

Beiträge zur Verhaltensforschung

Heft 41

Tauschringe als besondere Bewertungssysteme in der Schattenwirtschaft

Eine theoretische und empirische Analyse

Von

Daniela Meier



Duncker & Humblot · Berlin

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-50210-3>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-21 00:53:51
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Beiträge zur Verhaltensforschung

Die von Günter Schmölders 1959 begründete Buchreihe „Beiträge zur Verhaltensforschung“ hatte es sich zum Ziel gesetzt, die vorherrschende, weitgehend deduktiv operierende und den lebensweltlichen Prozessen entrückte Volkswirtschaftslehre mit erfahrungswissenschaftlicher Evidenz über das reale Verhalten der Menschen im Wirtschaftsprozeß zu konfrontieren. Inzwischen, eine Generation später, hat sich die Nationalökonomie vielen in den anderen Sozial- und Verhaltenswissenschaften heimischen Konzepten und Betrachtungsweisen gegenüber geöffnet. Die lebhaft diskutierte Frage um die Logik des kollektiven Handelns, der rationalen Erwartungen und der Wahl zwischen privaten und kollektiven Gütern, die Konzeptionen der spieltheoretischen, der institutionenökonomischen und der produktionstheoretischen Analyse mikroökonomischer Prozesse lassen den Abbau von Berührungängsten zwischen der Ökonomie und den benachbarten Wissenschaften erkennen. Die „splendid isolation“ der Ökonomie ist von außen her durch Methodenkritik, von innen durch Reflexion aufgebrochen worden.

Nach wie vor aber bedürfen politikrelevante Konzepte der ökonomischen Theorie wie Angebotsorientierung, Flexibilisierung, Konsumentensouveränität dringend der empirischen Fundierung, Differenzierung und Erprobung, damit sie nicht als pseudo-präzise positive Weltbilder – mit der Autorität der Wissenschaft versehen – für Interessenpositionen erhalten müssen. Die ökonomische Verhaltensforschung muß daher die der Wirtschaftswissenschaft immanenten Welt- und Wertvorstellungen, ihre Logik und Struktur ebenso wie ihre Auswirkungen auf Wirtschaft und Gesellschaft, kritisch untersuchen. Dazu wird sie weiterhin, ganz im Sinne ihres Gründers, mit erfahrungswissenschaftlichen Methoden wirtschaftliche und wirtschaftspolitische Prozesse analysieren und bestrebt sein, mit diesen Analysen auch ein außerakademisches Fachpublikum zu erreichen.

Wie bisher wird also das Profil der Reihe durch Arbeiten charakterisiert sein, die von dieser methodologischen Orientierung geleitet sind. Die Arbeiten werden darüber hinaus manche inhaltlichen Fragen aufnehmen, die bislang von der ökonomischen Verhaltensforschung weniger beachtet wurden. Die ersten Beiträge der neuen Folge befassen sich mit gesellschaftlichen Problemen und Politikfeldern in den sensiblen Bereichen Umweltschutz, Beschäftigung, Technologiegestaltung, Verbraucherpolitik und Produktentwicklung; sie orientieren sich an dem Triangel Produzenten – Konsumenten – Staat. Wie geht die Konsumgüterindustrie mit einer neuen Schicht unzufriedener und selbstbewußter Kunden um? Wie wirken sich gängige Leitbilder der Wissenschaft in der Praxis wirtschaftspolitischer Beratung aus? Wie werden staatliche Aufrufe und Anreize zur Beschäftigung jugendlicher Arbeitsloser in Unternehmen wahrgenommen und strategisch und organisatorisch umgesetzt? Wirken sich Deklarationen unternehmerischer Verantwortung in realen Strategien des Umwelt- und Ressourcenschutzes aus? Hat der vielbeschworene Wertewandel, die Individualisierung und Pluralisierung der Lebensverhältnisse Konsequenzen für Lebenspläne, Arbeits- und Konsumstile?

Es ist das Ziel der Herausgeber, in dieser Reihe Arbeiten zusammenzufassen, die in zugleich theoriegeleiteter und theoriekritischer, politikbezogener und anwendungsorientierter Weise die Fruchtbarkeit verhaltenswissenschaftlicher Ansätze für die Ökonomie vor Augen führen.

DANIELA MEIER

**Tauschringe als besondere Bewertungssysteme
in der Schattenwirtschaft**

Beiträge zur Verhaltensforschung

Herausgegeben von

Prof. Dr. Meinolf Dierkes, Berlin
Prof. Dr. Gerhard Scherhorn, Hohenheim
Prof. Dr. Burkhard Strümpel †, Berlin

Heft 41

Tauschringe als besondere Bewertungssysteme in der Schattenwirtschaft

Eine theoretische und empirische Analyse

Von

Daniela Meier



Duncker & Humblot · Berlin

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Meier, Daniela:

Tauschringe als besondere Bewertungssysteme in der Schattenwirtschaft :
eine theoretische und empirische Analyse / Daniela Meier. –

Berlin : Duncker und Humblot, 2001

(Beiträge zur Verhaltensforschung ; H. 41)

Zugl.: Köln, Univ., Diss., 2000

ISBN 3-428-10210-X

Alle Rechte vorbehalten

© 2001 Duncker & Humblot GmbH, Berlin


Fremddatenübernahme: Klaus-Dieter Voigt, Berlin

Druck: Color-Druck Dorfi GmbH, Berlin

Printed in Germany

ISSN 0522-7194

ISBN 3-428-10210-X

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 

Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Tätigkeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin von Prof. Dr. Carl Christian von Weizsäcker in den Jahren 1998/99 und wurde Anfang 2000 von der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Köln als Dissertation angenommen. Viele Personen haben ihr Entstehen erleichtert. Ihnen allen möchte ich an dieser Stelle danken.

Zunächst gilt ein ganz besonderer Dank meinem Doktorvater, Prof. Dr. Carl Christian von Weizsäcker, der das Thema unterstützt und den Aspekt der Bewertungsproblematik angeregt hat. Prof. Dr. Günter Wiswede danke ich für die freundliche Übernahme des Korreferates.

Darüber hinaus möchte ich mich bei den Organisatoren der sechs für den empirischen Teil der Arbeit befragten Tauschringe in Köln, Bielefeld, Göttingen, Wittenberg, Leipzig und Gotha für ihre große Kooperationsbereitschaft bedanken sowie bei allen Tauschring-Mitgliedern, die sich an der Umfrage beteiligt haben. Der Schweisfurth-Stiftung, München, danke ich für die finanzielle Unterstützung der Befragung, ohne die diese so nicht möglich gewesen wäre.

Sehr erleichtert haben mir die Arbeit unsere studentischen Hilfskräfte Judith Hantke, Dirk Bruchmann, Albrecht Morgenstern und Kai Hillmann mit zahlreichen Kopien und Ihrer Unterstützung bei der Literaturbeschaffung. Eine besondere Hilfe war Albrecht Morgenstern, der zudem einen großen Teil des Manuskripts korrigiert hat.

Für die Durchsicht des Manuskripts und kritische Kommentare danke ich außerdem Christophe Kamps und Sabine Wackermann, für viele fachliche Diskussionen Peter Follé. Ein ganz besonders großer Dank geht an Anja Strautz, die nicht nur wichtige Anmerkungen gemacht, sondern außerdem in mühevoller Kleinarbeit die Lesbarkeit der Arbeit verbessert hat, sowie an Carsten Brönstrup für seine große Geduld bei der Endkorrektur. Alle verbleibenden Fehler sind meine.

Zum Schluß, aber besonders herzlich danke ich meinen Eltern, die mich stets unterstützt haben, sowie Carsten für den Rückhalt in allen Phasen der Arbeit.

Berlin, im April 2000

Daniela Meier

Inhaltsverzeichnis

A. Einführung	15
B. Tauschringe – einige Grundlagen	20
I. Was Tauschringe sind und wie sie funktionieren	20
1. Abgrenzung und Begriffsdefinitionen	20
a) Tauschring	20
b) Verrechnungseinheiten	22
2. Funktionsprinzip und verschiedene Ausprägungen	23
a) Rechtsform	25
b) Überziehungslimits	25
c) Umlaufsicherungsgebühr	26
d) Preisbildung und Wert der Tauschwährung	27
3. Tauschangebote	27
II. Geschichte und neuere Entwicklung der Tauschringe	28
1. Vorläufer	29
a) Owens Arbeitsbörsen und Proudhons Tauschbank	29
b) Wögl und andere Freigeldexperimente	30
c) Arbeitsgemeinschaften und Ausgleichskassen	33
d) Tauschringe im Nachkriegsdeutschland	34
2. Die Entwicklung der modernen Tauschringe	34
a) Das erste LETS in Kanada	34
b) Die weitere Entwicklung im Ausland	36
c) Verbreitung und aktuelle Entwicklung in Deutschland	38
III. Ziele, Probleme und Möglichkeiten der Tauschringe	39
1. Die Ziele	40
2. Mangelnde Aktivität als Hauptproblem	42
3. Potential und Kritik	44
IV. Rechtsfragen	46
1. Die Rechtslage	46
a) Münzmonopol und Kreditwesengesetz	46
b) Bestimmungen der Gewerbe- und Handwerksordnung	48
c) Tausch und Schwarzarbeit	48
d) Werbung für Tauschangebote	49
e) Sozialrecht	50
f) Einkommen- und Umsatzsteuerpflicht	51
g) Zivilrecht	51
h) Zusammenfassung	52

2. Rechtspraxis, Probleme und politische Forderungen	52
V. Zusammenfassung	54
C. Tauschringe: neue Organisationen in der Schattenwirtschaft	55
I. Begriffe und Erklärungsansatz	55
1. Schattenwirtschaft	55
2. Einordnung der Tauschringe	58
3. Erklärungsansatz: Institutionenökonomik	60
a) Institutionen und Organisationen	60
b) Funktionen von Institutionen und Organisationen	61
c) Institutioneller Wandel	63
d) Anwendung auf die Tauschringe	63
II. Überlegungen zur Aktivität im informellen Sektor	64
1. Ursachen der Schattenwirtschaft	65
a) Staatsversagen	65
b) Marktversagen	66
c) Strukturelle Veränderungen am Arbeitsmarkt	68
d) Wertewandel	70
2. Übertragbarkeit der Ursachen auf die Arbeit im Tauschring	71
3. Tauschen als Problem der Zeitallokation	73
a) Ein einfaches Modell	74
b) Inhaltliche Diskussion	78
c) Grenzen des Modells	80
III. Versorgungslücken: Anstoß zum Wandel	81
1. Versorgung durch den Haushalt und durch soziale Netzwerke	82
2. Gründe für Versorgungsmängel in Haushalten und sozialen Netzen ..	84
a) Individualisierung	85
b) Die „Modernisierungsfalle“	86
3. Versorgung durch Schwarzarbeit	87
4. Versorgung durch Freiwilligenarbeit	89
IV. Die Wahlentscheidung für den Tauschring	91
1. Die Entscheidung unter Präferenzaspekten	91
2. Die Entscheidung unter Transaktionskosten-Gesichtspunkten	93
a) Informationskosten	94
b) Verhandlungs- und Entscheidungskosten	96
c) Kontroll- und Durchsetzungskosten	98
d) Zusammenfassende Bewertung	102
V. Zusammenfassung, Hypothesen, weiterführende Überlegungen	103
D. Geld und seine Grenzen im sozialen Tausch	107
I. Ansichten vom Gelde	108
1. Die ökonomische Bedeutung des Geldes	109
2. Die soziale Bedeutung des Geldes	111
3. Die Psychologie des Geldes	115

a) Geld als generalisierter Verstärker	116
b) Geld als Ressource im sozialen Tausch	117
c) Geld als Symbolkomplex	118
4. Geld- und Zinskritik	121
5. Zusammenfassung: Verrechnungseinheiten als Geld	124
II. Sozialer Tausch und Reziprozität	125
1. Soziale Interaktion als Austausch unter Gerechtigkeitserwartungen ..	125
2. Die Norm der Reziprozität	129
3. Das Problem der Verschuldung	131
4. Zusammenfassung: Reziprozität und Schuld in Verrechnungs- und Gemeinschaftsbeziehungen	134
III. Grenzen des Geldes als Tauschmittel	135
1. Empirische Grenzen des Geldes	135
2. Gründe für die Grenzen des Geldes	138
a) Empirische Untersuchungen	138
b) Geld als ineffizientes Signal	140
c) Das Verbot monetärer Bewertung zur Vermeidung von Streit	142
d) Synthese	146
3. Zusammenfassung: Probleme der Verwendung von Geld in Gemein- schaftsbeziehungen	147
IV. Probleme des Bewertungstabus und der Beitrag der Tauschringe	147
1. Bewertungsverbot und Ausgleichsproblem	147
2. Das lokale Geld und die besondere Bewertung im Tauschring	150
a) Leistungsbewertung im Tauschring	151
b) Verrechnungseinheiten und ihre Symbolik	151
3. Zusammenfassung: Tauschringe lösen das Ausgleichsproblem	152
V. Zusammenfassung und Hypothesen	153
E. Empirische Ergebnisse – Tauschringe in der Praxis	155
I. Methodik und Untersuchungsgegenstand	156
1. Die Untersuchungsteilnehmer	156
2. Durchführung der postalischen Befragung	158
3. Fragebogen und Inhalt der Studie	159
4. Die Interviews	161
II. Allgemeine Ergebnisse	162
1. Rücklaufquote und Repräsentativität	162
2. Mitgliederstrukturen	165
3. Zusammenfassung und Diskussion	168
III. Der Tauschring als neue Versorgungsmöglichkeit	168
1. Vorteile des Tauschrings	168
2. Tauschumfang und Art der Leistungen	170
3. Der Tauschring als besonderer Markt	174
a) Substitution und Ergänzung anderer Versorgungswege	174
b) Besonderheit des Angebots im Tauschring	175

c) Die Bedeutung des sozialen Kontakts	176
4. Chancen für Arbeitslose	178
5. Tauschhemmnisse	180
6. Zusammenfassung und Diskussion	183
IV. Logit-Schätzungen zu den Determinanten der Aktivität im Tauschring ..	184
1. Nutzentheoretische Fundierung und Eigenschaften des Logit-Modells	184
2. Auswahl der erklärenden Variablen	188
3. Ergebnisse der Parameterschätzungen	191
4. Beurteilung der Gesamtgüte des Modells	193
5. Zusammenfassung und Diskussion	195
V. Besonderheiten im Umgang mit der Tauschwährung	196
1. Die Bewertung von Freundschaftsleistungen	197
a) Müssen auch Freunde für Tauschleistungen bezahlen?	197
b) Werden Freunde außerhalb des Rings mit Geld bezahlt?	198
c) Unterschiede in der Bezahlung innerhalb und außerhalb des Tauschrings	198
d) Interview-Ergebnisse	200
2. Die Symbolik der Verrechnungseinheiten	201
3. Verrechnungseinheiten als „special purpose money“	204
4. Zusammenfassung und Diskussion	205
VI. Zusammenfassung der empirischen Ergebnisse	207
F. Fazit und Ausblick	209
Anhang	213
I. Adressen	213
II. Begleitbrief	213
III. Fragebögen	215
1. Köln	215
2. Göppingen	219
IV. Codierungs-Liste für die Leistungen im Tauschring	223
V. Ergebnisse der postalischen Befragung	224
Literaturverzeichnis	246
Verzeichnis der Rechtsquellen	267
Rechtsprechungsverzeichnis	268
Sach- und Personenregister	269

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1:	Schattenwirtschaft	58
Abbildung 2:	Modell der Ressourcenklassen nach Foa und Foa	117
Tabelle 1:	Charakteristika der befragten Tauschringe	163
Tabelle 2:	Altersstruktur der Tauschringe	165
Tabelle 3:	Berufliche Situation, Haushaltsgrößen und Nettoeinkommen. . .	167
Tabelle 4:	Arbeitszeit im Tauschring	171
Tabelle 5:	Chi-Quadrat-Unabhängigkeitstest zur Aktivität im Tauschring .	190
Tabelle 6:	Ergebnisse der Schätzung eines Logit-Modells zur Aktivität im Tauschring	192
Tabelle 7:	Klassifikationstabelle zum Logit-Modell	195
Tabelle 8:	Kreuztabelle Geld für Freunde* VE von Freunden (Köln)	199
Tabelle 9:	Kreuztabelle Geld für Freunde* VE von Freunden	200
 Im Anhang:		
Tabelle A0:	Rückläufe	224
Tabelle A1:	Beitrittsjahre	224
Tabelle A2:	Vorteile der Mitgliedschaft im Tauschring	225
Tabelle A3:	Angebote	226
Tabelle A4:	Nachfragen	228
Tabelle A5:	Arbeitszeit im Tauschring	230
Tabelle A6:	Zufriedenheit mit der Nachfrage	231
Tabelle A7:	Monatliche Einnahmen in Verrechnungseinheiten	232
Tabelle A8:	Erzielen Sie auch DM-Einkommen mit den Leistungen?	233
Tabelle A9:	Warum kein DM-Einkommen?	234
Tabelle A10:	Bedeutung des sozialen Kontakts	236
Tabelle A11:	Gestaltung der Verrechnung	236
Tabelle A12:	Substitution alternativer Versorgungswege	237

Tabelle A13:	Nachfragehäufigkeit	238
Tabelle A13K:	Nachfragehäufigkeit in Köln	238
Tabelle A14:	Nachfrage-Hemmnisse	239
Tabelle A15:	Bezahlung durch Freunde im Tauschring	240
Tabelle A16:	Geld für Freunde	241
Tabelle A17:	Aussagen zum Umgang mit Geld	242
Tabelle A18:	Vertrauen beim Tausch	244
Tabelle A19:	Geschlecht	245

Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
a. M.	am Main
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBI.	Bundesgesetzblatt
BSHG	Bundessozialhilfegesetz
CL	comparison level = Vergleichsniveau
CL _{alt}	comparison level for alternatives = Vergleichsniveau für Alternativen
Diss.	Dissertation
df	degrees of freedom (Freiheitsgrade)
döMak	Döhlauer Mitarbeiterkredite (Name der Verrechnungseinheiten in Halle/Saale)
et al.	und andere
EStG	Einkommensteuergesetz
Habil.	Habilitation
IAREP	International Association for Research in Economic Psychology
INWO	Internationale Vereinigung für Natürliche Wirtschaftsordnung
k. A.	keine Angaben
KWG	Gesetz über das Kreditwesen
LETS	Local Exchange and Trading System(s) = Lokale Tausch- und Handelssysteme
LR	Likelihood-Ratio
ML	Maximum-Likelihood
RGBI.	Reichsgesetzblatt
SchwArbG	Gesetz zur Bekämpfung der Schwarzarbeit (Schwarzarbeitsgesetz)
SEL	système d'échange local = Lokales Tauschsystem
SGB	Sozialgesetzbuch
SIGMA	Sozialwissenschaftliches Institut für Gegenwartsfragen Mannheim
TDM	Tausend D-Mark
TR	Tauschring
UStG	Umsatzsteuergesetz
UWG	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb
VE	Verrechnungseinheiten
VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
WiSt	Wirtschaftswissenschaftliches Studium
ZeS	Zentrum für Sozialpolitik, Bremen

Symbolverzeichnis

Zu Teil C:

k	Bündel am Markt gekaufter Konsumgüter
L	Lagrange-Funktion
p_x	Durchschnittspreis der Vorprodukte
p_k	Durchschnittspreis der Konsumgüter
S	Vektor der Eigenschaften der anderen Tauschring-Mitglieder
T	gesamte zur Verfügung stehende Zeit
T^L	Freizeit
T^T	Zeit zur Produktion von Tauschgütern = Arbeitszeit im Tauschring
T^W	Erwerbsarbeitszeit im offiziellen Sektor
U	Nutzen
w	Lohnsatz der Erwerbsarbeit im offiziellen Sektor
x	Vorprodukte, die für die Tauschaktivität am offiziellen Markt bezogen werden
z	Bündel selbst produzierter (Tausch-)Güter
Z	Konsumniveau der getauschten Güter

Zu Teil E:

a_i	Alternative i
a_{opt}	optimale (nutzenmaximierende) Alternative
β_k	Regressionsparameter $k \in K$
χ^2	Chi-Quadrat-(Verteilung)
C_{in}	Charakteristika der Alternative i , wie Individuum n sie wahrnimmt
D	deterministische Nutzenkomponente
ϵ	stochastische Nutzenkomponente
g	Funktion, welche die erklärenden Variablen und die Charakteristika der Individuen sowie der Alternativen verbindet
i	Laufindex (Alternativen)
k	Laufindex (Parameter)
K	Anzahl der zu schätzenden Parameter
LL	Log-Likelihood-Funktion
n	Laufindex (Individuen)
N	Stichprobengesamtheit
μ	Parameter für Nutzendifferenzen
P	Wahrscheinlichkeit
S_n	sozio-ökonomische Charakteristika des Individuums
U	Nutzen
X_k	erklärende Variable $k \in K$

A. Einführung

„(The) division of labour, from which so many advantages are derived, is not originally the effect of any human wisdom (...). It is the necessary, though very slow and gradual, consequence of a certain propensity in human nature (...) to truck, barter and exchange one thing for another.“¹

„It is in this manner that money has become in all civilized nations the universal instrument of commerce, by the intervention of which goods of all kinds are bought and sold, or exchanged for one another.“²

(Adam Smith)

Peanuts oder Düro, Batzen oder döMak, Talente oder Tiden: So oder ähnlich heißen die lokalen Währungen, die seit Mitte der neunziger Jahre in Deutschland entstanden sind. Die Mitglieder von Tauschringen nutzen sie, um Waren und Dienstleistungen untereinander auszutauschen. Münzen oder Banknoten dieser Währungen gibt es nicht. Bezahlt wird bargeldlos über Verrechnungskonten. Rund 280 Tauschringe haben sich bislang in der Bundesrepublik gebildet – Tendenz steigend.³ Die kleinsten haben weniger als 20 Mitglieder, andere mehrere hundert.

