Welche Gestaltungsmöglichkeiten sich aus der Emissionsmacht ergeben können, habe ich im vorigen Kapitel bereits angedeutet. Aber auch diese Macht wächst nicht in den Himmel. Selbst wenn es manchmal so scheint, als ob der Emission autorisierter Kaufdokumente keine Grenzen gesetzt sind. Und für den ersten Moment stimmt das auch. Eine Bank kann so viel Kredit ausreichen, wie gesetzlich zulässig ist. Oder Geld emittieren, indem sie Güter kauft. Oder Wettvermögen. Und Gesetze sind dehnbar.

Doch was passiert dann? Das Geld fließt entweder in den Erwerb von Privat-, Kapital- oder Wettvermögen. Oder es wird als Geldvermögen geparkt. Jede Vermögensklasse ist mit spezifischen Risiken verbunden. Und die Risiken sind es, die nicht in den Himmel wachsen. Weil sie explosiv werden, sobald sie Größenordnungen erreichen, die nicht mehr beherrscht werden können. Auch hier helfen die klassischen Gleichgewichtsmodelle der herrschenden Ökonomie nicht weiter. Die Praxis benötigt robuste Risikobetrachtungen. Die nicht nur Verteilungskurven für »Schönwetterperioden« einschließen. Und offen bleiben für neue Risiken.

Doch die besten Risikoberechnungen können eines nicht ersetzen: Verantwortung. Denn alle Risiken umfassen immer nur bekannte Gefahren. Es gibt aber auch Ungewissheiten. Entwicklungen, von denen wir nicht einmal ahnen, dass sie möglich sind. Und wir müssen uns wappnen auch für die Ungewissheit. Wenn wir die Rahmenbedingungen für die vertragliche Lösung des Güterproblems gestalten wollen.

Denn wer etwas macht – also die Macht hat, etwas zu gestalten –, steht in der Verantwortung für die Folgen seines Tuns. Das ist völlig unabhängig von der subjektiven Wahrnehmung eigener Macht: Jedes Tun hat Folgen, und je nach Größe und Reichweite der Folgen richten sich Größe und Reichweite der realen Macht sowie der daran gebundenen Verantwortung.

Also kümmern wir uns um die Macht: die Marktmacht, die Matching-Macht, die regulatorische Macht und die Emissionsmacht.

Damit öffnet sich vor uns das weite Feld der Strategie. Wer es betritt, kann sich schnell darin verlieren. Und wer die Illusionen über Geld,

Preis und Besitz zu lange pflegt. Wer die Dimensionen von Vermögen, Schulden und Macht nicht ausreichend beachtet. Doch wenn es gelingt, den Nebel zu lichten, haben wir eine Chance. Wenn Sie mir bis hierhin gefolgt sind, darf ich Sie vielleicht einladen zum zweiten Teil unserer Aufführung. Vorhang auf für den nächsten Akt.