Die Tauschringe selbst sehen sich als eine Reaktion auf wachsende Arbeitslosigkeit und Probleme des Wohlfahrtsstaates.⁴ Ihr Ziel ist es, eine neue Form erweiterter Nachbarschaftshilfe zu etablieren und damit die Möglichkeiten privater Selbstversorgung zu erweitern.⁵ Die Soziologen

¹ Smith (1776), S. 14. „(Die) Arbeitsteilung, die so viele Vorteile mit sich bringt, ist in ihrem Ursprung nicht das Ergebnis menschlicher Erkenntnis (...). Sie ist die notwendige, wenn auch sehr langsame und schrittweise fortschreitende, Folge einer natürlichen Neigung des Menschen, zu handeln und Dinge gegeneinander auszutauschen.“ Übersetzung der Verfasserin in Anlehnung an die Übersetzung von Horst Claus Recktenwald; vgl. Smith (1974), S. 16.

² Smith (1776), S. 31. „Auf diese Weise ist Geld in allen zivilisierten Nationen zum unentbehrlichen Hilfsmittel im Handel geworden, das Kauf, Verkauf oder Tausch aller Waren vermittelt.“ Übersetzung der Verfasserin in Anlehnung an die Übersetzung von Horst Claus Recktenwald; vgl. Smith (1974), S. 7.

³ Quelle: Deutsches Tauschring-Archiv, Adresse im Anhang. Stand: April 2000.

⁴ Vgl. auch für das Folgende Arbeitsgemeinschaft Bundesdeutsche Tauschsysteme (1999b).

⁵ Zu den verschiedenen Zielen der Tauschringe vgl. B.III.1.

Offe und Heinze schlugen bereits 1990 vor, die Gründung von Tauschringen in Deutschland zu fördern, um neue Versorgungsmöglichkeiten neben der Erwerbsarbeit zu schaffen.⁶ Tauschringe könnten, so das Fazit ihrer wegweisenden Analyse, Menschen mit viel Zeit und wenig Geld neue Konsumchancen bieten. Die beiden Forscher sahen in ihnen eine Möglichkeit, auf wachsende Einkommensunsicherheit sowie auf Leistungsgrenzen privater Haushalte zu reagieren.⁷ Das Potential der Haushaltsproduktion und Netzwerkhilfe sei ausgeschöpft.⁸

Nach einer Analyse von Tauschsystemen im Ausland und lange vor der Gründung der ersten deutschen Initiativen kamen Offe und Heinze jedoch zu dem Schluß, daß es sich bei den Tauschringen um „Kollektivgüter“ handle, die „nur als *Ergebnis stützender, fördernder Initiativen von Landes- und Kommunalbehörden oder anderer Träger* zustande kommen können.“⁹ Begründung: Die „soziokulturellen Kompetenzen“¹⁰, die notwendig sind, um solche Netze gegenseitiger Unterstützung zu etablieren, seien nicht mehr vorhanden. Diese Behauptung paßt sich ein in die aktuelle Diskussion über abnehmendes soziales Kapital¹¹ und den Ruf nach einer auch staatlich unterstützten „Bürgerarbeit“¹², die mit Rentenansprüchen oder Kindergartenplätzen vergütet werden könnte und von ihren Befürwortern als „Beitrag zur Beseitigung der Arbeitslosigkeit“¹³ gepriesen wird. Durch die in der Öffentlichkeit diskutierte These, das „Ende der Arbeit“¹⁴ – jedenfalls in der bekannten Form der Erwerbsarbeit – stehe bevor, hat der Vorschlag Konjunktur, der Staat solle in den Dritten, den informellen Sektor „investieren, um dort für Beschäftigung zu sorgen“.¹⁵

Ein solcher Eingriff des Staates in den Selbstversorgungssektor ist jedoch aus zwei Gründen problematisch: Erstens ist unklar, wie er angesichts leerer öffentlicher Kassen und hoher Staatsverschuldung finanziert werden soll, ohne die Kosten kommenden Generationen aufzubürden. Zweitens kann gerade die Ausdehnung des Wohlfahrtsstaates soziales Kapital zerstören, weil staatliche Wohlfahrtsleistungen die Bürger unabhängig macht von

⁶ Vgl. Offe/Heinze (1990), hier insbesondere Kapitel 2.

⁷ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 42–59 sowie S. 307.

⁸ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 74.

⁹ Offe/Heinze (1990), S. 92; Hervorhebung im Original.

¹⁰ Ebenda.

¹¹ Vgl. für aktuelle Beiträge sowie weiterführende Literaturhinweise: Graf/Platt-Haus/Schleissing (1999). Soziales Kapital sind nach Coleman (1988) glaubhafte Verpflichtungen, Informationskanäle und Normen.

¹² Beck (1997). Vgl. auch das Folgende ebenda, insbesondere S. 146.

¹³ Beck (1997), S. 166.

¹⁴ Rifkin (1997).

¹⁵ Rifkin (1997), S. 18, sowie Beck (1997).

Engagement und Verpflichtung in sozialen Netzen;¹⁶ wer sich in allen Lebenslagen auf den Staat verlassen kann, muß sich nicht für seine Mitmenschen einsetzen, weil er in Notlagen selbst nicht auf sie angewiesen ist. Daß 1990 in Deutschland noch keine Tauschringe existierten, führten Offe und Heinze auch auf den gut ausgebauten deutschen Sozialstaat zurück.¹⁷

Ein Eingreifen des Staates in den Selbstversorgungssektor ist aber auch gar nicht nötig, wie das Beispiel der Tauschringe zeigt. Entgegen Offes und Heazines pessimistischer Prognose entwickelten sie sich nämlich einige Jahre später ohne staatliche Unterstützung¹⁸ als spontane Initiativen engagierter Bürger. Viele Tauschringe lehnen sogar eine staatliche Förderung ab, weil sie sich explizit als Selbsthilfegruppen verstehen und keine Eingriffe in ihre Autonomie wünschen. Ihnen geht es gerade um „Eigeninitiative und Selbstverantwortung“, um ein Engagement „jenseits verordneter oder institutionalisierter Bürgerarbeit.“¹⁹

Unter der Annahme, daß Menschen im Rahmen begrenzter Möglichkeiten versuchen, ihre Versorgung optimal zu organisieren, stellt sich die Frage, welche Vorteile die Organisation Tauschring gegenüber alternativen Versorgungsoptionen im offiziellen und inoffiziellen Sektor aufweist. Was macht Leistungen, die im Tauschring bezogen werden können, der Haushaltsproduktion, den Nachbarschafts- oder Freundschaftsdiensten überlegen? Warum werden Leistungen im Tauschring gegen lokales Geld angeboten, statt auf dem offiziellen oder inoffiziellen (schwarzen) Arbeitsmarkt gegen D-Mark? Handelt es sich bei ihnen um eine neue Form der Schwarzarbeit, wie zum Beispiel der Zentralverband des Deutschen Handwerks befürchtete?²⁰ Oder stellen sie ein neues Konzept für „sozialen Zusammenhalt und Solidarität“ dar, wie Hildegard Hamm-Brücher lobte?²¹ Die vorliegende Arbeit wird versuchen, diese Fragen mit Hilfe einer theoretischen und empirischen Analyse zu beantworten.

Eine zentrale Rolle spielen in den Tauschringen deren lokale Währungen. Sie ermöglichen erst den Leistungsaustausch zwischen Haushalten in „stark

¹⁶ Vgl. von Weizsäcker (1999b).

¹⁷ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 238.

¹⁸ Baden-Württemberg hat die Seniorenringe gefördert. Vgl. dazu PaySys (1997), S. 44. Die Seniorenringe gehören jedoch im engeren Sinne nicht zu den Tauschringen und sind daher nicht Untersuchungsgegenstand der vorliegenden Arbeit. Vgl. zur Abgrenzung der Tauschringe auch B.I.1.

¹⁹ Arbeitsgemeinschaft Bundesdeutsche Tauschsysteme (1999).

²⁰ Eine Stellungnahme des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks zu den Tauschringen vom 8. Februar 1996, gerichtet an die Frankfurter Unternehmensberatung PaySys, die der Verfasserin vorliegt.

²¹ In der Laudatio zur Verleihung der Theodor-Heuss-Medaille 1997 an den Halenser Tauschring, hier zitiert nach Hoffmann (1998), S. 102.

individualisierten Lebens- und Gesellschaftsverhältnissen“²². Aber warum benutzen die Tauschringe ein *eigenes* Geld? Warum greifen sie nicht auf das etablierte, staatlich vorgeschriebene Zahlungsmittel zurück? Sozialpsychologen haben gezeigt, daß Geld zur Bezahlung von Nachbarschaftsdiensten nur selten verwendet wird.²³ Geld ist in diesen Fällen tabu.

Die zentrale These dieser Arbeit lautet: *Die Tauschringe führen eine eigene Währungseinheit ein, um den institutionellen Grenzen des Geldes in bestimmten Tauschsituationen zu begegnen. Sie ermöglichen so einen effizienten Leistungsaustausch, der andernfalls nicht stattgefunden hätte.*

Zur Begründung dieser These wird nicht nur auf ökonomische, sondern auch auf soziologische und sozialpsychologische Erklärungsansätze zurückgegriffen. Auch die institutionenökonomische Analyse der Tauschringe, die zeigen wird, welche Vorteile die Ringe gegenüber Markt- oder Netzwerkversorgung bieten, erfordert einen Blick über die Grenzen des ökonomischen Fachgebietes hinaus. Die Arbeit versteht sich insofern als eine interdisziplinäre.

Sie ist wie folgt gegliedert: Teil B liefert einige Grundlagen zur Tauschring-Bewegung, zur Organisation der Tauschringe, zu ihren historischen Vorläufern und ihrer Entwicklung seit den 80er Jahren. Entstanden sind die Tauschringe zu dieser Zeit in Westkanada. Von dort breiteten sie sich weltweit aus. Die vorliegende Arbeit wird sich auf die deutschen Ringe konzentrieren. Dies gilt insbesondere für die Darstellung der Tauschring-Ziele und einen Überblick über wichtige juristische Fragen. Betrachtet werden außerdem das Versorgungspotential der Tauschringe und ihre Probleme, wie erste Untersuchungen im Ausland sie aufgezeigt haben.

Der Teil C beschäftigt sich mit den Tauschringen als neue Organisationen in der Schattenwirtschaft. Hier wird die Frage behandelt, welche Vorteile die Ringe gegenüber der offiziellen Wirtschaft und herkömmlichen Versorgungsmöglichkeiten im Rahmen des Schattensektors bieten. Nach einer Einordnung der Tauschringe in den informellen Sektor geht es darum zu zeigen, inwiefern sich Argumente für schattenwirtschaftliches Engagement auf die Tauschringe übertragen lassen. Die Argumentation von Offe und Heinze, wonach Versorgungsmängel einen Anstoß zu sozialen Innovationen geben können, wird vertieft. Anschließend wird mit Hilfe eines institutionenökonomischen Ansatzes gezeigt, welche Gründe gerade für die Bildung des Versorgungs-Arrangements Tauschring sprechen können. Die institutionenökonomische Analyse läßt jedoch die Frage unbeantwortet, warum die Ringe ein eigenes Geld einführen.

²² Offe/Heinze (1990), S. 91.

²³ Vgl. Webley/Lea (1993).

Um die Existenz der Tauschwährung zu erklären, beschäftigt Teil D sich zunächst näher mit der ökonomischen und sozialen Bedeutung sowie mit der Psychologie des Geldes und einer traditionsreichen Geld- und Zinskritik. Nach einer Betrachtung des sozialen Tausches und der empirischen Grenzen des Geldes wird versucht, diese Grenzen zu erklären. Die Analyse konzentriert sich auf das monetäre Bewertungstabu bestimmter Tauschbeziehungen sowie die Stabilisierung dieses Tabus über eine besondere Symbolik des Geldes. Es kann gezeigt werden, daß die Tauschringe in der Lage sind, Bewertungskosten zu verringern und damit eine Leistungsverrechnung zu ermöglichen.

Teil E präsentiert die Ergebnisse einer Befragung von 447 Tauschring-Mitgliedern aus sechs verschiedenen Städten. Empirische Untersuchungen der Tauschringe und ihrer Mitglieder beschränkten sich bislang auf einzelne Fallstudien im Ausland²⁴. Deutsche Tauschringe dagegen sind weitgehend unerforscht. Die vorliegende Arbeit leistet einen Beitrag, diese Forschungslücke zu schließen. Untersucht wurden u.a. die Mitgliederstrukturen, die Tauschaktivität sowie soziale, wirtschaftliche und institutionelle Vorteile eines Arbeitsangebots im Tauschring. Darüber hinaus wird dargestellt, inwiefern die Versorgung durch den Ring andere Versorgungsmöglichkeiten ersetzt oder ergänzt, welche Chancen für Arbeitslose bestehen und inwiefern die Tauschwährungen ein besonders Geld darstellen. Mit Hilfe eines Logit-Modells wird versucht, die Aktivität im Tauschring über sozio-ökonomische Variablen zu erklären.

Teil F faßt die Ergebnisse der Arbeit abschließend zusammen und zeigt weiteren Forschungsbedarf auf.

²⁴ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 188–237, sowie Williams (1996a und 1996b).

B. Tauschringe – einige Grundlagen

I. Was Tauschringe sind und wie sie funktionieren

Da die Bezeichnung „Tauschring“ nicht geschützt ist, sind Tauschringe in der Praxis unterschiedlich gestaltet¹ und werden folglich in der Literatur uneinheitlich beschrieben². Es ist daher notwendig, sie für den Rahmen und Zweck dieser Arbeit selbst zu definieren und damit gleichzeitig gegen ähnliche Tauschsysteme abzugrenzen (I.1). In Abschnitt I.2 wird erklärt, wie das Grundmodell der Tauschringe funktioniert und wie Tauschringe im einzelnen organisiert sind, um anschließend darauf einzugehen, welche Leistungen in den Ringen vorwiegend getauscht werden (I.3).

1. Abgrenzung und Begriffsdefinitionen

a) Tauschring

Im Rahmen dieser Arbeit soll ein Tauschring verstanden werden als

- ein Zusammenschluß von Privatpersonen aller Altersklassen und gegebenenfalls einigen Kleinunternehmen und Organisationen
- auf lokaler oder regionaler Ebene,
- die mit Hilfe einer eigenen nicht konvertierbaren Verrechnungseinheit
- verschiedene Dienstleistungen und Waren tauschen, welche
- bargeldlos über Konten abgerechnet werden,
- wobei ein Zinsverbot besteht.

Die meisten Tauschring-Mitglieder sind Privatpersonen. Unternehmen stellen in den Tauschringen nur eine kleine Minderheit dar. Tauschen ausschließlich oder vorwiegend Unternehmen, handelt es sich nicht um Tauschringe, sondern um meist gewinnorientiert arbeitende Barter-Clubs³.

¹ Vgl. PaySys (1997), S. 4.

² Vgl. z.B. ebenda, sowie Offe/Heinze (1990), S. 89–92, Lang (1994), S. 7, Williams (1996c), S. 85/86, Blaffert/Clausen/Schulte (1996), S. 111, die allerdings behaupten, es werde „ohne Geld“ getauscht.

³ Zu den Barter-Clubs vgl. Schneider (1995) sowie Kruthaup (1985), die allerdings beide begrifflich nicht sauber zwischen Tauschringen und Barter-Clubs unterscheiden.

Obwohl einige Tauschringe Gewerbebetriebe nicht als Mitglieder zulassen, soll der Ausschluß von Gewerbetreibenden aber kein zwingendes Kriterium eines Tauschrings sein – schon weil dies zu Abgrenzungsproblemen bei Selbständigen führen kann. Es wäre dann jeweils zu klären, ob sie beruflich oder als Privatpersonen im Tauschring aktiv sind. Seniorengenossenschaften, eine Spezialform der Tauschringe für ältere Menschen,⁴ werden ebenso wenig betrachtet wie Tauschsysteme, die auf einzelne Leistungen, z.B. Babysitting, spezialisiert sind.

Tauschringe sind lokale Gruppen mit begrenztem regionalem Einzugsgebiet. Überregionalen Tausch durch die Vernetzung verschiedener Ringe gibt es nur vereinzelt. Ein solcher ringübergreifender Tausch wird über „Außenkonten“ der Tauschringe verrechnet und genutzt, damit zum Beispiel Mitglieder des Rings A bei einem Mitglied in B übernachten können. Der vernetzte Tausch ist jedoch die Ausnahme; einige Ringe lehnen ihn grundsätzlich ab, weil sie sich betont als Nachbarschaftsorganisation verstehen (so zum Beispiel der Kreuzberger Tauschring).

Die Verrechnungseinheiten, das lokale Geld der Tauschringe (vgl. b), existieren nicht als Bar-, sondern nur als Giralgeld auf den Tauschkonten. Verrechnungseinheiten sind nicht konvertierbar; Guthaben in Verrechnungseinheiten können also nicht in offizielle Landeswährung getauscht werden. Sie sind lediglich Gutschriften für spätere Leistungen *innerhalb des Tauschrings*. Es besteht keine Möglichkeit, mit diesen Guthaben Leistungen außerhalb des Rings zu erwerben. Unerheblich ist nach dieser Definition, wie der Tauschring den Wert seiner Verrechnungseinheiten festlegt (vgl. dazu I.2).

Guthaben in Verrechnungseinheiten werden nicht verzinst. Für Kontoüberziehungen fallen andererseits auch keine Kreditzinsen an.

Die hier vorgeschlagene Definition ist bewußt weit gefaßt, um der Vielfalt der deutschen Tauschringe gerecht zu werden. Denn die Tauschringe besitzen „keine einheitliche Organisationsstruktur, keinen Dachverband, keine einheitliche Zielsetzung, kein einheitliches Vorgehen und keine einheitlichen Verrechnungseinheiten“⁵.

Uneinheitlich sind auch die in der Literatur zu findenden Namen. Offe und Heinze verwenden „Kooperationsring“ synonym mit Tauschring und Tauschnetz⁶. Andere sprechen von Tauschbörsen⁷ oder Zeitbörsen⁸. Viel-

⁴ Zu den Seniorengenossenschaften vgl. z.B. Hoffmann (1998), S. 68–76, PaySys (1997), S. 44–46, und Baukhage/Wendl (1998), S. 86–94.

⁵ Baukhage/Wendl (1998), S. 11; vgl. auch Purwin (1999a), S. 18.

⁶ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 92. Das deutsche Tauschring-Archiv in Lotte bei Osnabrück bezeichnet Tauschringe, Seniorengenossenschaften und andere spezialisierte Tauschnetze (wie z.B. Babysitting-Ringe) zusammenfassend als Tauschsysteme. Zum Modell „Kooperationsring“ vgl. auch Offe/Heinze (1986), S. 491–494.

fach wird auch in deutschen Veröffentlichungen die englische Abkürzung LETS benutzt, die je nach Autor in der Langform Local Exchange (and) Trading System⁹ oder Local Employment and Trading System¹⁰ heißt. In dieser Arbeit soll durchgehend der Begriff Tauschring verwendet werden, verkürzend auch „Ring“ oder „LETS“.

b) Verrechnungseinheiten¹¹

Mit den Verrechnungseinheiten (VE) werden die gegenseitig erbrachten Leistungen über die Konten verrechnet. Synonym zum Begriff der Verrechnungseinheiten sind „lokale Tauscheinheiten“ („local units of exchange“¹²), „lokale Währungseinheiten“ („local currency units“)¹³ sowie LETS-Einheiten („LETS units“)¹⁴. Im Rahmen dieser Arbeit werden die Verrechnungseinheiten auch als lokales Geld bezeichnet.

Innerhalb des Tauschrings erfüllen die Verrechnungseinheiten die drei klassischen Geldfunktionen¹⁵: Sie sind Recheneinheit, Tausch- bzw. Zahlungsmittel¹⁶ und Wertaufbewahrungsmittel. Die Verrechnungseinheiten stellen also Geld dar. Denn: „Alles, was Geldfunktionen ausübt, ist Geld.“¹⁷ Die Tauschringe sind damit eine kleine Geldwirtschaft. Ihre Mitglieder betreiben – anders als der Name Tauschring vielleicht vermuten ließe – keinen Naturaltausch.¹⁸

⁷ Vgl. Schneider (1995), S. 42.

⁸ Vgl. PaySys (1997), Anhang.

⁹ Vgl. PaySys (1997), S. 4, die als weitere Langformen Local Economy Trading System und Local Energy Trading System anführen. Vgl. in der englischen Literatur auch Lang (1994) und Williams (1996a und b).

¹⁰ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 131, sowie in der englischen Literatur Croall (1997), S. 14.

¹¹ Der Begriff wurde von Offe und Heinze (1990), S. 8, eingeführt und später auch von anderen übernommen; vgl. z. B. Blaffert/Claussen/Schulte (1996), S. 111.

¹² Vgl. z. B. Croall (1997), S. 22, sowie Williams (1996c), S. 260.

¹³ Vgl. z. B. Croall (1997), S. 29.

¹⁴ Vgl. z. B. Lang (1994), S. 8, sowie Williams (1996c), S. 260.

¹⁵ Vgl. zu den Geldfunktionen z. B. Tobin (1992), S. 771, oder Issing (1993), S. 1.

¹⁶ Ein allgemeines Tauschmittel ist ein Objekt, das jederzeit von jedermann im Tausch gegen jedes Gut akzeptiert wird. Ein Zahlungsmittel geht darüber hinaus, indem es auch zur Tilgung von Schulden verwendet werden kann. Vgl. Issing (1993), S. 1, sowie Kiyotaki/Wright (1992), S. 3. Auf diesen Unterschied soll nicht weiter eingegangen werden, da Tausch- und Zahlungsmittel in der Regel identisch sind.

¹⁷ Issing (1993), S. 1; Hervorhebung im Original.

¹⁸ Gleichwohl gibt es Ausnahmen: Zum Teil verzichten die Mitglieder auf den Einsatz der Verrechnungseinheiten. Vgl. dazu Baukhage/Wendl (1997), S. 47.

Um die VE begrifflich von gesetzlich anerkannten Zahlungsmitteln, in Deutschland der D-Mark und dem Euro, abzugrenzen, sollen letztere im folgenden als „normales“ oder „herkömmliches“ Geld bezeichnet werden. Die Verrechnungseinheiten sind insofern „unnormales“ oder „unübliches“ Geld, als sie nur ein begrenzter Personenkreis akzeptiert und sie nicht in andere Zahlungsmittel konvertierbar sind. Zur Vereinfachung wird auf den Zusatz „normal“ verzichtet, wo es sich eindeutig um Geld im Sinne von D-Mark und Euro handelt.

Die Tauschwährungen heißen zum Beispiel Dots in Dortmund oder Peanuts in Frankfurt. Häufig nennen die Ringe ihre Verrechnungseinheiten auch „Talente“. Der Name soll verdeutlichen, daß der Tauschring die verschiedenen Talente, also Fähigkeiten, der Mitglieder fördern und sie für andere nutzbar machen will.¹⁹ Außerdem war das griechische „Talanton“ oder „Talent“ das Umrechnungsmaß beim Übergang von der Naturalienwährung Vieh zum Metallgeld: Der Wert eines Ochsen in Gold, Silber oder Kupfer wurde Talent genannt.²⁰

2. Funktionsprinzip und verschiedene Ausprägungen

So unterschiedlich die Regeln der Tauschringe im einzelnen gestaltet sind, funktioniert der Tausch doch nach einem einheitlichen Grundmodell: Jedes Mitglied besitzt ein Tausch-Konto. Alle Konten werden von der Tauschring-Zentrale verwaltet, die als Clearing-Stelle fungiert und die Tauschgeschäfte verrechnet.

Beispiel: Mitglied A erbringt Mitglied B eine Leistung. Dafür erhält A von B einen Verrechnungsscheck in der Höhe der für die Leistung vereinbarten Verrechnungseinheiten. Der „Scheck“ oder „Buchungsauftrag“²¹ wird an die Clearing-Stelle geschickt, die den Betrag auf dem Konto von A gutschreibt und das Konto von B entsprechend belastet. Angenommen A und B hätten vor der Transaktion beide einen Kontostand von Null gehabt, dann besäße A nach dem Tausch ein Guthaben, B dagegen hätte einen negativen Kontostand.

Fängt jedes Mitglied mit einem Kontostand von Null an, so ist auch die Summe aller Konten stets Null. Das heißt, die Summe der Guthaben entspricht immer der Summe der Schulden. Das lokale Tauschmittel wird nicht von der Tauschzentrale emittiert, sondern von den Mitgliedern dezen-

¹⁹ Vgl. Baukhage/Wendl (1997), S. 25.

²⁰ Vgl. Furnham/Argyle (1998), S. 12.

²¹ Es ist auch möglich, daß die Tauschvorgänge der Zentrale telefonisch mitgeteilt werden. Die Verwendung von Tausch-Schecks ist jedoch üblicher und wird von PaySys (1997), S. 18, auch empfohlen, um Mißbrauch vorzubeugen.

tral durch die Tauschvorgänge geschöpft. Es entsteht in dem Augenblick seines Gebrauchs.²² Die Zentrale fungiert nicht als Kreditgeber.²³ Dies ist wichtig, damit die Tauschringe nicht gegen das Kreditwesengesetz verstoßen.²⁴ Gläubiger der Mitglieder mit negativen Salden sind alle Mitglieder mit positiven Guthaben. Das heißt, die Guthaben begründen nur einen Anspruch auf Leistungen gegenüber der Gesamtheit der anderen Tauschring-Mitglieder, nicht gegenüber der Clearing-Stelle oder einzelnen Mitgliedern. Insbesondere können Guthaben nicht in D-Mark oder einer anderen Währung ausgezahlt werden.²⁵

Möchte ein Mitglied mit positivem Kontostand den Tauschring verlassen, so fällt sein Guthaben an das Konto der Tauschring-Organisation. Problematischer sieht es aus, wenn Austretende ihr Konto überzogen haben. Grundsätzlich sind die Mitglieder angehalten, ihr Konto auszugleichen, bevor sie austreten²⁶ – auch wenn sie ansonsten nicht zum Tausch verpflichtet sind. Können sie ihr Konto nicht ausgleichen, wird ihnen häufig nahegelegt, dem Tauschring eine Spende in D-Mark zukommen zu lassen.

Zinsen werden im Tauschring weder auf Guthaben gezahlt, noch für negative Kontostände einbehalten. Außerdem gibt es in den Tauschringen kein Bankgeheimnis. Jedes Mitglied kann die Kontostände aller anderen Mitglieder einsehen. Das heißt, jeder kann sich bei der Tauschring-Zentrale über den aktuellen Kontostand seines Tauschpartners informieren. In einigen Ringen werden die Kontostände sogar in den Mitgliedszeitungen veröffentlicht (z. B. in Bad Aibling und in Leipzig).

Die Tauschring-Zentrale gibt Listen oder „Marktzeitungen“ heraus, in denen die Angebote und zum Teil auch Nachfragen der Mitglieder bekannt gemacht werden.²⁷ Die Zeitungen sind quasi die „Gelben Seiten“ des Tauschrings²⁸. Alle Mitglieder können beliebig viele Angebote und Nachfragen veröffentlichen. Daneben vermitteln die Tausch-Zentralen zum Teil auch telefonisch zwischen Anbietern und Nachfragern. In den meisten Tauschringen werden außerdem regelmäßige Treffen organisiert.²⁹ Die Marktzeitungen und die Büroorganisation werden in der Regel durch Mit-

²² Vgl. Estermann (1994), S. 4/5.

²³ Vgl. PaySys (1997), S. 68, und Folle (1998), S. 3.

²⁴ Vgl. dazu unten IV.1.a) sowie PaySys (1997), S. 68.

²⁵ Vgl. PaySys (1997), S. 68.

²⁶ Vgl. ebenda (1997), S. 27.

²⁷ Vgl. ebenda (1997), S. 15.

²⁸ Einige Tauschringe, wie zum Beispiel Köln, haben sowohl die Mitgliedszeitungen mit aktuellen Angeboten und Nachfragen als auch längerfristig gültige „Gelbe Seiten“.

²⁹ Vgl. Croall (1997), S. 25.

gliedsbeiträge in D-Mark finanziert. Die Beiträge schwanken etwa zwischen 10 und 60 DM pro Jahr.³⁰

Fast alle Tauschringe funktionieren nach diesem Grundprinzip. Es gibt jedoch auch einzelne Ausnahmen: Zum Beispiel werden in Halle nicht nach jedem Tausch Schecks an die Tausch-Zentrale geschickt. Statt dessen führen die Mitglieder selbst Buch und senden ihr Tausch-Buch nur einmal im Jahr zum Aktualisieren der Kontostände an die Zentrale.³¹ In Bad Aibling fangen alle Mitglieder mit einem Guthaben von 400 „Wendelsteinen“ an, beim „Talentmarkt in der Wetterau“ mit einem Startkapital von 200 „Wettertalern“³². So soll dem Problem entgegengewirkt werden, daß neue Mitglieder sich nicht trauen, direkt Leistungen in Anspruch zu nehmen, sondern meinen, erst etwas leisten zu müssen.³³

Die Tauschringe unterscheiden sich aber nicht nur in solchen Einzelregelungen. Bei der Gründung eines Tauschrings stellen sich insbesondere vier Fragen: a) Welche Rechtsform soll der Tauschring wählen? b) Sollen negative und/oder positive Salden begrenzt werden? c) Soll eine „Umlaufsicherungsgebühr“ eingeführt werden? und d) Nach welchen Regeln soll die Preisbildung erfolgen?

a) Rechtsform

Einige Tauschringe haben die Rechtsform des eingetragenen Vereins gewählt. Andere lehnen diese grundsätzlich ab, da das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) für einen eingetragenen Verein eine hierarchische Organisation vorschreibt: Nach § 58 BGB muß ein eingetragener Verein einen Vorstand haben. Die meisten deutschen Tauschringe sind nicht eingetragene und damit „nichtrechtsfähige Vereine“ im Sinne des § 54 BGB. Danach gilt: Wer für einen nichtrechtsfähigen Verein ein Rechtsgeschäft abschließt, haftet persönlich.³⁴

b) Überziehungslimits

Die meisten Tauschringe haben Überziehungslimits eingeführt. Je nach Tauschring liegt das Limit zwischen 200 und 700 Verrechnungseinheiten,

³⁰ Vgl. PaySys (1997), S. 90, wo ausführlich verschiedene Gebührenmodelle dargestellt werden.

³¹ Vgl. Baukhage/Wendl (1997), S. 59.

³² Vgl. ebenda.

³³ Vgl. zur Hemmung, sein Konto zu überziehen auch E.III.5.

³⁴ Für weitere Unterschiede zwischen eingetragenen und nicht eingetragenen Vereinen vgl. §§ 21 – 79 BGB sowie PaySys (1997), S. 51/52.

zum Teil ist es abhängig vom individuellen Umsatzvolumen der Mitglieder: Wer viel tauscht, darf mehr überziehen.³⁵ Die Überziehungslimits waren zunächst ein Phänomen deutscher Tauschringe³⁶, werden heute aber auch von Tauschringen im Ausland genutzt³⁷. Sie sollen verhindern, daß einzelne Mitglieder nur nehmen und nicht geben – dann aber möglicherweise den Tauschring verlassen. Mitglieder, die in die Nähe des Limits kommen, werden angehalten, Leistungen zu erbringen, um ihre Schulden abzuarbeiten. Stellt ein Mitglied einen Scheck aus, mit dem das Limit überschritten wird, besteht die Gefahr, daß die Clearing-Stelle den Scheck nicht einlöst, sondern an den Übersender (also den Leistungserbringer) zurückschickt. Der muß sich dann selbst mit dem Überschuldeten auseinandersetzen. Neben den negativen Kontoständen limitieren einige Tauschringe auch die Guthaben.³⁸ So soll verhindert werden, daß einzelne sehr hohe Guthaben anhäufen und damit den Tausch blockieren, weil andere immer weiter ins Minus rutschen. Ziel soll es sein, sein Konto auszugleichen. Nach einer Umfrage der Frankfurter Unternehmensberatung PaySys hatten im Mai 1996 von dem damals existierenden deutschen Tauschringen 57 Prozent ein Limit auf Soll-Salden, 29 Prozent eines auf Soll- und Haben-Salden eingeführt.³⁹ Das Ergebnis beruht jedoch auf einer kleinen und heute möglicherweise nicht mehr repräsentativen Stichprobe von 48 Tauschringen (60,8 Prozent der angeschriebenen 79 Ringe).

c) Umlaufsicherungsgebühr

Um das Horten der Verrechnungseinheiten unattraktiv zu machen, gibt es in einigen Tauschringen eine „Umlaufsicherungsgebühr“: Regelmäßig, meist einmal pro Monat, wird auf alle Guthaben oder auf alle von Null abweichenden Kontostände (also auch die negativen) eine Gebühr in Verrechnungseinheiten erhoben (zwischen 0,5 und 1 Prozent des Kontostandes).⁴⁰ Die Gebühr wird dem Konto der Tauschring-Organisation gutgeschrieben, die davon zum Beispiel die Arbeit der Organisatoren bezahlt, wenn diese nicht ehrenamtlich tätig sind. Andere Tauschringe erheben zu diesem Zweck einfach eine einheitliche Gebühr für alle Mitglieder – unabhängig von ihrem Kontostand.

³⁵ Vgl. PaySys (1997), Anhang.

³⁶ Vgl. ebenda, S. 91.

³⁷ Vgl. Croall (1997), S. 27.

³⁸ Vgl. PaySys (1997), Anhang.

³⁹ Vgl. ebenda, S. 91.

⁴⁰ Nach der PaySys Umfrage hatten drei von 48 Ringen eine Umlaufsicherungsgebühr auf Guthaben, vier auf jeden von Null abweichenden Kontostand. Vgl. PaySys (1997), S. 90.

d) Preisbildung und Wert der Tauschwährung

Am deutlichsten unterscheiden die verschiedenen Tauschringe sich bei der Frage der Preisbildung. Der Tauschring kann entweder einen festen Betrag an Verrechnungseinheiten pro Stunde festlegen, der unabhängig von der Tätigkeit gilt. Oder die Tauschpartner handeln den Preis frei aus. Gibt es einen festen Preis pro Stunde (oft 20 Verrechnungseinheiten pro Stunde), wird von einer „Zeitwährung“⁴¹ gesprochen.

Gibt es keinen festen Stundenlohn, so stellt sich die Frage, wieviel die Verrechnungseinheiten wert sind. Einige Tauschringe lehnen ihre Währungen daher an die jeweilige Landeswährung an. Um die direkte Koppelung an die D-Mark zu vermeiden, schlagen andere Tauschringe Lohnspannen pro Stunde (zum Beispiel 1–5 Verrechnungseinheiten pro Stunde) vor, überlassen die Preisbildung aber letztlich der freien Entscheidung der Mitglieder. Nach einer Befragung des Deutschen Tauschring-Archivs im Sommer 1999 haben 32 Prozent der Ringe eine Zeitwährung, also einen festen Preis pro Stunde, 38 Prozent geben nicht bindende Preisempfehlungen pro Arbeitsstunde und 30 Prozent haben frei verhandelbare Preise, also meist eine Anlehnung an die D-Mark.⁴²

3. Tauschangebote

Ziel der Tauschringe ist eine breite Angebotspalette, um möglichst viele Bedürfnisse der Mitglieder abzudecken.⁴³ Die Mitglieder sollten daher nicht oder nicht nur ihre beruflichen Fähigkeiten im Tauschring anbieten, sondern vor allem „Jedermanns-Dienste“⁴⁴, für die keine spezifischen Qualifikationen benötigt werden und die „Jedermanns-Bedürfnisse“⁴⁵ befriedigen können. Auch birgt das Angebot von einfachen Laiendiensten weniger Konfliktpotential im Hinblick auf standesrechtliche Regelungen (vor allem die Handwerksordnung). Die Laiendienste müssen dann aber als solche zu erkennen sein, damit nicht gegen das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) verstoßen wird (vgl. unten IV.1.d).

⁴¹ Vgl. zum Beispiel Offe/Heinze (1990), S. 88, die auch den Begriff des „Stundengeldes“ vorschlagen, der sich jedoch nicht durchgesetzt hat.

⁴² Vgl. Kleffmann (1999), S. 33. Von 260 angeschriebenen Tauschringen antworteten 52. Auf diese beziehen sich die Prozentangaben. Nach der PaySys-Befragung hatten 1996 von 41 Ringen sieben (17 Prozent) eine Zeitwährung, 24 (59 Prozent) gaben Preisempfehlungen und zehn (24 Prozent) hatten ihre Währung an die D-Mark gekoppelt. Vgl. PaySys (1997), S. 92.

⁴³ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 308/309.

⁴⁴ Offe/Heinze (1990), S. 91.

⁴⁵ Ebenda.

Häufig angeboten werden in den Tauschringen Dienste rund um Haus und Garten, also z.B. Haushaltstätigkeiten, Kinder- und Krankenbetreuung, Besorgungs- und Transportdienstleistungen, Reparaturhilfen verschiedener Art, Umzugs- und Renovierungshilfe sowie Gartenarbeit.⁴⁶ Daneben findet man in den Marktzeitungen eine Reihe unkonventioneller Angebote, wie z.B. „Begleitung bei Friedhofsbesuchen“⁴⁷, Märchenerzähler für Erwachsene (z.B. im Kölner Tauschring) und „Anleitung zum Didge spielen“ (Hannover), aber auch verschiedene Beratungsangebote und eine Reihe fernöstlicher Therapiemethoden. Bei einer Untersuchung niederländischer Tauschringe Ende der 80er Jahre stellten Offe und Heinze fest, daß die Ringe versuchten, „vorzugsweise solche Dienste zu organisieren, die in der formellen Ökonomie schwer zu bekommen sind.“⁴⁸

In den meisten Tauschringen werden außerdem Waren getauscht. Dazu gehören insbesondere selbst angebaute oder veredelte Lebensmittel, Möbel und andere Gebrauchsgegenstände.⁴⁹ Beliebt ist auch der Kauf getragener oder neuer Kleidung.⁵⁰

II. Geschichte und neuere Entwicklung der Tauschringe

Zu den Vorläufern der heutigen Tauschringe gehören sowohl die in den 30er Jahren des 19. Jahrhunderts von Robert Owen gegründeten Arbeitsbörsen, als auch die Ausgleichskassen, Arbeitsgemeinschaften und Freigeldexperimente der 30er Jahre des 20. Jahrhunderts (II.1).⁵¹ Die von den Militärregierungen unterstützten Tauschringe des besetzten Nachkriegsdeutschlands unterscheiden sich von diesen Vorläufern und den modernen Tauschringen dadurch, daß sie neben ihren Tauschbons auch normales Geld benutzten.⁵² Sie werden daher hier nur ganz kurz behandelt.⁵³

Die modernen Tauschringe, wie sie oben definiert wurden, entstanden Anfang der 80er Jahre des 20. Jahrhunderts in Kanada und breiteten sich über Großbritannien auf den europäischen Kontinent aus (II.2).

⁴⁶ Vgl. PaySys (1990), S. 14.

⁴⁷ Ebenda.

⁴⁸ Offe/Heinze (1990), S. 209.

⁴⁹ Vgl. PaySys (1990), S. 94.

⁵⁰ Vgl. Budtke (1996), S. 84–90.

⁵¹ Vgl. Schneider (1995), S. 27.

⁵² Vgl. Schneider (1995), S. 26/27 und 36, wobei Schneider diese Tauschringe trotz der Verwendung der Reichsmark als Vorläufer der Barter-Clubs einordnet.

⁵³ Für eine ausführlichere Darstellung vgl. Schneider (1995), S. 35–40.

1. Vorläufer

a) Owens Arbeitsbörsen und Proudhons Tauschbank

Die Ursprünge der Konsumvereine und Arbeitsbörsen, die von Robert Owen in den 30er Jahren des 18. Jahrhunderts in Großbritannien unterstützt wurden, reichen bis ins 17. Jahrhundert zurück.⁵⁴ Der Quäker John Bellers schlug 1696 die Gründung von Gewerbevereinigungen vor, in denen Arbeitslose „unfreiwillige Freizeit (...) nutzbringend“⁵⁵ einsetzen könnten. Jeweils rund 300 Arbeiter unterschiedlicher Berufe sollten einander Leistungen erbringen und diese durch „Arbeitszertifikate“ austauschen.

Anfang des 18. Jahrhunderts kam Owen auf diese Idee zurück und unterstützte die Gründung der ersten Arbeitsbörse („National Equitable Labour Exchange“) 1832 in London, der Ableger in anderen Städten folgten.⁵⁶ Der Ausgabe der „Labour Notes“ standen keine gesetzlichen Regelungen entgegen, da es damals noch kein Münzmonopol des Staates gab. Der Wert der Arbeitsscheine war an das britische Pfund angelehnt: Eine Arbeitsstunde entsprach einem Arbeitsschein im Wert von sechs Pence.

Owens sozialreformerische Vorstellungen gingen über die reine Armutsbekämpfung hinaus. Sein Ziel war es, eine „Neue Gesellschaft“⁵⁷ zu schaffen. Die Mitglieder sahen es meist pragmatischer: Sie wollten keine Utopien verwirklichen, sondern ihre produzierten Waren absetzen⁵⁸ – was sich schwierig gestaltete. Nach großem anfänglichen Erfolg brach die Börse zwei Jahre später zusammen, nachdem die Mitgliederzahl stark gesunken war. Angebot und Nachfrage nach Gütern konnten nicht in Einklang gebracht werden; Luxusartikel waren reichlich vorhanden, es mangelte jedoch an Nahrungsmitteln. Letztlich waren die Arbeitsbörsen daher ein „Fehlschlag“.⁵⁹

Dennoch lebte Owens Experiment in der Tauschbank des französischen Sozialisten Pierre Joseph Proudhon im Jahr 1848 wieder auf.⁶⁰ Proudhon verurteilte den Eigentumsbesitz wegen der Möglichkeit, durch Kapital- und Bodenbesitz Einkommen zu erwerben, ohne zu arbeiten⁶¹: „La propriété,

⁵⁴ Vgl. auch das Folgende bei Polanyi (1997/1944), S. 150.

⁵⁵ Polanyi (1997/1944), S. 150.

⁵⁶ Vgl. Polanyi (1997/1944), S. 151, sowie auch für das Folgende Offe/Heinze (1990), S. 111–114.

⁵⁷ Polanyi (1997/1944), S. 231.

⁵⁸ Vgl. Oliver (1958), S. 355.

⁵⁹ Polanyi (1997/1944), S. 213.

⁶⁰ Vgl. ebenda.

⁶¹ Vgl. Proudhon (1953/1840), S. 291/292. Er verteidigt jedoch den persönlichen Besitz des einzelnen, der Bedingung des sozialen Lebens und im Gegensatz zum

c'est le vol"⁶² (Eigentum ist Diebstahl). Er propagierte Gesellschaften auf Gegenseitigkeit („associations mutuellistes“⁶³). Kreditwesen und Tausch sollten vollkommen neu organisiert werden – „ohne Steuern, (...) ohne Papiergeld“⁶⁴ – auf der Basis der Reziprozität.⁶⁵ Das bestehende Geldsystem wollte er abschaffen: „il faut républicaniser le numéraire, en faisant de chaque produit du travail une monnaie courante“⁶⁶ – jedes Produkt menschlicher Arbeit müsse wieder als Tauschmittel dienen.

Zu diesem Zweck wollte Proudhon eine Tauschbank einrichten („Société nationale de la banque d'échange“), die auf dem Prinzip der Reziprozität basieren⁶⁷ und „Sozialpapiere“ mit dem Namen „Tauschbons“ ausgeben sollte.⁶⁸ Produzenten, die nicht direkt Tauschpartner fänden, könnten ihre Waren bei der Tauschbank abgeben und würden dafür Tauschbons erhalten. Diese stellten dann ein Anrecht auf die bei der Bank oder im direkten Tausch zu erwerbenden Güter dar. Die Tauschbons – so Proudhons Vorstellung – würden nicht nur als herkömmliche Recheneinheiten („numéraire“) dienen, sondern die „verschiedenen Verpflichtungen der Mitglieder“ repräsentieren. Ebenso wie heute die Verrechnungseinheiten sollten seine Tauschbons nicht in normales Geld konvertierbar sein. Kredite sollte die Tauschbank zinslos gegen Sicherheiten gewähren.

Mehr als 10.000 Arbeiter, Handwerker und Unternehmer traten der Tauschbank 1849 als Mitglieder bei.⁶⁹ Kurz vor dem Start der eigentlichen Aktivitäten wurde Proudhon jedoch wegen seiner journalistischen Arbeiten zu einer mehrjährigen Gefängnisstrafe verurteilt, so daß sein Modell der Tauschbank nie verwirklicht wurde.⁷⁰

b) Wörgl und andere Freigeldexperimente

Auch der „etwas skurrile Finanztheoretiker Silvio Gesell“⁷¹ kritisierte wie Proudhon das Geldsystem. Statt einer Tauschbank wollte er sogenann-

Eigentum rechtens sei: „La possession *individuelle* est la condition de la vie sociale (...). La possession est dans le droit; la propriété est contre le droit.“ Ebenda, S. 319; Hervorhebung im Original.

⁶² Proudhon (1953/1840), S. 270.

⁶³ Proudhon (1953), S. 386.

⁶⁴ Ebenda (1953), S. 398.

⁶⁵ Vgl. Proudhon (1953), S. 398–400.

⁶⁶ Ebenda (1953), S. 401.

⁶⁷ Vgl. Proudhon (1953), S. 400.

⁶⁸ Vgl. auch das Folgende bei Proudhon (1953), S. 406–414.

⁶⁹ Offe/Heinze (1990), S. 116.

⁷⁰ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 116, sowie Schneider (1995), S. 31, und Onken (1983), S. 13.

tes „Freigeld“ einführen⁷², das wie die Waren „verfaulen“⁷³ sollte. Das heißt, die Banknoten sollten regelmäßig abgewertet und damit als Wertaufbewahrungsmittel unattraktiv werden. Gesell schlug eine wöchentliche Abwertung um ein Promille vor.⁷⁴ Um der Abwertung entgegenzuwirken, sollten Geldbesitzer Wertmarken kaufen und auf die Banknoten kleben. Wer keine Wertmarken kaufte, dessen Geld sollte sich gänzlich entwerten. Gesells Idee: Auf diese Weise werde ein Umlaufzwang erzeugt. Jeder habe ein Interesse, seine Banknoten sofort auszugeben oder bei der Bank einzuzahlen. Eingezahltes Geld sollte keiner Entwertung unterliegen, aber auch keine Zinsen bringen. Der Kreditzins werde auf Null sinken⁷⁵, eingezahltes Geld in Form zinsloser Kredite sofort wieder dem Wirtschaftskreislauf zugeführt werden.

Ein Anhänger von Silvio Gesells „Freigeldtheorie“ war Michael Unterguggenberger, Bürgermeister der Tiroler Gemeinde Wörgl.⁷⁶ Er führte im Juli 1932 in seiner Gemeinde „Arbeitsbestätigungsscheine“ ein, die monatlich um ein Prozent ihres Nennwertes entwertet wurden – es sei denn, der Besitzer klebte am Ende des Monats eine Marke auf den Schein, um den Wertverlust auszugleichen. Hintergrund dieses Freigeldexperiments war die „katastrophale wirtschaftliche Situation“⁷⁷ von Wörgl: Knapp 400 der 4200 Einwohner waren arbeitslos⁷⁸, z.T. ohne Arbeitslosenunterstützung zu erhalten. Die Gemeinde war mit 1,3 Millionen Schilling restlos überschuldet. In dieser Situation beschloß der Gemeinderat, den Lohn der Angestellten und Arbeiter der Gemeinde anfangs zur Hälfte, später zu drei Vierteln im selbst gedruckten Notgeld auszuzahlen. Gedruckt wurden „Arbeitsbestätigungen“ im Wert von 32.000 Schilling; gleichzeitig im Umlauf waren jedoch nie mehr als 12.600 Freigeldeinheiten.⁷⁹ Gegen eine Umtauschgebühr von zwei Prozent konnte das Notgeld in Schillinge eingetauscht werden. Alle Wörgler Geschäfte machten bei dem Experiment mit, so daß auch Lebensmittel und Kleidung für das Notgeld zu bekommen waren. Da das Notgeld nicht zu Preiserhöhungen geführt hatte, akzeptierten auch die Bewohner (insgesamt 6000 Menschen in Wörgl und den umliegenden Höfen) den Freigeld-

⁷¹ Offe/Heinze (1990), S. 117.

⁷² Vgl. das Folgende Offe/Heinze (1990), S. 117/118, sowie Gesell (1991/1916), S. 93–110.

⁷³ Gesell (1991/1916), S. 96.

⁷⁴ Vgl. Gesell (1991/1916), S. 101.

⁷⁵ Vgl. ebenda (1991/1916), S. 184.

⁷⁶ Vgl. für das Folgende Offe/Heinze (1990), S. 118–120, sowie Senft (1990), S. 204–209.

⁷⁷ Offe/Heinze (1990), S. 119.

⁷⁸ Vgl. Schwarz (1951), S. 33/34.

⁷⁹ Vgl. Senft (1990), S. 207, der darauf hinweist, daß dieser Betrag, „auf heutige Verhältnisse umgerechnet“, in etwa 300 000 Schilling entsprechen würde.

versuch. Nutznießer aber war vor allem die Gemeinde. Sie verzeichnete zusätzliche Einnahmen durch die Umtauschgebühr und den Verkauf der Wertmarken. Außerdem war es am Ende des Monats am einfachsten, sein Notgeld durch das Zahlen der Gemeindesteuern loszuwerden. Viele Bewohner nutzten daher die Gelegenheit, ihre Steuerrückstände abzubauen. Von den Einnahmen finanzierte die Gemeinde Investitionen im Infrastrukturbereich und stellte zu diesem Zweck auch einen Teil der Arbeitslosen ein. Da die Arbeitslosenquote in Wörgl innerhalb eines Jahres um 25 Prozent sank⁸⁰ und der Bürgermeister für seinen Freigeldversuch kräftig die Werbetrommel rührte, wurde der kleine Ort weit über die Grenzen Österreichs hinaus bekannt⁸¹ und bald zu einem „Mekka aller Freigeldler“⁸². Der Erfolg des Experiments ist jedoch eher auf die Aktivierung der Steuerrückstände und eine Belebung des Fremdenverkehrs zurückzuführen als auf den periodischen Geldverlust; die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes blieb nämlich gering.⁸³

Das Schwundgeld-Experiment dauerte 14 Monate: Dann sah die österreichische Notenbank ihr Münzmonopol in Gefahr und erwirkte einen Gerichtsbeschluß, der im September 1933 das Notgeld verbot.

Bereits drei Jahre bevor Unterguggenberger ein amtliches Notgeld einführte, hatten zwei andere Gesell-Anhänger 1929 privat in Erfurt die Wära-Tauschgesellschaft gegründet.⁸⁴ Ihr traten innerhalb von zwei Jahren mehr als 1000 vorwiegend kleinere Unternehmen bei. Wära war der Name der Tauschbons, die gegen Reichsmark oder anderen Devisen bei der Geschäftsstelle der Gesellschaft oder anderen Wechselstellen in verschiedenen deutschen Großstädten gekauft werden konnten und sich ebenfalls monatlich entwerteten, falls der Besitzer sie durch Marken nicht wieder aufwertete. Die angegliederten Unternehmen verrechneten untereinander in Wära und zahlten auch die Löhne teilweise in Wära aus. Aus den Einlagen der Mitglieder konnte die Wära-Gesellschaft Kredite vergeben. Dadurch erhielt das Experiment 1930 Bedeutung: Mit einem Kredit in Höhe von 50.000 Wära konnte das zuvor stillgelegte Bergwerk im niederbayerischen Schwankirchen wieder in Betrieb genommen werden. Die Arbeiter wurden zu 90 Prozent in Wära und zu zehn Prozent in Reichsmark bezahlt. Als auch andere Unternehmen begannen, die Wära zu akzeptieren, erlebte

⁸⁰ Vgl. Onken (1983), S. 9.

⁸¹ Vgl. Suhr (1989), S. 112/113, der auf die Auseinandersetzung Irving Fishers mit dem Wörgler Experiment verweist, sowie Onken (1983), S. 9, der berichtet, daß Wissenschaftler und Politiker „aus mehreren Ländern“ kamen, um das Wörgler Experiment kennenzulernen.

⁸² Offe/Heinze, S. 120.

⁸³ Vgl. ebenda, S. 121.

⁸⁴ Vgl. das Folgende nach Onken (1983), S. 5.

Schwankirchen zunächst einen wirtschaftlichen Aufschwung. Das Experiment mußte jedoch im Oktober 1931 – wie der Wörgler Versuch – abgebrochen werden, als die Brüningsschen Notverordnungen jede Art von Notgeld, und damit auch die Wära, verboten.

Wära-Experimente in der Schweiz wurden 1933 von der Nationalbank ebenfalls verboten, ähnliche Tauschgesellschaften in Frankreich („Mutuelles nationales d'échange“) 1935 vom Innenministerium untersagt.⁸⁵

c) Arbeitsgemeinschaften und Ausgleichskassen

1931 und 1932 entstanden in Deutschland rund 30 sogenannte Ausgleichskassen und Arbeitsgemeinschaften, von denen besonders die Ausgleichskasse in Rendsburg und die Arbeitsgemeinschaft Oberschlesien e.V. in Oppeln bekannt wurden.⁸⁶ Wichtigster Unterschied zwischen beiden war, daß erstere die Reichsmark als Recheneinheit benutzte, während letztere die „Arma“ („Arbeitsmark“) einführte, deren Wert einer Maurerstunde in Oppeln entsprach. Ziel der Gemeinschaften war die Arbeitsbeschaffung vor dem Hintergrund der Weltwirtschaftskrise. Im Gegensatz zu den bisher beschriebenen Vorläufern gaben sie kein Notgeld aus, sondern verrechneten die Ansprüche über Konten. Sie ähneln damit stärker den heutigen Tauschringen. Allerdings konnten in Oberschlesien die Verrechnungsschecks unter den Mitgliedern als Zahlungsmittel benutzt werden. In der Regel wurde jedoch über die Konten verrechnet. Nur Mitglieder mit Guthaben durften tauschen. Guthaben erhielt man entweder durch Leistungen für andere Mitglieder, durch die Einzahlung von Bargeld (damals Reichsmark) oder durch einen Kredit (die Darlehenssumme wurde dann als positives Guthaben geführt). Kredit erhielten die Mitglieder zinslos, jedoch nur für produktive Zwecke und nur beim Nachweis ausreichender Sicherheiten. Außerdem war eine Verwaltungsgebühr von bis zu acht Prozent der Darlehenssumme zu zahlen. Barauszahlungen waren in Ausnahmefällen möglich. Diese Konvertierbarkeit der Tauscheinheiten unterscheidet die Ausgleichskassen und Arbeitsgemeinschaften von den heutigen Tauschringen.

Mit dem bargeldlosen Zahlungsverkehr hatten die Ausgleichskassen und Arbeitsgemeinschaften bereits auf die Notgeldverordnungen reagiert, an denen ihre Vorläufer gescheitert waren.⁸⁷ Dennoch wurden auch sie letztlich verboten. Bereits 1933 beschäftigte der Untersuchungsausschuß zur Vorbereitung eines deutschen Bankgesetzes sich intensiv mit den Tauschge-

⁸⁵ Vgl. Onken (1983), S. 13–15.

⁸⁶ Vgl. auch für das Folgende sowie für weiterführende Literatur Kruthaup (1985), S. 9–35; außerdem Godschalk (1985), S. 71–74.

⁸⁷ Vgl. Godschalk (1986), S. 31.

sellschaften. Der Ausschuß unter dem Vorsitz des Reichsbankpräsidenten befürchtete, die Tauschgesellschaften könnten die monetäre Souveränität der Reichsbank und die öffentliche Ordnung untergraben sowie die Geldwertstabilität gefährden⁸⁸; sie seien „ein Mißbrauch wirtschaftlicher Freiheiten“⁸⁹. Darauf folgte 1934 das endgültige Verbot der Ausgleichskassen und Arbeitsvereine durch das „Gesetz gegen den Mißbrauch des bargeldlosen Zahlungsverkehrs“, das auch vor dem historischen Hintergrund zu sehen ist: Die Selbsthilfeprojekte liefen der nationalsozialistischen Gleichschaltung entgegen.⁹⁰

d) Tauschringe im Nachkriegsdeutschland

Nach dem Zweiten Weltkrieg unterstützten die Militärregierungen im besetzten Deutschland die Gründung von sogenannten „Tauschringen“. Mit ihnen sollte der Expansion der Schwarzmärkte entgegengewirkt und das Rationierungssystem, das wegen des Geldüberhangs notwendig geworden war, entlastet werden.⁹¹ Bürger, die noch über Besitz verfügten, konnten Güter an die im Tauschring zusammengeschlossenen Geschäfte verkaufen. Die Geschäfte bezahlten in Tauschbons und normalem Geld. Im Gegensatz zu ihren Vorläufern und den heutigen Tauschringen verfügten die Nachkriegs-Tauschringe also über zwei Tauschmittel. Mit dem Tauschbons konnte sechs Monate lang in allen dem Ring angeschlossenen Geschäften eingekauft werden. Die Geschäfte erhielten für ihre Vermittlungsdienste eine Gebühr.

2. Die Entwicklung der modernen Tauschringe

a) Das erste LETS in Kanada

Der erste moderne Tauschring, wie er unter I.1 definiert wurde, entstand 1983 im kanadischen Comox Valley auf Vancouver Island.⁹² Die lokale Wirtschaft der 50.000-Einwohner-Stadt Courtney stützte sich im wesentlichen auf zwei Arbeitgeber: einen Luftwaffenstützpunkt und die Holzindustrie.⁹³ Als letztere in eine Rezession geriet und der Stützpunkt in eine

⁸⁸ Vgl. Godschalk (1985), S. 73/74.

⁸⁹ Witte (1933), S. 116.

⁹⁰ Vgl. Schneider (1995), S. 35.

⁹¹ Vgl. auch das Folgende bei Schneider (1995), S. 36–40.

⁹² Vgl. z.B. PaySys (1997), S. 30, Croall (1997), S. 14, sowie Petersson (1990), S. 147; auch Offe/Heinze (1990), S. 131, die abweichend 1979 als Gründungsjahr angeben.

⁹³ Vgl. das Folgende nach Petersson (1990), S. 147–149.

andere Provinz verlegt wurde, stieg die Arbeitslosigkeit stark an, viele Bewohner zogen fort. Aus Dollar-Mangel florierte der Naturaltausch. Um dessen hohe Transaktionskosten⁹⁴ zu senken, erfand Michael Linton als lokale Währung den „Green Dollar“.⁹⁵ Er eröffnete eine Tauschzentrale, die Angebote und Nachfragen sammelte und veröffentlichte sowie die Transaktionen auf Konten verrechnete.⁹⁶ Der Wert eines Grünen Dollar entsprach dem eines ganz gewöhnlichen Kanadischen Dollar, die lokale Währungseinheit war jedoch nicht in Bargeld umtauschbar.⁹⁷ Damit war das erste LETS, das ursprünglich „Local Employment and Trading System“ hieß⁹⁸, geboren. Wesentliche Anregungen für das lokale Selbsthilfeprojekt hatte Linton sich bei den kommerziellen Barter-Clubs geholt.⁹⁹

Nach zwei Jahren hatte das „Ur-LETS“¹⁰⁰ rund 600 Mitglieder und einen Gesamtumsatz von 500.000 Grünen Dollar erreicht.¹⁰¹ Danach jedoch sank die Mitgliederzahl wieder und nach fünf Jahren war der Ring am Ende – zur selben Zeit, als der wirtschaftliche Aufschwung auf der Insel begann.¹⁰² Auch die Hälfte der rund 20 anderen LETS, die in British Columbia nach dem Courtney-Vorbild entstanden waren, lösten sich etwa zur selben Zeit auf. Linton führte dies jedoch nicht auf die wirtschaftliche Erholung, sondern das wenig attraktive Angebot der Tauschringe zurück.¹⁰³ Angeboten wurden fast ausschließlich typische Leistungen der Eigenproduktion¹⁰⁴ und unkonventionelle Tätigkeiten wie „Trete als Clown auf bei Kinderpartys“¹⁰⁵. Kritiker dagegen werfen Linton vor, er selbst habe das System zerstört, weil er zu viele Schulden anhäufte und damit das Vertrauen in den Grünen Dollar untergrub.¹⁰⁶ Trotz des Mißerfolgs der ersten LETS breitete die Idee sich aus.

⁹⁴ Vgl. zur Transaktionskosten senkenden Wirkung des Geldes z.B. Issing (1993), S. 2/3.

⁹⁵ Vgl. Croall (1997), S. 14.

⁹⁶ Vgl. Petersson (1990), S. 148, Baukhage/Wendl (1998), S. 103/104.

⁹⁷ Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 104.

⁹⁸ Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 104, sowie Petersson (1990); laut Croall (1997), S. 14, hieß es etwas kürzer „Local Employment and Trade System“.

⁹⁹ Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 104. Zu den Barter-Clubs vgl. Kruthaup (1985) und Schneider (1990).

¹⁰⁰ Baukhage/Wendl (1998), S. 105.

¹⁰¹ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 139, und Petersson (1990), S. 157. Nach Croall (1997), S. 14, waren es lediglich 500 Mitglieder und 300.000 Dollar Umsatz.

¹⁰² Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 105/106.

¹⁰³ Vgl. ebenda.

¹⁰⁴ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 144.

¹⁰⁵ Vgl. Petersson (1990), S. 154.

¹⁰⁶ Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 105, sowie Maria Puig de la Bellacasa und François Ducat: Brève histoire du LETS, unter: <<http://www.arkham.be/ecotopie/selhist.html>>.

b) Die weitere Entwicklung im Ausland

Nachdem Michael Linton und der US-Amerikaner Thomas Greco, ein Aktivist für alternative Wirtschaftsformen, die LETS-Idee in den USA publik gemacht hatten, entstanden Ende der 80er Jahre eine ganze Reihe von LETS, die jedoch wenig erfolgreich waren.¹⁰⁷ Durchgesetzt hat sich dagegen in den Vereinigten Staaten das Modell der „Time-Dollar“ oder „Service Credits“, das Mitte der 80er Jahre vom Juristen Edgar Cahn entwickelt wurde und sich von den Ur-LETS durch eine Zeitwährung unterscheidet. Für Hilfeleistungen in der direkten Nachbarschaft werden Time-Dollar gezahlt, und zwar immer ein Time-Dollar pro Stunde.¹⁰⁸ Ein erstes Pilotprojekt startete in Missouri¹⁰⁹, weitere folgten u.a. in New York, San Francisco, Miami, Washington und Boston.¹¹⁰ 1997 gab es Time-Dollar-Systeme in 38 Staaten der USA¹¹¹. Während Linton meint, das Problem der LETS sei die Begrenztheit des Angebots, hält Cahn das gerade für einen Vorteil: Da mit den Time-Dollar nicht alles gekauft werden könne, würden die auf Vertrauen basierenden Beziehungen und der soziale Kontakt in der Gemeinschaft gefördert.¹¹²

Bekannt geworden sind darüber hinaus die „Ithaca Hours“, eine eigene Papierwährung, die in der 30.000-Einwohner-Gemeinde Ithaca im Staat New York benutzt wird. Das System dieser Nebenwährung ist ebenfalls aus der LETS-Bewegung entstanden.¹¹³

Auch in Australien und Neuseeland fanden die Tauschringe zahlreiche Anhänger. Im Sommer 1992 waren in Australien 118 LETS bekannt, 1997 bereits 300 – unter ihnen das damals mit 1800 Teilnehmern weltweit größte in New South Wales.¹¹⁴ Die australischen Behörden stehen den Tauschringen positiv gegenüber. Seit 1995 werden Einnahmen in der Tauschwährung bei der Einkommensprüfung für Sozialleistungsempfänger nicht mehr berücksichtigt – vorausgesetzt, die betroffenen Arbeitslosen suchen weiterhin einen Arbeitsplatz.¹¹⁵ In Neuseeland raten die Sozialbehörden den Arbeitslosen sogar, einem Tauschring beizutreten.¹¹⁶

¹⁰⁷ Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 107/108.

¹⁰⁸ Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 108; zur Ausgestaltung des Systems und seiner Währung außerdem ausführlich Cahn (1990).

¹⁰⁹ Vgl. Cahn (1990), S. 125.

¹¹⁰ Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 108.

¹¹¹ Vgl. Croall (1997), S. 15.

¹¹² Vgl. Cahn (1990), S. 127.

¹¹³ Vgl. ebenda, sowie Baukhage/Wendl (1998), S. 109.

¹¹⁴ Vgl. PaySys (1997), S. 30/31.

¹¹⁵ Vgl. Williams (1996a), S. 99.

¹¹⁶ Vgl. ebenda.

Nach Europa kam die LETS-Idee über England, wo Michael Linton sie 1985 während des alternativen Gegengipfels zum G7-Treffen vorstellte.¹¹⁷ Das erste LETS wurde in Großbritannien noch im selben Jahr gegründet, eine richtige Gründungswelle entstand jedoch erst Anfang der 90er Jahre.¹¹⁸ 1996 existierten mehr als 400 Tauschringe auf den Britischen Inseln.¹¹⁹ Die ersten LETS wurden von Grün-Alternativen vorangetrieben, die vorwiegend der Mittelklasse angehörten.¹²⁰ Ihr Anteil an den Mitgliedern sank jedoch in den 90er Jahren zugunsten anderer gesellschaftlicher Gruppen. Insbesondere nahm der Anteil der Arbeitslosen in den Tauschringen zu.¹²¹

In den Niederlanden initiierte die Nationale Vereinigung der Zentren für Freiwilligenarbeit seit Mitte der 80er Jahre sogenannte „Projekte des Dienstleistungsaustauschs“.¹²² Bis 1997 waren 65 Tauschringe entstanden.¹²³

Das erste französische SEL (*système d'échange local* = lokales Tauschsystem) wurde 1994 in Canterate im Département Ariège, einer strukturschwachen Region in den Pyrenäen, vorwiegend von Sozialhilfeempfängern gegründet.¹²⁴ Die Abkürzung SEL ist gleichzeitig das französische Wort für Salz. Viele Tauschringe nennen ihre Verrechnungseinheiten daher „Grains de sel“ (Salzkörner), deren Wert an den französischen Franc angelehnt ist. Innerhalb von vier Jahren entstanden in Frankreich über 250 SEL.¹²⁵ Daneben gibt es rund 100 „Troc temps“, Zeit-Tausch-Gruppen. Sie bewerten jede Arbeitsstunde – unabhängig von der Tätigkeit – gleich.¹²⁶ Nach diesem Prinzip verfahren auch die rund 120 „Banca del tempo“ (Zeitbanken) in Italien, die zum Teil sogar von den Kommunen unterstützt werden.¹²⁷

In der Schweiz entstand das erste LETS im März 1993, initiiert von der Schweizer Landesgruppe der INWO (Internationale Vereinigung für Natürliche Wirtschaftsordnung):¹²⁸ Mit dem „Talent-Experiment Aarau“ sollte die Gesellsche Freigeldlehre wiederbelebt werden. Guthaben in Talenten

¹¹⁷ Vgl. Williams (1996 a), S. 86, sowie Croall (1997), S. 15.

¹¹⁸ Vgl. Croall (1997), S. 15, sowie Williams (1996 c), S. 261.

¹¹⁹ Vgl. ebenda sowie PaySys (1997), S. 34.

¹²⁰ Vgl. Williams (1996 c), S. 263.

¹²¹ Vgl. Croall (1997), S. 15/16, sowie Williams (1996 c), S. 263.

¹²² Vgl. ausführlicher Offe/Heinze (1990), S. 189.

¹²³ Vgl. Croall (1997), S. 15.

¹²⁴ Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 127/128.

¹²⁵ Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 128.

¹²⁶ Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 130.

¹²⁷ Vgl. ebenda, S. 131–135.

¹²⁸ Vgl. PaySys (1997), S. 36.

werden in Aarau monatlich um 0,5 Prozent abgewertet.¹²⁹ Regionalgruppen des Talent-Experimentes bildeten sich in verschiedenen anderen schweizerischen Städten und 1994 auch in Deutschland.¹³⁰

Tauschringe gibt es darüber hinaus in Österreich, Dänemark, Schweden, Belgien und Spanien, außerdem in Japan und Osteuropa.¹³¹

c) Verbreitung und aktuelle Entwicklung in Deutschland

Der erste deutsche Tauschring entstand 1993 in Bergisch Gladbach¹³² – völlig unabhängig von der Tauschring-Bewegung im Ausland. Die Idee der Initiatorin war es, gegenseitige Nachbarschaftshilfe mit einem Zeit-Tausch-System wiederzubeleben. Jede Arbeitsstunde sollte gleich viel wert sein: einen „Anerkennungsbon“. ¹³³

Erste Ansätze eines anderen Tauschrings hatte der Pfarrer Helmut Becker bereits 1992 in Döhlau, einem Vorort von Halle an der Saale, mit den Döhlauer Mitarbeiterkrediten (döMak) entwickelt.¹³⁴ Wer sich für die Unterhaltung der Jugendbildungsstätte „Villa Jühling“ einsetzte, bei der Gästebetreuung oder Seminarvorbereitung half, wurde mit döMak bezahlt. Im Gegenzug konnten die Mitarbeiter Angebote der Villa in döMak bezahlen. Becker wollte auf diese Weise eine „Balance zwischen Nehmen und Geben“¹³⁵ etablieren. Gerade diese Balance stellte sich bei dem internen Verrechnungssystem der Villa jedoch nicht ein, da die Jugendbildungsstätte ihren ehrenamtlichen Mitarbeitern nicht genug zurückgeben konnte und sich bei ihnen hoch verschulden mußte. 1995 wurde daher aus dem internen System ein Tauschring: Becker holte eine Kneipe und ein Theater ins Boot, so daß die Mitarbeiter nun ihre Guthaben auch außerhalb der Villa Jühling nutzen konnten. Mitte 1997 hatte der Hallenser Ring rund 160 Mitglieder. Er gehört damit keineswegs zu den größten Ringen in Deutschland. Wegen der besonderen Öffentlichkeitsarbeit seiner Initiatoren aber ist er einer der bekanntesten und wurde zum „Vorzeige-Tauschring“¹³⁶. Für den Verdienst um „neue Formen sozialer Solidarität“ erhielt der Ring und sein Initiator Becker 1997 die Theodor-Heuss-Medaille.¹³⁷

¹²⁹ Vgl. PaySys (1997), S. 37.

¹³⁰ Vgl. ebenda.

¹³¹ Vgl. Croall (1997), S. 15, sowie Baukhage/Wendl (1998), S. 176–224.

¹³² Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 43.

¹³³ Vgl. ebenda, S. 44.

¹³⁴ Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 91–93, Hoffmann (1998), S. 99–101.

¹³⁵ Baukhage/Wendl (1998), S. 52.

¹³⁶ Baukhage/Wendl (1998), S. 56.

¹³⁷ Baukhage/Wendl (1998), S. 57, die die Pressemitteilung der Theodor-Heuss-Stiftung zitieren.

Weitere Ringe wurden 1994 in Magdeburg und Chemnitz gegründet, noch bevor das schweizerische Talent-Experiment sich im Dezember 1994 mit der Regionalgruppe im Hochschwarzwald nach Deutschland ausbreitete¹³⁸. Knapp 60 Ringe zählte PaySys 1995 in der Bundesrepublik, Ende 1996 bereits 114.¹³⁹ Während die englischen LETS zunächst in ländlichen Gegenden erfolgreich waren¹⁴⁰, entstanden deutsche Tauschringe vor allem in Großstädten. Anfang 1998 waren rund die Hälfte der gut 200 deutschen Tauschringe in Großstädten ansässig.¹⁴¹ Derzeit (April 2000) gibt es in Deutschland etwa 280 Tauschringe.¹⁴² Die kleinsten haben weniger als 20 Mitglieder.¹⁴³ Mit rund 1200 ist das LETS München als bundesweit größter Tauschring ein Ausnahmefall. In der Regel liegt die Mitgliederzahl unter 300.

Monatlich entstehen in Deutschland nach einer Schätzung des Deutschen Tauschring-Archivs etwa zwei neue Tauschringe, andere verschwinden gleichzeitig wieder.¹⁴⁴ Genaue Zahlen sind unbekannt, da eine Vernetzung der Tauschringe erst langsam voranschreitet – und zudem innerhalb der Tauschring-Bewegung umstritten ist. Während die einen eine Vernetzung ablehnen, weil sie ihre Eigenständigkeit und Entscheidungsfreiheit in Gefahr sehen, fordern die anderen einen Zusammenschluß, um die Interessen der Tauschringe wirkungsvoller nach außen vertreten zu können. Einige am Austausch interessierte Tauschring-Mitglieder haben sich im Mai 1998 zur „Arbeitsgemeinschaft Bundesdeutsche Tauschsysteme“¹⁴⁵ zusammengeschlossen. Sie versuchen, die Kommunikation zwischen den Tauschringen zu verbessern und die Präsenz der Ringe in der Öffentlichkeit zu stärken.

III. Ziele, Probleme und Möglichkeiten der Tauschringe

Die Vorläufer der Tauschringe wollten in wirtschaftlichen Krisenzeiten vor allem Arbeitslosen helfen und verfolgten außerdem sozial- und geldreformerische Absichten. Auch den modernen Tauschringen ist es ein Anliegen

¹³⁸ Vgl. PaySys (1997), S. 37.

¹³⁹ Vgl. ebenda (1997), S. 38.

¹⁴⁰ Vgl. Croall (1997), S. 15.

¹⁴¹ Nach einer Liste des Kreuzberger Tauschrings in Berlin; Adresse im Anhang.

¹⁴² Nach Schätzung des deutschen Tauschring-Archivs in Lotte bei Osnabrück; Adresse im Anhang.

¹⁴³ Vgl. PaySys (1997), Anhang.

¹⁴⁴ So der Leiter des Tauschring-Archivs Klaus Kleffmann am 14. April 2000 auf telefonische Anfrage.

¹⁴⁵ Die Arbeitsgemeinschaft ist über das Tauschring-Archiv zu erreichen; Adresse im Anhang.

gen, ökonomische Hilfe zur Selbsthilfe zu bieten und damit den Lebensstandard gerade sozial Schwächerer zu heben. Daneben haben sie jedoch eine Reihe anderer Ziele, die je nach Tauschring mit unterschiedlicher Priorität verfolgt werden (III.1). Geringe Tauschumsätze und eine große Zahl passiver Mitglieder sind ein wesentliches Problem der Tauschringe (III.2). Aufgrund der geringen Umsätze ist das ökonomische Potential der Tauschringe eher gering. Dennoch haben sie ein recht großes öffentliches Echo hervorgerufen.¹⁴⁶ Einerseits werden sie für die Unterstützung bürgerschaftlichen Engagements gelobt, andererseits verdächtigt, Schwarzarbeit zu fördern (III.3).

1. Die Ziele

So unterschiedlich die Tauschringe organisiert sind, so vielfältig sind auch die Ziele, die sie verfolgen.¹⁴⁷ Während des 4. Bundesweiten Tauschringtreffens im Mai 1998 in München wurde ein umfassender Zielkatalog kontrovers diskutiert. Die mannigfaltigen Anliegen lassen sich in fünf Zielgruppen zusammenfassen: Gemeinschaftsbildung und Nachbarschaftshilfe fördern, Gelegenheit zur ökonomischen Selbsthilfe bieten, Arbeitsleistungen anders als auf dem offiziellen Markt bewerten, das Geld- und Zinssystem kritisieren und einen Beitrag zur Ressourcenschonung leisten.

Durch den Austausch von Waren und Dienstleistungen sowie regelmäßige Treffen sollen nachbarschaftliche Hilfe und persönliche Kontakte gefördert werden.¹⁴⁸ Verrechnungseinheiten ermöglichen zunächst eine Hilfe auch unter Fremden. Ist erst einmal ein persönlicher Kontakt entstanden, können die Verrechnungseinheiten unter Umständen auch überflüssig werden, weil die Tauschpartner wechselseitige Interessen feststellen und sich ein direkter Naturaltausch ergibt.¹⁴⁹ Primäres Ziel der Tauschringe ist es, Kontakte in der Nachbarschaft zu schaffen, damit soziale Isolation aufzubrechen¹⁵⁰ und zur „Gemeinwesenentwicklung“¹⁵¹ beizutragen. Tauschringe wollen also Sozialkapital bilden.

Der soziale Kontakt führt dann auch zu ökonomischen Vorteilen. Durch die gegenseitige Hilfe können die Tauschring-Mitglieder Geld sparen, wenn sie im Ring Leistungen bekommen, die sie andernfalls gegen D-Mark kaufen müßten.¹⁵² Die Tauschringe verstehen sich daher als eine Möglich-

¹⁴⁶ Für einen Pressespiegel vgl. PaySys (1997).

¹⁴⁷ Vgl. Purwin (1999a), S. 18, sowie Croall (1997), S. 14.

¹⁴⁸ Vgl. Purwin (1999a), S. 18, sowie Bundestreffen (1998), Punkt 1.

¹⁴⁹ Vgl. Purwin (1999a), S. 18/19.

¹⁵⁰ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 203, sowie Purwin (1999a), S. 18.

¹⁵¹ Bundestreffen (1998), Punkt 6. Vgl. auch Williams (1996a), S. 85, Cahn (1990), S. 129, und Dobson (1993).

keit „ökonomischer Selbsthilfe“¹⁵³. Mitglieder sollen über den Ring einen Zugang zu Diensten erhalten, „die sie sich sonst nicht mehr leisten können“¹⁵⁴.

Es geht jedoch nicht nur um finanzielle Vorteile, sondern auch darum, den Mitgliedern die Möglichkeit zu bieten, kreativ zu werden, eigene Fähigkeiten und Stärken (wieder) zu entdecken und damit das Selbstwertgefühl der Mitglieder zu stärken, was insbesondere für Erwerbslose wichtig ist.¹⁵⁵ Statt eines „Gefälles zwischen Gebenden und Nehmenden“¹⁵⁶, statt einseitiger Leistung wie im klassischen Ehrenamt, wollen die Tauschringe Reziprozität etablieren.¹⁵⁷ „Das Prinzip der Tauschringe ist eine Balance zwischen Geben und Nehmen.“¹⁵⁸ Niemand soll ein schlechtes Gewissen haben, wenn er Hilfe in Anspruch nehmen muß.¹⁵⁹

Die Tauschringe verstehen sich damit als „neue Möglichkeit zwischen bezahlter und ehrenamtlicher Arbeit“¹⁶⁰. Arbeit soll in den Tauschringen anders bewertet werden als auf dem offiziellen Arbeitsmarkt. Soziale Leistungen sollen eine „Aufwertung“¹⁶¹ erfahren. Die Arbeit eines professionellen Anbieters soll nicht unbedingt höher bewertet werden als die eines Laien, Putzen nicht geringer als Computerhilfe. Dieses Ziel verfolgen hauptsächlich die Tauschringe, die eine einheitliche Bewertung jeder Arbeitsstunde vorschreiben.

Daneben sehen sich viele Tauschringe als Experimentier- und Lernfelder für alternative Geldsysteme und eine „alternative Ökonomie“¹⁶². Sie kritisieren Geld als „Machtmittel“¹⁶³ und Mittel zur Anhäufung von Vermögen. Ihr Ziel ist es, die Tauschmittelfunktion des Geldes in den Mittelpunkt zu rücken und das Zinssystem zu kritisieren.

Anhand der beiden letztgenannten Ziele, Neubewertung von Arbeit und Kritik am Geldsystem, machen Baukhage und Wendl zwei Strömungen innerhalb der Tauschring-Bewegung fest¹⁶⁴: Ziel der „Zeit-Tauscher“, die

¹⁵² Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 203 und 227.

¹⁵³ Purwin (1999 a), S. 19, Bundestreffen, Punkt 2.

¹⁵⁴ Purwin (1999 a), S. 19.

¹⁵⁵ Vgl. Purwin (1999 a), S. 20, sowie Pelzmann (1985), S. 147–149, die aufzeigt, welche psychischen und sozialen Probleme auftreten, wenn Menschen das Gefühl haben, „überflüssig zu sein“.

¹⁵⁶ Bundestreffen (1998), Punkt 4.

¹⁵⁷ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 204.

¹⁵⁸ Purwin (1999 a), S. 22.

¹⁵⁹ Vgl. Bundestreffen (1998), Punkt 4.

¹⁶⁰ Bundestreffen (1998), Punkt 5.

¹⁶¹ Blaffert/Claussen/Schulte (1996), S. 112.

¹⁶² Purwin (1999 a), S. 23.

¹⁶³ Purwin (1999 a), S. 23.

jede Arbeitsstunde gleich entlohnen, sei es, einen sozialen Austausch zu fördern, der sich nicht am quantitativen Maß des Geldes orientieren solle. Die Zeit-Tauscher sind häufig der Ansicht, bei den Tauschwährungen handle es sich nicht um Geld – und auch Baukhage und Wendl sitzen diesem Irrtum auf¹⁶⁵. Die Bewertung der Arbeit im Tauschring müsse sich jedenfalls bewußt von den Kriterien der Arbeitsbewertung am offiziellen Markt absetzen.

Den geldkritischen LETS dagegen gehe es „primär um den Aufbau eines neuen Geldsystems“¹⁶⁶. Tauschringe, die dieses Ziel verfolgen, haben oft eine Umlaufsicherungsgebühr eingeführt und propagieren die Gesellschafte Freigeldlehre¹⁶⁷. Obwohl diese Ziele innerhalb der Tauschringe häufig diskutiert werden¹⁶⁸, sollte ihnen nicht zu viel Bedeutung beigemessen werden. Wichtiger ist den meisten Organisatoren, Anonymität zu überwinden und Nachbarschaftshilfe zu ermöglichen.¹⁶⁹

Im Regelfall findet der über die Ringe abgewickelte Tausch nur auf lokaler Ebene statt (vgl. oben I.1.a). Die Tauschringe verstehen sich daher als Förderer der lokalen Ökonomie und als „Modellversuch für nachhaltiges Wirtschaften“¹⁷⁰. Ziel ist es, Ressourcen zu sparen durch kurze Transportwege¹⁷¹ und die gemeinsame Nutzung von Gebrauchsgütern. Außerdem ermöglichen die Tauschringe die private Reparatur von Gegenständen, die andernfalls weggeworfen würden, weil eine Instandsetzung zu Marktpreisen zu teuer wäre.¹⁷²

2. Mangelnde Aktivität als Hauptproblem

Für das gravierendste Probleme der Tauschringe halten die meisten Organisatoren einen Mangel an Transaktionen.¹⁷³ In den LETS in Dartmoor und

¹⁶⁴ Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 111/112.

¹⁶⁵ Vgl. auch den Untertitel ihres Buches: „Die Bewegung ohne Geld und Zinsen“.

¹⁶⁶ Baukhage/Wendl (1998), S. 112.

¹⁶⁷ Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 112, und zur Freigeldlehre Gesell (1991/1916) sowie 2.I.b.

¹⁶⁸ Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 111.

¹⁶⁹ Vgl. PaySys (1997), S. 97/98. Von 39 befragten Organisatoren hielten 34 die Überwindung von Anonymität für sehr wichtig, 28 die Nachbarschaftshilfe, aber nur 17 das „Entwickeln neuer geldwirtschaftlicher Modelle/Zinsfreies Wirtschaften“.

¹⁷⁰ Münchener Erklärung (unveröffentlicht), Punkt 8. Vgl. auch Purwin (1997), S. 23.

¹⁷¹ Vgl. auch Hertzfeldt (1997), S. 412.

¹⁷² Vgl. Baukhage/Wendl (1998), S. 64.

¹⁷³ Vgl. PaySys (1997), S. 96/97, sowie Schulte (1996), S. 16, und Kleffmann (1999), S. 36.

Oxford beispielsweise tauschen nur 20 Prozent der Mitglieder regelmäßig, das heißt mindestens zehnmal pro Jahr.¹⁷⁴

Die geringen Tauschumsätze sind zum einen auf mangelndes Engagement der Mitglieder auf der Angebotsseite, zum anderen auf eine „gewisse Tendenz zur ‚Unterkonsumtion‘“¹⁷⁵ zurückzuführen.¹⁷⁶

Für die mangelnde Anbieter-Aktivität nennen Offe und Heinze folgende Gründe:¹⁷⁷

- Ist das Leistungsangebot im Tauschring zu unattraktiv, fehlt es an materiellen Anreizen, selbst Leistungen für andere zu erbringen.
- Viele Mitglieder leiden unter Zeitmangel.
- Einige sind entmutigt, wenn ihr Angebot wenig oder gar nicht nachgefragt wird.

Die mangelnde Nachfrage kann verschiedene Ursachen haben:

- Es besteht kein Interesse am vorhandenen Angebot, entweder weil die Leistungen überhaupt nicht benötigt werden, weil sie vom Haushalt selbst erbracht oder im Rahmen anderer sozialer Netze bezogen werden können.
- Die Qualität der angebotenen Leistung ist ungewiß.¹⁷⁸
- Der Anbieter kann die Leistung nicht innerhalb einer angemessenen Wartezeit erbringen.¹⁷⁹
- Es besteht eine Scheu, sein Tauschkonto zu überziehen.¹⁸⁰ Dieser Scheu begegnen manche Tauschringe mit einem „semantischen Trick“¹⁸¹: Sie umgehen den Begriff „Schulden“ mit seinen negativen Konnotationen¹⁸² und sprechen statt dessen von „Minus“ (so der Bielefelder Tauschring) oder „Verpflichtungen gegenüber der Gemeinschaft“¹⁸³ (so der Gründer des ersten LETS).
- Einige zweifeln daran, etwas anbieten zu können, das andere benötigen, und wollen daher auch nichts in Anspruch nehmen.¹⁸⁴

¹⁷⁴ Vgl. Stott/Hodges (1996), S. 266.

¹⁷⁵ Offe/Heinze (1990), S. 215.

¹⁷⁶ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 233.

¹⁷⁷ Vgl. auch für das Folgende Offe/Heinze (1990), S. 233/234.

¹⁷⁸ Vgl. Stott/Hodges (1996), S. 267.

¹⁷⁹ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 229.

¹⁸⁰ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 146, sowie Croall (1997), S. 51.

¹⁸¹ Offe/Heinze (1990), S. 146.

¹⁸² Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 146.

¹⁸³ „commitment to the community“: Rotstein (1985), S. 42; hier zitiert nach Offe/Heinze (1990), S. 146. Vgl. auch Baukhage/Wendl (1998), S. 105, die commitment sogar mit „Versprechen“ übersetzen.

- Die Tauschpartner wohnen (zu) weit auseinander.¹⁸⁵
- Es besteht eine Hemmung, Fremde in das eigene Wohnumfeld zu lassen („Privatismus“-Problem).

Daneben stellt der Tausch im Ring eine wichtige Anforderung an anbietende wie nachfragende Mitglieder: Sie müssen bereit sein, mit fremden Menschen in Kontakt zu treten, sich mit ihnen auseinanderzusetzen und gegebenenfalls auch Konflikte aushalten.¹⁸⁶

Die Tauschringe sind für neue Mitglieder nur interessant, wenn diese Tauschaktivitäten erwarten dürfen – selbst wenn es ihnen nicht um wirtschaftliche Vorteile, sondern ausschließlich um den persönlichen Kontakt geht. Einige Organisatoren versuchen daher, den Tausch anzuregen, indem sie regelmäßige Treffen organisieren oder versuchen, Tauschaktionen zu vermitteln. Das jedoch setzt ein relativ großes (ehrenamtliches) Engagement der Organisatoren voraus, welches nicht immer vorhanden ist¹⁸⁷. Um den Tausch gezielt anzuregen, müßte bekannt sein, welche der oben genannten Hindernisse ihn besonders hemmen und welche Faktoren ihn fördern.

Ein weiteres Problem der Tauschringe ist eine gewisse Rechtsunsicherheit, die insbesondere die Tauschaktivität sozial Schwächerer hemmen kann (vgl. dazu unten IV.2).

3. Potential und Kritik

Williams untersuchte 1994 und 1995 in Großbritannien, inwiefern LETS in der Lage sind, ihren Mitgliedern ökonomische Vorteile zu bieten, Einkommensungleichheiten zu reduzieren und die Gemeinschaftsbildung zu fördern.¹⁸⁸ Er stellte fest, daß die Tausch-Einnahmen die Haushaltseinkommen kaum aufbessern, dennoch aber 44 Prozent der Mitglieder angeben, ihr Lebensstandard sei durch die Teilnahme am Tauschring gestiegen.¹⁸⁹ 32 Prozent der Tausch-Aktivitäten wären ohne das LETS im offiziellen Sektor nachgefragt worden, das heißt, durch sie konnten Tauschring-Mitglieder „normales“ Geld sparen. Andererseits ist hier Nachfrage im offiziellen Sektor verloren gegangen.

¹⁸⁴ Vgl. Rotstein (1985), S. 42, hier nach Offe/Heinz (1990), S. 146.

¹⁸⁵ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 233.

¹⁸⁶ Vgl. Blaffert/Claussen/Schulte (1996), S. 112.

¹⁸⁷ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 232, Croall (1997), S. 53, Petersson (1990), S. 155.

¹⁸⁸ Vgl. Williams (1996a und 1996b).

¹⁸⁹ Vgl. Williams (1996a), S. 92/93.

Ob die Tauschringe umverteilende Wirkungen haben, ist unklar. Während Williams im LETS in Totnes fand, daß niedrigere Einkommensgruppen vom LETS stärker profitieren, daß Arbeitslose häufiger tauschen und pro Transaktion mehr verdienen¹⁹⁰, konnten diese Ergebnisse in Calderdale nicht bestätigt werden. Dort scheinen die ungleichen Einkommenssituationen des offiziellen Sektors sich innerhalb des Tauschrings fortzusetzen.¹⁹¹

Die Bildung sozialer Netze scheint die besondere Stärke der LETS zu sein: 69 Prozent der Mitglieder in Totnes gaben an, daß sich durch ihre Mitgliedschaft der Kreis derjenigen erweitert habe, die sie um Hilfe bitten könnten, 40 Prozent hatten neue Freunde gefunden.¹⁹²

Während die ökonomischen Vorteile der Tauschringe also eher gering zu sein scheinen, schaffen die Tauschringe erfolgreich soziale Kontakte.

Befürworter loben die Tauschringe daher als Förderer des „sozialen Zusammenhalts“¹⁹³ und einen vielversprechenden Weg einer neuen, selbstverantwortlichen Sozialökonomie¹⁹⁴, die auf Eigenverantwortung statt auf staatliche Versorgung setzt¹⁹⁵. Das Sozialministerium Baden-Württemberg sieht in der Tauschaktivität eine Form bürgerschaftlichen Engagements¹⁹⁶. Vertreter von Wohlfahrtsverbänden dagegen befürchten, die Bezahlung in den Tauschringen untergrabe „altruistische Wertorientierungen“.¹⁹⁷ Offe und Heinze kritisieren, daß prinzipiell diejenigen vom Tauschring ausgeschlossen sind, die „nicht (mehr) in der Lage sind, eigene Leistungen einzubringen“¹⁹⁸. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks¹⁹⁹, einige Handwerkskammern und Finanzämter²⁰⁰ vermuten, die Tauschringe etablierten eine neue Form der Schwarzarbeit.

Die Tauschringe sind also umstritten. Überwiegend hat ihr Engagement ein positives Echo gefunden, zum Teil jedoch werden sie des Rechtsbruchs verdächtigt. Das nächste Kapitel geht daher auf einige rechtliche Fragen in Zusammenhang mit den Tauschringen ein.

¹⁹⁰ Vgl. Williams (1996a), S. 93/94.

¹⁹¹ Vgl. Williams (1996b), S. 352.

¹⁹² Vgl. Williams (1996a), S. 95/96.

¹⁹³ Hildegard Hamm-Brücher in der Laudatio zur Verleihung der Theodor-Heuss-Medaille an den Hallenser Tauschring, hier zitiert nach Hoffmann (1998), S. 102.

¹⁹⁴ Vgl. Coyle (1998), S. 75.

¹⁹⁵ Vgl. auch Hoffmann (1998), S. 24.

¹⁹⁶ Vgl. Sozialministerium Baden-Württemberg (ohne Jahr), S. 28.

¹⁹⁷ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 335.

¹⁹⁸ Offe/Heinze (1990), S. 234.

¹⁹⁹ Eine entsprechende Stellungnahme des Verbandes zu Tauschringen vom 8. Februar 1996 liegt der Verfasserin vor.

²⁰⁰ Vgl. Gröling (1996).

IV. Rechtsfragen

Während zahlreiche Vorläufer der Tauschringe am Münzmonopol des Staates gescheitert sind, hegt die Deutsche Bundesbank heute gegen die Tauschringe keine grundsätzlichen Bedenken²⁰¹. Doch die Ringe haben eine Reihe rechtlicher Fragen aufgeworfen: Ist Tauschen Schwarzarbeit? Müssen Einnahmen in Verrechnungseinheiten versteuert werden? Was müssen Arbeitslose und Sozialhilfeempfänger beachten? Und was passiert, wenn ein Mitglied nicht bezahlt? Diese und einige andere auch für die weitere Arbeit wichtige Fragen sollen kurz behandelt werden (IV.1).²⁰² Die heutige Rechtspraxis, Probleme der aktuellen Rechtslage und die politischen Forderungen der „Arbeitsgemeinschaft Bundesdeutsche Tauschsysteme“ sind Gegenstand von Abschnitt IV.2.

1. Die Rechtslage

a) Münzmonopol und Kreditwesengesetz

Nach § 14 Abs. 1 Satz 1 des Gesetzes über die Deutsche Bundesbank (Bundesbankgesetz) hat diese das ausschließliche Recht, in Deutschland Banknoten auszugeben. Verstöße sind nach § 35 des Bundesbankgesetzes strafbar. Die Tauschringe, die Leistungen ohne Gutscheine über Konten verrechnen, kommen mit dem Bundesbankgesetz nicht in Konflikt, „soweit sich die Tauschvorgänge örtlich begrenzt auf den Austausch von Dienstleistungen und nur in Ausnahmefällen auf Waren beschränken.“²⁰³ Werden Gutscheine verwendet, so müssen diese als solche gekennzeichnet sein und dürfen nicht den Eindruck von Banknoten erwecken. Außerdem dürfen sie nur zeitlich und räumlich begrenzt eingesetzt werden.²⁰⁴ Solange die Tauschringe nur lokal oder regional agieren, bestehen daher von seiten der Bundesbank „keine Bedenken“²⁰⁵.

Sind Tauschringe Kreditinstitute? Wenn ja, wären sie nach dem Gesetz über das Kreditwesen (KWG) erlaubnispflichtig (§ 32 Abs. 1 KWG). Kreditinstitute sind „Unternehmen, die Bankgeschäfte betreiben, wenn der Umfang dieser Geschäfte einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert.“²⁰⁶ Bankgeschäfte, die in den Tauschringen vorliegen könnten, sind das Kreditgeschäft, das Einlagengeschäft und das Giro-

²⁰¹ Vgl. Deutscher Bundestag (1997), S. 6.

²⁰² Vgl. für eine ausführliche Darstellung Brandenstein/Corino/Petri (1997).

²⁰³ Deutscher Bundestag (1997), S. 6.

²⁰⁴ Vgl. ebenda.

²⁰⁵ Ebenda.

²⁰⁶ Deutscher Bundestag (1997), S. 7. Vgl. auch § 1 Abs.1 KWG.

geschäft (vgl. § 1 Abs. 1 KWG). Da die Tauschring-Zentrale nur für die Verrechnung der Tauschgeschäfte zuständig ist, selbst aber keine schuldrechtlichen Verhältnisse mit den Teilnehmern eingeht, „liegt kein Einlagen- oder Kreditgeschäft vor.“²⁰⁷ Gegen ein Einlagengeschäft spricht ferner, daß die Tauschringe nicht die Absicht der Gewinnerzielung verfolgen, die Voraussetzung für das Einlagengeschäft ist²⁰⁸.

Es könnten jedoch Girogeschäfte vorliegen. Girogeschäfte umfassen „die kontenmäßige Verrechnung von Buchgeld in der Form des Überweisungsverkehrs, des Lastschrift- und Scheckeinzugsverfahrens sowie des Abrechnungsverkehrs“²⁰⁹. Fraglich ist jedoch, ob in den Tauschringen ein Umfang erreicht wird, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert. Wann dieser Umfang erreicht ist, „kann nicht generell beantwortet werden“²¹⁰. Folglich ist im Einzelfall zu prüfen, ob es sich bei Tauschringen um Kreditinstitute handelt.²¹¹ PaySys vertritt dagegen die Auffassung, daß das Girogeschäft ein Einlagen- und Kreditgeschäft voraussetzt und folglich die Tauschringe keine Bankgeschäfte betreiben.²¹² Nach dieser Auffassung unterliegen Tauschringe grundsätzlich nicht der Aufsicht durch das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen.²¹³

Wichtiger als die Frage der Aufsicht ist allerdings, daß die Tauschringe keine verbotenen Geschäfte betreiben. Verboten sind nach § 3 Abs. 3 KWG Kredit- und Einlagengeschäfte, die eine Barabhebung ausschließen. Der Paragraph wurde aus dem Gesetz gegen den Mißbrauch des bargeldlosen Zahlungsverkehrs übernommen.²¹⁴ Die Nationalsozialisten erließen ihn 1934, um gegen die Ausgleichskassen und Arbeitsgemeinschaften vorgehen zu können (vgl. oben II.1.c). Auf die Tauschringe ist § 3 Abs. 3 KWG nicht anwendbar, da bei ihnen keine Bareinlagen möglich sind.²¹⁵

²⁰⁷ Folle (1998), S. 23; vgl. auch PaySys (1997), S. 68.

²⁰⁸ Vgl. Nirk (1996), S. 31.

²⁰⁹ Panowitz/Jung (1988), S. 15.

²¹⁰ Panowitz/Jung (1988), S. 5. Sie geben jedoch Grenzwerte für andere Bankgeschäfte an (z. B. eine Million DM für das Kreditgeschäft), die von den Tauschringen in der Regel nicht überschritten werden.

²¹¹ Vgl. Deutscher Bundestag (1997), S. 7.

²¹² Vgl. PaySys (1997), S. 68. Vgl. auch Nirk (1996), der darauf aufmerksam macht, „daß das Girogeschäft üblicherweise in Kombination mit dem Kreditgeschäft betrieben wird.“ Er vertritt auch die Auffassung, das Girogeschäft sei „zum Schutz der Kundenguthaben“ unter Schutz gestellt worden (was darauf hindeuten würde, daß das Girogeschäft ein Einlagengeschäft voraussetzt). Dagegen vertreten Panowitz/Jung (1988), S. 15, die Auffassung, das Girogeschäft sei „weniger aus Gründen des Gläubigerschutzes zum Bankgeschäft erklärt worden“, sondern um eine „reibungslose Durchführung des bargeldlosen Verrechnungsverkehr“ sicherzustellen. Insofern wäre ein Girogeschäft auch ohne Einlagengeschäft denkbar.

²¹³ Vgl. Folle (1998), S. 23.

²¹⁴ Vgl. PaySys (1997), S. 68.

b) Bestimmungen der Gewerbe- und Handwerksordnung

Wer ein Gewerbe betreibt, muß dieses nach der Gewerbeordnung anmelden. Gewerbetreibender ist, wer „eine auf Gewinnerzielung gerichtete und auf Dauer angelegte selbständige Tätigkeit“²¹⁶ ausübt und nicht zu den freien Berufen gehört²¹⁷. Eine Gewinnerzielung als Nebenzweck, die bei vielen Tauschring-Mitglieder vermutlich vorliegt, reicht aus. Bagatellgeschäfte sind aber kein Gewerbe. Die Bagatellgrenze ist nicht konkret definiert; Brandenstein, Corino und Petri (1997) schlagen eine Untergrenze von 2000 DM pro Jahr vor. In den Tauschringen wird damit „zumeist kein Gewerbe betrieben und keine Anmeldepflicht bestehen.“²¹⁸

Wird ein Gewerbe betrieben, gelten für Handwerksleistungen, wie sie auch in den Tauschringen angeboten werden, besondere Regeln. Handelt es sich nicht um ein Minderhandwerk, muß der Handwerker in der Handwerksrolle eingetragen sein. Ein Minderhandwerk ist eine „Tätigkeit, die ohne Beherrschung von Kenntnissen und Fähigkeiten, welche nur in einer handwerklichen Schulung erworben werden können, einwandfrei und gefahrlos ausführbar ist.“²¹⁹ Wer nicht eingetragen ist, muß nach § 1171 Nr. 1 der Handwerksordnung mit einem Bußgeld rechnen.²²⁰

c) Tausch und Schwarzarbeit

Schwarzarbeit liegt vor, wenn Dienst- oder Werkleistungen in erheblichem Umfang erbracht werden und ein Katalogtatbestand des § 1 Abs. 1 des Gesetzes zur Bekämpfung von Schwarzarbeit (SchwArbG) erfüllt ist.²²¹ Katalogtatbestände sind Verstöße gegen die Meldepflicht von Sozialleistungsempfängern, die Nichtanmeldung eines anzeigepflichtigen Gewerbes und der Betrieb eines Handwerks ohne Eintragung in die Handwerksrolle. Wann Leistungen „erheblichen“ Umfang haben, ist nicht geregelt. Die meisten Bundesländer sehen Leistungen dann als „erheblich“ an, wenn sie die Grenze für geringfügige Beschäftigung (630 DM) überschreiten.²²² Eine restriktivere Auslegung wäre jedoch auch möglich. Maßgebliche Kriterien

²¹⁵ Vgl. PaySys (1997), S. 69.

²¹⁶ Deutscher Bundestag (1997), S. 7.

²¹⁷ Vgl. auch das Folgende bei Brandenstein/Corino/Petri (1997), S. 826.

²¹⁸ Ebenda. Zu demselben Schluß kommt auch die Bundesregierung; vgl. Deutscher Bundestag (1997), S. 7.

²¹⁹ Brandenstein/Corino/Petri (1997), S. 826.

²²⁰ Vgl. ebenda.

²²¹ Vgl. auch das Folgende ebenda.

²²² Vgl. auch Deutscher Bundestag (1997), S. 6.

der Erheblichkeit sind „Dauer, Häufigkeit, Regelmäßigkeit, Intensität der Arbeitsleistung und der erforderliche Grad der Vorbildung.“²²³

Das Schwarzarbeitsgesetz kennt auch bei erheblichen Tätigkeiten Ausnahmen: Nach § 1 Abs. 3 SchwArbG liegt keine Schwarzarbeit vor, wenn es sich um Nachbarschaftshilfe, Gefälligkeiten oder Selbsthilfe im Wohnungsbau handelt. Ob die Tauschleistungen als Nachbarschaftshilfe einzuordnen sind, ist strittig. Brandenstein, Corino und Petri vertreten die Ansicht, wegen der erwarteten Gegenleistung handele es sich bei den Tauschleistungen nicht um Nachbarschaftshilfe.²²⁴ Andererseits jedoch gehört die Unentgeltlichkeit nicht zwingend zum Begriff der Nachbarschaftshilfe.²²⁵ Nach Marschall sind „Nachbarn“ im Sinne der Nachbarschaftshilfe auch die Bewohner eines überschaubaren Stadtviertels und die Angehörigen eines örtlichen Vereins²²⁶ – also auch die Mitglieder eines Tauschrings. Die Bundesregierung vertrat dagegen 1997 die Auffassung, die Mitglieder von Tauschringen seien „in der Regel keine Nachbarn im Rechtssinne“²²⁷.

d) Werbung für Tauschangebote

Tauschring-Mitglieder können eine Ordnungswidrigkeit begehen, wenn sie für ihre Tauschangebote öffentlich werben und dabei einen falschen Eindruck über Art und Qualität der Leistung erwecken. Wird der Eindruck erweckt, es handele sich um eine professionelle Dienstleistung, die tatsächlich aber von einem Laien erbracht wird, so handelt es sich um eine Irreführung nach § 3 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG). Ein Mitglied des Hallenser Tauschrings wurde bereits 1996 vom Landgericht Halle verurteilt, seine Werbung für „Elektroreparatur & Elektroinstallationsarbeiten, Tapezier & Malerarbeiten“ zu unterlassen.²²⁸ PaySys schlägt daher beispielsweise vor, statt „Reparaturen“ besser „Hilfe“ oder „Unterstützung“ bei Reparaturen anzubieten.²²⁹

²²³ Brandenstein/Corino/Petri (1997), S. 827.

²²⁴ Vgl. Brandenstein/Corino/Petri (1997), S. 827. Diese Ansicht teilt auch die Bundesregierung; vgl. Deutscher Bundestag (1997), S. 6.

²²⁵ Vgl. Marschall (1994), S. 167.

²²⁶ Vgl. ebenda.

²²⁷ Deutscher Bundestag (1997), S. 6.

²²⁸ Bei Zuwiderhandlung wurden 500.000 DM Geldstrafe oder sechs Monate Haft angedroht. Vgl. Urteil der 2. Kammer für Handelssachen des Landgerichts Halle vom 6. Dezember 1996, Aktenzeichen 11 O 223/96.

²²⁹ Vgl. PaySys (1997), S. 56.

e) Sozialrecht

Einnahmen in Verrechnungseinheiten können u.U. auf Sozialversicherungsleistungen angerechnet werden.²³⁰ Wer Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung erhält, muß zusätzliche Einkünfte nach § 60 Abs. 1 SGB I angeben. Nebeneinkommen, die in Westdeutschland 315 DM und in Ostdeutschland 265 DM pro Monat übersteigen, und nicht nur einmalig gezahlt werden, können nach § 141 Abs. 3 SGB III in Verbindung mit § 18 Abs. 1 SGB IV auf das Arbeitslosengeld angerechnet werden.²³¹ Bei Empfängern von Arbeitslosenhilfe können auch schon geringere Einkommen zu einer Leistungskürzung führen. Denn nach §§ 190 Nr. 5, 193 SGB III ist zu prüfen, ob Bedürftigkeit vorliegt, das heißt, ob der Arbeitslose seinen Lebensunterhalt auch aus anderen Quellen als der Arbeitslosenhilfe decken kann. Zu berücksichtigendes Einkommen sind nach § 194 Abs. 2 SGB III „alle Einnahmen in Geld oder Geldeswert einschließlich der Leistungen, die von Dritten beansprucht werden können.“ Außerdem müssen Arbeitslose dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen und dürfen daher nicht mehr als 15 Stunden pro Woche arbeiten (§ 118 Abs. 2 und 3 SGB III).

Nach dem im Bundessozialhilfegesetz (BSHG) verankerten Subsidiaritätsprinzip erhält Sozialhilfe nur, wer sich nicht selbst helfen kann (§ 2 Abs. 1 BSHG). Können Tauscheinnahmen zum Lebensunterhalt beitragen, das heißt, kann der Sozialhilfeempfänger im Tauschring den Bedarf an bestimmten zum Lebensunterhalt notwendigen Gütern und Dienstleistungen decken²³², kann seine Sozialhilfe gekürzt werden. Im Einzelfall entscheidet der Sozialhilfeträger.²³³ Brandenstein, Corino und Petri vertreten die Ansicht, Sozialhilfeempfänger müßten jedenfalls alle Tauscheinkünfte offenlegen.²³⁴ Budtke diskutiert verschiedene Gründe, warum Verrechnungseinheiten möglicherweise kein anzurechnendes Einkommen im Sinne des § 76 Abs. 1 BSHG darstellen²³⁵: So kommen zum Beispiel Waren und Dienstleistungen nur als Einkommen in Betracht, wenn sie gewöhnlich gegen Geld erworben werden.²³⁶ Das aber trifft auf eine Reihe von Tauschleistungen nicht zu.²³⁷ Außerdem ist bei der Einnahme der Verrechnungseinheiten nicht klar, welche Leistungen später für sie in Anspruch genom-

²³⁰ Vgl. Brandenstein/Corino/Petri (1997), S. 828.

²³¹ Vgl. ebenda.

²³² Vgl. § 12 BSHG.

²³³ Vgl. Deutscher Bundestag (1997), S. 4.

²³⁴ Vgl. ebenda sowie § 60 SGB I.

²³⁵ Vgl. Budtke (1996), S. 30–34.

²³⁶ Vgl. Bundessozialhilfegesetz: Lehr- und Praxiskommentar, S. 710.

²³⁷ Vgl. Williams (1996a), S. 92/93.

men werden können. Denn das Angebot des Tauschrings ist begrenzt, ändert sich häufig, und nicht jedes Angebot ist permanent abrufbar.

f) Einkommen- und Umsatzsteuerpflicht

Privatpersonen im Tauschring unterliegen der unbeschränkten Einkommensteuerpflicht nach § 1 Abs. 1 Satz 1 EStG. Einkommensteuerpflicht besteht, wenn Einkünfteerzielungsabsicht vorliegt.²³⁸ Brandenstein, Corino und Petri vertreten die Ansicht, diese Absicht sei bei den Tauschring-Mitgliedern grundsätzlich vorhanden²³⁹, bei Privatpersonen, die Tauschleistungen nur unregelmäßig anbieten, müsse sie aber im Einzelfall festgestellt werden. Gelegentliche Tätigkeiten können als „sonstige Einkünfte“ eine Steuerpflicht im Sinne des § 22 Nr. 3 EStG begründen. Darunter fallen insbesondere Leistungen, die auf vertraglicher Basis gegen ein Entgelt erbracht werden, allerdings nicht der Verkauf von Hausratsgegenständen und anderen Wirtschaftsgütern im privaten Bereich. Einkünfte im Sinne des § 22 EStG sind steuerpflichtig, wenn sie mindestens 500 DM pro Jahr betragen. Ist das Tauschring-Mitglied abhängig beschäftigt, werden sonstige Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit nur versteuert, wenn sie mehr als 800 DM übersteigen (§ 46 Abs. 3 EStG).

Kleinunternehmer, deren Umsatz im vorherigen Kalenderjahr 32.500 DM nicht überstiegen hat und im laufenden Jahr 100.000 DM vermutlich nicht übersteigen wird, müssen keine Umsatzsteuer zahlen (§ 19 UStG). Umsatzsteuer ist daher auf Tauschleistungen nur zu zahlen, wenn sie im Rahmen eines bestehenden Gewerbes erbracht werden.

Die Finanzämter entscheiden im Einzelfall, ob Einkommensteuer- oder Umsatzsteuerpflicht für Tauschleistungen vorliegen.²⁴⁰

g) Zivilrecht

Im Tauschring erfolgt das Erbringen einer Tauschleistung auf der Grundlage eines Vertrages.²⁴¹ Die Gegenleistung wird durch die Übertragung der Verrechnungseinheiten erbracht. Kommt der Schuldner mit der Überweisung der Verrechnungseinheiten in Verzug, kann der Gläubiger nach § 284 BGB mahnen. Außerdem sind sie mit der Leistungsklage einklagbar. Meistens geht es bei den Tauschvorgängen jedoch nur um geringe Beträge, so daß fraglich ist, ob eine Klage nicht wegen Geringfügigkeit abgelehnt würde.

²³⁸ Vgl. Deutscher Bundestag (1997), S. 2.

²³⁹ Vgl. auch das Folgende bei Brandenstein/Corino/Petri (1997), S. 829.

²⁴⁰ Vgl. Deutscher Bundestag (1997), S. 3.

²⁴¹ Vgl. auch das Folgende bei Brandenstein/Corino/Petri (1997), S. 830.

h) Zusammenfassung

Drei Punkte sollen festgehalten werden:

- Grundsätzlich können Einnahmen in Verrechnungseinheiten steuerpflichtiges Einkommen sein. Dies gilt insbesondere, wenn Selbständige ihre berufliche Tätigkeit auch im Tauschring anbieten. Einkommen aus gelegentlichen Tätigkeiten ist aber nur steuerpflichtig, wenn der Wert 500 DM oder bei abhängig Beschäftigten 800 DM pro Jahr übersteigt.
- Tauschring-Aktivitäten sind keine Schwarzarbeit, wenn sie nicht in erheblichem Umfang erbracht werden. Geringfügige Tätigkeiten im Tauschring und außerhalb des Tauschrings müssen aber zusammenge-rechnet werden.
- Das Arbeitslosengeld kann gekürzt werden, wenn das Tauscheinkommen Freigrenzen übersteigt. Auf die Arbeitslosen- und Sozialhilfe können Tauscheinkünfte möglicherweise ab der ersten Verrechnungseinheit an-ge-rechnet werden.

2. Rechtspraxis, Probleme und politische Forderungen

Die geltende Rechtslage benachteiligt gerade die sozial Schwachen im Tauschring. Die Bezieher von Sozialleistungen dürften den geringsten Anreiz haben, im Tauschring zu arbeiten, da für sie die geringsten Freibeträge gelten. Damit wird gerade die Aktivität derjenigen erschwert, die auf eine Verbesserung ihrer Versorgungssituation besonders angewiesen sind. Allerdings sind nach Kenntnis der Verfasserin bislang keinem Tauschring-Mitglied tatsächlich Sozialleistungen aufgrund seiner Tauschaktivität gekürzt worden. In Hessen haben die Sozialamtsleiter sich im September 1999 darauf verständigt, Tauschleistungen nicht auf die Sozialhilfe anzu-rechnen; einige Sozialamtsleiter befürworteten eine Aktivität im Tauschring sogar ausdrücklich.²⁴² Bundesweit gibt es jedoch keine einheitliche Regelung.²⁴³

Problematisch ist eine Anrechnung auf Sozialleistungen und eine Steuer-bemessung in jedem Fall, da die Behörden dann Verrechnungseinheiten in D-Mark umrechnen müßten. Dies ist besonders schwierig, wenn die Ver-

²⁴² Dies teilte der Leiter des Referates Soziales des Hessischen Städtetages, Bert-ram Hörauf, der Verfasserin telefonisch am 17. September 1999 mit. Eine ähnliche Empfehlung an die Sozialämter vereinbarten die Sozialamtsleiter Hessens bereits im November 1996. So Dirk Gröling von der Zeitbörse Werra-Meißner auf telefonische Anfrage der Verfasserin am 13. September 1999. Vgl. auch Purwin (1999b), S. 32.

²⁴³ So der Leiter des Referates Soziales des Deutschen Städtetages, Ludwig Fuchs, am 17. September 1999 telefonisch gegenüber der Verfasserin.

rechnungseinheit nicht an die D-Mark gekoppelt ist. Selbst wenn der Tauschring seine lokale Währung 1:1 an die D-Mark anlehnt, ist eine angemessene Umrechnung nicht einfach. Es wäre nämlich zu berücksichtigen, daß die Verrechnungseinheiten nur innerhalb des Tauschrings benutzt werden können. Ihr Wert ist also auf das im Tauschring erhältliche Angebot beschränkt und muß folglich geringer sein als jener der D-Mark. Eine Bewertung der getauschten Leistungen zu ihrem Marktpreis (in D-Mark) ist zudem häufig nicht möglich, weil es sich um ausgefallene Leistungen oder Laiendienste handelt, die auf dem offiziellen Markt nicht angeboten werden.

Williams forderte bereits 1996 für die britischen LETS, Mitglieder mit geringem Einkommen von der Steuer auf Tauschleistungen zu befreien.²⁴⁴ Höhere Einkommensgruppen sollten dagegen Tauschleistungen versteuern. So könne ein Anreiz geschaffen werden, Leistungen von Geringverdienern in Anspruch zu nehmen, weil diese ihre Leistungen dann billiger anbieten könnten. Australien und Neuseeland haben bereits Sonderregelungen für Tauschringe geschaffen. Dort sind Tauscheinkommen nur zu versteuern, wenn sie mit professionellen Tätigkeiten erworben wurden. Die australischen Behörden rechnen außerdem Tauscheinnahmen generell nicht auf die Arbeitslosenunterstützung an, sofern der Tauschende weiter nach einer festen Anstellung sucht.²⁴⁵

Ähnliche Regelungen fordert auch die „Arbeitsgemeinschaft Bundesdeutsche Tauschsysteme“, um die „starke Verunsicherung“²⁴⁶ der Mitglieder zu beseitigen: Wer mehr als 15 Stunden pro Woche im Tauschring aktiv ist, soll den Anspruch auf Arbeitslosengeld nicht verlieren. Tauscheinnahmen sollen generell nicht auf Sozialleistungen angerechnet werden. Die Arbeitsgemeinschaft fordert außerdem, Tauschleistungen von Privatpersonen generell und von Unternehmen für eine Probezeit von zehn Jahren steuerfrei zu stellen.

Die Forderungen sollen hier nicht im einzelnen bewertet werden. Rechtssicherheit bei der Frage der Anrechnung von Tauscheinnahmen auf die Sozialleistungen wäre jedoch wünschenswert. Außerdem sei darauf hingewiesen, daß eine Nebentätigkeit im Tauschring seit dem Inkrafttreten des neuen 630-Mark-Gesetzes am 1. April 1999 relativ zu einer geringfügigen Beschäftigung attraktiver geworden ist. Seither müssen Arbeitnehmer, die neben ihrer Hauptbeschäftigung einen 630-Mark-Job haben, für das Einkommen aus dieser geringfügigen Beschäftigung Sozialversicherungsbei-

²⁴⁴ Vgl. Williams (1996 a), S. 99.

²⁴⁵ Vgl. ebenda.

²⁴⁶ Arbeitsgemeinschaft Bundesdeutsche Tauschsysteme (1999 a), S. 40. Vgl. auch das Folgende ebenda, S. 40/41.

träge zahlen.²⁴⁷ Die Tauschtätigkeit ist dagegen in der Regel eine selbstständige Tätigkeit und damit sozialversicherungsfrei.²⁴⁸

V. Zusammenfassung

Tauschringe sind Zusammenschlüsse von Privatpersonen, die mit Hilfe eigener Geldeinheiten Waren und Dienstleistungen tauschen. Ihre historischen Wurzeln reichen bis ins 17. Jahrhundert zurück. Zu den Vorläufern gehören Owens Arbeitsbörsen und die Freigeldexperimente der 30er Jahre dieses Jahrhunderts. Die moderne Tauschring-Bewegung entstand Anfang der 80er Jahre in Kanada und breitete sich zehn Jahre später auch in Deutschland aus.

Die Tauschringe verstehen sich als eine Form ökonomischer Selbsthilfe. Ihr Ziel ist es, den Mitgliedern Konsummöglichkeiten unabhängig von ihrem Einkommen durch den offiziellen Arbeitsmarkt zu ermöglichen. Die Tauschaktivität der Mitglieder und damit das ökonomische Potential der Tauschringe ist jedoch eher gering. Der Mitgliederzulauf der Tauschringe läßt sich daher nur bedingt als Reaktion auf die Krise am Arbeitsmarkt erklären. Dies gilt insbesondere, da die derzeitige Rechtslage die Arbeitslosen und Sozialhilfeempfänger im Tauschring benachteiligt.

Empirische Untersuchungen in Großbritannien deuten darauf hin, daß das besondere Potential der Tauschringe darin besteht, neue soziale Netzwerke aufzubauen. Dies wirft die Frage auf, welchen Vorteil die Tauschringe gegenüber den bestehenden Netzen im Bereich der Selbstversorgungswirtschaft und gegenüber Märkten der offiziellen Wirtschaft bieten. Das folgende Kapitel ordnet die Tauschringe in die Schattenwirtschaft ein und versucht, mit Hilfe einer institutionenökonomischen Analyse die Entwicklung der Tauschringe als ökonomische und soziale Organisationen zu erklären.

²⁴⁷ Vgl. Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (1999), S. 43.

²⁴⁸ Vgl. Brandenstein/Corino/Petri (1997), S. 827.

C. Tauschringe: neue Organisationen in der Schattenwirtschaft

Tauschringe sind ein Teil der Schattenwirtschaft: Die produktiven Tätigkeiten, die ihre Mitglieder ausüben, werden nicht im Rahmen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung erfaßt (I.).¹ Individuen teilen ihre Aktivitäten auf die verschiedenen Sektoren so auf, daß es für sie im Rahmen ihrer Möglichkeiten optimal ist.² Welche Vorteile bieten nun die Tauschringe gegenüber Aktivitäten in der offiziellen Wirtschaft, aber auch gegenüber den herkömmlichen Formen der Schattenwirtschaft? Mit den Gründen, von der offiziell erfaßten Wirtschaft in deren „Schatten“ auszuweichen, haben Ökonomen und Soziologen sich ausführlich im Rahmen der Diskussionen um eine Zunahme der Schwarzarbeit und eine „Reaktivierung haushaltlicher Selbstversorgung“³ beschäftigt. Diese Gründe werden kurz dargestellt und auf die Tauschringe übertragen. Mit Hilfe eines einfachen Zeitallokationsmodells lassen sich Aussagen über eine optimale Aufteilung zwischen Erwerbsarbeitszeit, Freizeit und Tauschzeit treffen (II.). Das Modell ist jedoch so allgemein, daß es sich auch auf andere Formen der Selbstversorgung übertragen läßt und damit gerade das Engagement in der Organisationsform Tauschring nur unzureichend erklärt. Eine institutionenökonomische Analyse dagegen kann zeigen, daß die Tauschringe Informationskosten senken können und damit Möglichkeiten bieten, Versorgungslücken zu schließen, die im Bereich der Selbstversorgungswirtschaft u.a. durch gesellschaftliche Tendenzen zur Individualisierung entstanden sind (III.).

I. Begriffe und Erklärungsansatz

1. Schattenwirtschaft

In der Literatur zur Schattenwirtschaft herrscht „Sprachverwirrung“.⁴ Eine Vielzahl von Begriffen wird zum Teil unterschiedlich verwendet.⁵ Es

¹ Ausnahmen bilden die Tauschleistungen einzelner Selbständiger, die ihre Tauschring-Einnahmen in die Buchführung aufgenommen haben; vgl. Meier (1996).

² Vgl. Thomas (1992), S. 8. Für eine mikroökonomische Analyse der Zeitallokation vgl. Gretschmann/Schulz (1988), S. 86–88.

³ Offe/Heinze (1986), S. 473.

⁴ Heller (1988), vgl. auch Döhrn (1990), S. 21/22.

ist daher sinnvoll, die im Rahmen dieser Arbeit verwendeten Begriffe zunächst zu definieren.

„Schattenwirtschaft“ oder „informelle Wirtschaft“ soll hier verstanden werden als der Teil der Wertschöpfung, der nicht (oder nur unzureichend) in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) erfaßt wird.⁶ Unzureichend ist die Erfassung dort, wo landwirtschaftliche Haushaltsproduktion (Blumen- und Nahrungsmittelanbau im eigenen Garten) und Teile der Schwarzarbeit (zum Beispiel in der Bauwirtschaft) als Schätzgrößen in das Sozialprodukt eingehen⁷ oder im Satellitensystem Haushaltsproduktion Marktwerte für unbezahlte Arbeit geschätzt werden.⁸ Diese Bereiche werden sinnvollerweise als Bestandteile des Schattensektors aufgefaßt.

Die Schattenwirtschaft gliedert sich in den legalen und den illegalen Sektor⁹, wobei der illegale auch als Untergrundwirtschaft oder „Hidden Economy“ bezeichnet wird.¹⁰ Letzterer besteht aus kriminellen Tätigkeiten und aus legalen Tätigkeiten, die illegal ausgeführt werden, weil für sie zum Beispiel keine Steuern und Sozialabgaben abgeführt werden. Legale Tätigkeiten, die illegal ausgeübt werden, werden als Schwarzarbeit bezeichnet.¹¹ Diese Definition der Schwarzarbeit geht über den juristischen Begriff im Sinne des Gesetzes zur Bekämpfung der Schwarzarbeit hinaus. Dort werden als Tatbestände der Schwarzarbeit nur Verletzungen der Meldepflicht von Sozialleistungsempfängern sowie Verstöße gegen die Handwerks- und Gewerbeordnung genannt, jedoch nicht das Hinterziehen von Steuern und Sozialabgaben.¹²

Der legale Sektor der Schattenwirtschaft geht bewußt nicht in die VGR ein. Das heißt, diese Wertschöpfung ist explizit von der Erfassung ausgeschlossen.¹³ Hierbei handelt es sich in erster Linie um die Haushaltsproduktion, aber auch um „damit verwandte Bereiche, wie Leistungen, die in Nachbarschaftshilfe, in Selbsthilfegruppen oder in ehrenamtlicher Arbeit für

⁵ Cassel/Caspers (1984) und Döhrn (1990) zum Beispiel verwenden „Schattenwirtschaft“ als Oberbegriff für nicht erfaßte Wertschöpfung. Andere Autoren (z.B. Heller (1988), Schneider (1998 a)) benutzen „Schattenwirtschaft“ als Synonym für „Schwarzarbeit“.

⁶ Vgl. Cassel/Caspers (1984), S. 2, Teichert (1988), S. 18. Vgl. außerdem Langfeldt (1989), S. 197, sowie Döhrn (1990), S. 23, und Vogel (1991), S. 4, die darauf hinweisen, daß dies der meist verbreitete Ansatz zur Abgrenzung der Schattenwirtschaft ist.

⁷ Vgl. Döhrn (1990), S. 24/25, sowie Strom et al. (1999), S. 272.

⁸ Vgl. Schwarz (1996), S. 265.

⁹ Vgl. Thomas (1992), S. 4 und 6.

¹⁰ Vgl. Cassel/Caspers (1984), S. 5, Döhrn (1990), S. 24.

¹¹ Vgl. Schneider (1998 a), S. 5.

¹² Vgl. § 1 SchwArbG sowie dazu auch Merz/Wolff (1994), S. 216, und Marschall (1994), S. 78.

Vereine und Verbände erbracht werden.“¹⁴ Dieser Teil der Schattenwirtschaft wird auch als „Selbstversorgungswirtschaft“¹⁵ bezeichnet. Selbstversorgung bezeichnet damit nicht nur die Produktion im eigenen Haushalt („Eigenarbeit“), sondern alle nicht über einen Markt bezogenen Leistungen. Die Haushaltsproduktion grenzt sich von ihren „verwandten Bereichen“ dadurch ab, daß bei ihr Leistungen für Mitglieder desselben Haushalts erbracht werden. Die Nachbarschaftshilfe umfaßt nicht nur nachbarschaftliche Dienste im engeren Sinne, sondern außerdem Freundschaftsdienste und Hilfeleistungen unter Verwandten, Freunden und Bekannten¹⁶ – also Leistungen in sozialen Netzen („Netzwerkhilfe“¹⁷).¹⁸

Während Netzwerkhilfe auf individueller Basis stattfindet, ist „Freiwilligenarbeit“ die organisierte Form der Selbstversorgung außerhalb des eigenen Haushalts.¹⁹ Unter Freiwilligenarbeit fallen „unbezahlte (d.h. ohne direktes monetäres Entgelt erbrachte) Arbeitsleistungen für produktive Zwecke“²⁰, die „im institutionellen Rahmen einer Organisation“²¹, also innerhalb von Selbsthilfegruppen oder „traditionellen“ Hilfsorganisationen erbracht werden.²² Die Bezeichnung „Freiwilligenarbeit“ ist in Anlehnung an die englischen Begriffe „voluntary work“, „voluntary action“²³ oder „volunteering“ entstanden, die durch „Ehrenamt“ nur unvollständig übersetzt werden.²⁴ Obwohl in der deutschsprachigen Literatur Ehrenamt und Freiwilligenarbeit zum Teil synonym verwendet werden²⁵, geht letztere über das klassische Verständnis einer ehrenamtlichen Tätigkeit hinaus. Während ehrenamtliche Arbeit sich dadurch auszeichnet, daß für sie keine materielle Gegenleistung erwartet wird²⁶, ist Freiwilligenarbeit nicht zwin-

¹³ Vgl. Döhrn (1990), S. 23, sowie Strom et al. (1999), S. 272. Die landwirtschaftliche Haushaltsproduktion geht als Schätzgröße ein, wird aber hier auch zur Schattenwirtschaft gerechnet.

¹⁴ Döhrn (1990), S. 24.

¹⁵ Vgl. Cassel/Caspers (1984), S. 3, Heller (1988), S. 67, sowie Pommerehne/Kirchgässner (1994).

¹⁶ Vgl. Marschall (1994), S. 167.

¹⁷ Glatzer/Berger-Schmitt (1986).

¹⁸ Vgl. zur Hilfe in sozialen (oder „informellen“) Netzen: Diewald (1986).

¹⁹ Vgl. Badelt (1985), S. 11.

²⁰ Ebenda (1985), S. 7.

²¹ Vgl. Schwarz (1996), S. 259.

²² Badelt (1985), S. 11 unterscheidet zwischen formeller Freiwilligenarbeit (in Organisationen) und informeller (in sozialen Netzwerken). Letztere wird aber durch den Begriff „Netzwerkhilfe“ besser erfaßt. Vgl. auch Schwarz (1996), S. 259.

²³ Boulding (1973), S. 30.

²⁴ Vgl. Badelt (1985), S. 8 sowie Reihs (1996), S. 229.

²⁵ Vgl. Badelt (1985), S. 8.

²⁶ Vgl. Reihs (1996), S. 229.

gend altruistisch motiviert. Vielmehr kann sie auch auf Reziprozität basieren.²⁷ Das klassische Ehrenamt könnte insofern als eine (altruistische) Form der Freiwilligenarbeit verstanden werden.²⁸

Einige Autoren unterscheiden zwischen legalem und illegalem Sektor der Schattenwirtschaft anhand des Kriteriums der Bezahlung²⁹: Tätigkeiten, für die kein Geld gezahlt wird, gehören danach zur Selbstversorgungswirtschaft, monetär entlohnte Tätigkeiten zur Schwarzarbeit. Diese Abgrenzung ist jedoch problematisch, weil zum Beispiel die Hilfe eines Nachbarn auch mit Geld entlohnt werden kann, ohne ihren Charakter als „Nachbarschaftshilfe“ und damit Ausnahmetatbestand des Schwarzarbeitsgesetzes zu verlieren³⁰. Andererseits können auch nicht-monetäre Leistungen steuerpflichtig sein.³¹ Das heißt, auch bei einer Bezahlung mit Naturalien kann Schwarzarbeit vorliegen. Tatsächlich wird ein Teil der Schwarzarbeit in Naturalien entlohnt.³² Für eine Einordnung der Tauschringe, die ihr eigenes Geld kreiert haben, ist dieses Kriterium zudem gänzlich untauglich.

2. Einordnung der Tauschringe

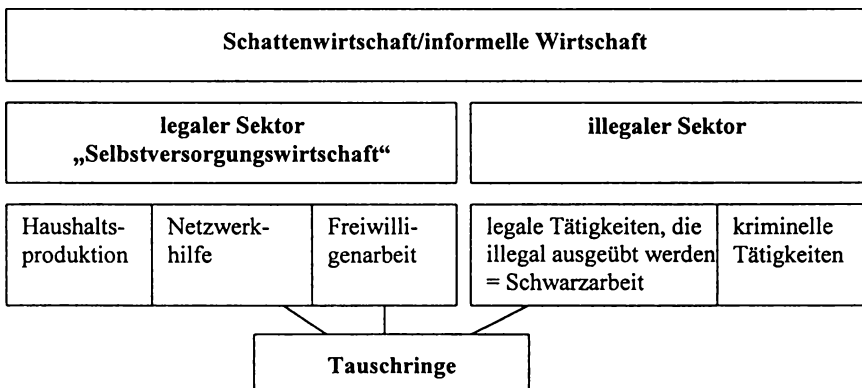


Abbildung 1: Schattenwirtschaft

²⁷ Vgl. Boulding (1973), S. 31.

²⁸ Wie Badelt (1985) zeigt, kann Freiwilligenarbeit sowohl ein Ausdruck von Altruismus als auch reiner Tausch sein.

²⁹ Vgl. Schneider (1998), S. 4, Döhm (1992), S. 30, Teichert (1988), S. 19.

³⁰ Vgl. Marschall (1994), S. 167.

³¹ So zum Beispiel Sachleistungen, die ein Arbeitgeber als geldwerte Vorteile seinem Arbeitnehmer zuwendet, vgl. § 19 Abs. 1 Nr. 1 EStG.

³² Vgl. Pommerehne/Kirchgässner (1994), S. 852.

In den Tauschringen werden keine kriminellen Tätigkeiten ausgeübt. Tauschaktivitäten gehören daher entweder in den Bereich der Schwarzarbeit oder der „Selbstversorgungswirtschaft“.

Theoretisch ist es zwar denkbar, daß zwei Mitglieder eines Haushalts, die beide mit eigenen Konten im Tauschring aktiv sind, gegenseitig Leistungen über ihre Tauschring-Konten abrechnen. In der Praxis dürfte das aber kaum vorkommen. Vielmehr haben einige Tauschringe explizit Familienkonten, die von mehreren Haushaltsmitgliedern benutzt werden können (zum Beispiel Göppingen). Tauschring-Leistungen gehören damit nicht zur Haushaltsproduktion.

Ob Mitglieder beim Tausch im Ring gegen Gesetze verstoßen, also Schwarzarbeit betreiben, ist im Einzelfall zu prüfen. Insbesondere ist zu betrachten, ob die Tauschenden Freigrenzen des Einkommensteuer- und Sozialrechts überschreiten (vgl. dazu B.IV.1.e/f).

Gegen das Gesetz zur Bekämpfung der Schwarzarbeit verstoßen die Tauschenden nur, wenn sie Leistungen „in erheblichem Umfang“³³ erbringen und es sich nicht um einen Ausnahmetatbestand handelt. Ob Tauschen als Nachbarschaftshilfe – und damit als ein solcher Ausnahmetatbestand – gelten kann, ist umstritten. (vgl. B.IV.1.c). Haben die Tauschring-Mitglieder nur geringe Umsätze, liegt dagegen eindeutig keine Schwarzarbeit vor, sondern Selbstversorgung.

Die Selbstversorgung in sozialen Netzen zeichnet sich aus durch einen individuellen, nicht organisierten Leistungstausch. Auch im Tauschring werden die Leistungen nicht zentral koordiniert (wie zum Beispiel innerhalb eines Sportvereins oder einer Wohltätigkeitsorganisation), sondern von den Mitgliedern dezentral, individuell ausgehandelt. Gleichzeitig findet der Austausch im Rahmen des Rings statt, der bestimmte Regeln und eine Organisationsform des Tausches, wie die Bezahlung in Verrechnungseinheiten über die Tauschkonten, vorgibt. Insofern ist der Tausch im Ring eine Form *organisierter* Netzwerkhilfe. Die Tauschaktivität ist

„community-oriented exchange based on reciprocity. The principal difference is that the reciprocity, usually implicit in such exchanges in everyday community work, is formalised in a LETS by being recorded.“³⁴

³³ Als erheblich wird eine Tätigkeit in der Regel angesehen, wenn sie die Geringfügigkeitsgrenze des Sozialrechts (seit 1.4.1999: 630 DM) übersteigt. Sozialleistungsempfänger müssen Einkommen aber nach § 60 SGB I auch unterhalb dieser Grenze offenlegen. Vgl. Brandenstein/Corino/Petri (1997).

³⁴ Williams (1996b), S. 342/343. Die Tauschaktivität ist „ein gemeinschafts-orientierter Tausch, der auf Reziprozität basiert. Der wesentliche Unterschied ist, daß die Reziprozität, die gewöhnlich in alltäglicher Netzwerkhilfe implizit vorhanden ist, im Tauschring dokumentiert und dadurch formalisiert wird.“ Übersetzung der Verfasserin.

Tauschen ist damit eine Mischform aus individueller Selbstversorgung, wie sie in sozialen Netzen praktiziert wird, und organisierter Freiwilligenarbeit. Im engeren Sinn sind Tauschleistungen keine Freiwilligenarbeit, weil sie monetär entlohnt werden. Andererseits erfolgt die Bezahlung nicht mit „normalem“ Geld, sondern mit dem selbst geschaffenen Tauschgeld, dessen Einsatzbereich auf die soziale Gemeinschaft der Mitglieder begrenzt ist. Betrachtet man die Verrechnungseinheiten lediglich als ein Aufzeichnungssystem gegenseitiger Hilfe innerhalb einer Selbsthilfeorganisation, so ist der Tauschring der Extremfall der „Freiwilligenarbeit als Tauschverhalten“³⁵. Zentral ist hier das Prinzip der Reziprozität, auf dem auch die Netzwerkhilfe aufbaut. Während es in informellen Netzen jedoch um direkte Reziprozität geht, basiert der Tauschring auf „serieller Reziprozität“³⁶: Zwischen Einzelpersonen können die Leistungsbilanzen unausgeglichen sein. Im Gesamtsystem gleichen Geben und Nehmen sich aus.

Mit der Netzwerkhilfe verbindet den Tausch also der individuelle Leistungstausch, mit der Freiwilligenarbeit der organisatorische Rahmen und mit beiden das Reziprozitätsprinzip. Der Tauschring kann in diesem Sinne als eine neues institutionelles Arrangement³⁷ zwischen Netzwerkhilfe und Freiwilligenarbeit verstanden werden. Bei erheblichem Tauschumfang kann außerdem der Tatbestand der Schwarzarbeit erfüllt sein.

3. Erklärungsansatz: Institutionenökonomik

Als neues „institutionelles Arrangement“ lassen die Tauschringe sich mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik untersuchen. Die Institutionenökonomik „beschäftigt sich mit den Effekten von Institutionen auf die Wirtschaft und der Entwicklung von Institutionen als Reaktion auf ökonomische Erfahrungen“³⁸, also dem institutionellen Wandel³⁹.

a) Institutionen und Organisationen

Der Begriff „Institution“ wird unterschiedlich verwendet und zum Teil mit Organisation gleichgesetzt.⁴⁰ Das Verständnis des Unterschieds zwischen Organisationen und Institutionen ist jedoch notwendig, um institutio-

³⁵ Badelt (1985), S. 69.

³⁶ Boulding (1973), S. 26.

³⁷ Zur Definition eines „institutionellen Arrangements“ vgl. unten I.3.

³⁸ Kasper/Streit (1999), S. 30. Übersetzung durch die Verfasserin.

³⁹ Vgl. zur Theorie des institutionellen Wandels North (1990).

⁴⁰ Vgl. Kasper/Streit (1999), S. 98. Vgl. auch Davis/North (1971), S. 7, die damals selbst nicht eindeutig zwischen Organisationen und Institutionen unterschieden.

nellen Wandel zu verstehen⁴¹. Nach North sind Institutionen Regeln, die menschliches Handeln beschränken.⁴²

Organisationen dagegen sind „institutional arrangements“⁴³, mit denen Individuen Ressourcen bündeln, um ein gemeinsames Ziel zu verfolgen.⁴⁴ Sie sind auf Institutionen aufgebaut.⁴⁵ Einige Institutionen verlangen sogar einen organisatorischen Rahmen, sie sind in den Organisationen „enthalten“, „untrennbar mit ihnen verbunden“⁴⁶. So ist zum Beispiel die Norm aufgezeichneter Reziprozität untrennbar mit dem Tauschring verbunden. Trotzdem müssen beide voneinander unterschieden werden: Die Institutionen sind „die Spielregeln in einer Gesellschaft“.⁴⁷ Die Organisationen sind die Spieler.⁴⁸ Das heißt, ein Tauschring könnte die Leistungsaufzeichnung auch abschaffen – er wäre dann nur kein Tauschring im Sinne dieser Arbeit mehr.

Institutionen können formell sein (z.B. Gesetze) oder informell (z.B. soziale Konventionen).⁴⁹ Formelle Regeln werden von Menschen bewußt entworfen und implementiert. Informelle Institutionen dagegen entwickeln sich in der sozialen Interaktion: Regelungen, die sich bewährt haben, werden wiederholt, etablieren sich und werden zu Institutionen.⁵⁰ Das heißt, sie entwickeln sich durch die Erfahrung von Individuen, die individuell Entscheidungen fällen, mit dem Ziel, ihren persönlichen Nutzen zu maximieren („evolutionary rationalism“⁵¹). Sie sind damit pfadabhängig und „Teil des Erbes, das wir Kultur nennen“⁵².

b) Funktionen von Institutionen und Organisationen

Institutionen dienen der Strukturierung und Koordination des menschlichen Zusammenlebens⁵³, sie vereinfachen die soziale Ordnung,⁵⁴ weil sie

⁴¹ Vgl. North (1990), S. 5.

⁴² Vgl. ebenda (1990), S. 3. Vgl. auch Kasper/Streit (1999), S. 28.

⁴³ Davis/North (1971), S. 7.

⁴⁴ Vgl. North (1990), S. 5, sowie Kasper/Streit (1999), S. 258.

⁴⁵ Vgl. Kasper/Streit (1999), S. 258.

⁴⁶ Kasper/Streit (1999), S. 99; Übersetzung durch die Verfasserin.

⁴⁷ North (1990), S. 3; Übersetzung durch die Verfasserin.

⁴⁸ Vgl. ebenda, S. 4.

⁴⁹ Vgl. ebenda.

⁵⁰ Vgl. Kasper/Streit (1999), S. 30/31, die statt von formellen und informellen von externen und internen Institutionen sprechen, sowie Löchel (1999), S. 275.

⁵¹ Furubotn/Richter (1991), S. 3; vgl. zur Kritik an der gegenteiligen Hypothese, alle Institutionen seien von Menschen entworfen, Hayek (1973), S. 5.

⁵² North (1990), S. 37; Übersetzung durch die Verfasserin.

⁵³ Vgl. North (1990), S. 4.

es zulassen, über die Handlungen der anderen Personen Erwartungen zu bilden⁵⁵. Ihre wichtigste Funktion ist also, Unsicherheit über das Verhalten anderer zu reduzieren.⁵⁶ Mit anderen Worten: Durch Institutionen wird der Umfang notwendigen Wissens für die menschliche Interaktion gesenkt.⁵⁷

Die Institutionenökonomik geht davon aus, daß Menschen nicht in der Lage sind, unbegrenzt Informationen aufzunehmen und zu verarbeiten, ihre Rationalität ist „begrenzt“ („bounded rationality“⁵⁸). Außerdem ist die Informationsbeschaffung und -verarbeitung nicht kostenlos. Um Kosten zu senken, ist es daher sinnvoll, das Ausmaß benötigter Informationen durch formelle oder informelle Verhaltensregeln zu reduzieren. Allgemein ist es „Hauptzweck und Hauptwirkung“⁵⁹ von Institutionen, Transaktionskosten zu sparen.

Transaktionskosten sind Kosten, die sich ergeben, wenn „ein Gut oder eine Leistung über eine technisch trennbare Schnittstelle hinweg übertragen wird“⁶⁰, also „Kosten, die durch Austauschbeziehungen entstehen“⁶¹. Zu den Transaktionskosten gehören neben den Informations- und Suchkosten auch Verhandlungs- und Entscheidungskosten sowie Überwachungs- und Durchsetzungskosten.⁶² Auf einer höheren Abstraktionsebene kann man zwar alle Transaktionskosten als Informationskosten auffassen.⁶³ Für die Transaktionskostenanalyse ist dies aber wenig sinnvoll.⁶⁴

Institutionen beschränken den Raum möglicher Entscheidungen. Individuen bilden Organisationen, um von den bestehenden Möglichkeiten bestmöglich Gebrauch zu machen, also um ihre Wohlfahrt zu maximieren.⁶⁵ Funktion der Organisationen ist es, Informationsflüsse zu erleichtern, damit Wissen besser nutzbar zu machen sowie „das Verlangen nach sozialer Anregung und Interaktion (zu) befriedigen.“⁶⁶ Organisationen unterliegen der Konkurrenz. Damit sind sie gezwungen, sich an Änderungen ihres Umfeldes anzupassen⁶⁷ oder dieses Umfeld, das heißt die Institutionen und folglich den Möglichkeitsraum, zu verändern.⁶⁸ Ob die Organisation den Weg

⁵⁴ Vgl. Kasper/Streit (1999), S. 28.

⁵⁵ Vgl. Löchel (1999), S. 275.

⁵⁶ Vgl. North (1990), S. 6.

⁵⁷ Vgl. Kasper/Streit (1999), S. 124.

⁵⁸ Vgl. zur „bounded rationality“ z.B. Simon (1987), S. 266–268.

⁵⁹ Williamson (1990), S. 1.

⁶⁰ Williamson (1990) S. 1.

⁶¹ Sewerin (1993), S. 28.

⁶² Vgl. Furubotn/Richter (1991), S. 9.

⁶³ Vgl. Dahlmann (1979), S. 148.

⁶⁴ Vgl. Furubotn/Richter (1991), S. 9.

⁶⁵ Vgl. North (1990), S. 7 und S. 73.

⁶⁶ Kasper/Streit (1999), S. 259.

der Anpassung oder Veränderung wählt, hängt davon ab, welche Alternative den höheren Nutzengewinn verspricht.⁶⁹ Die wesentlichen Agenten des institutionellen Wandels sind damit die Leiter von Organisationen, die auf die Anreize reagieren, die ihnen das institutionelle Umfeld setzt.⁷⁰

c) Institutioneller Wandel

Der institutionelle Wandel kann angestoßen werden durch eine Veränderung der relativen Preise und durch Präferenzänderungen⁷¹, wobei der relative Einfluß der beiden Aspekte unklar ist.⁷² Wenn sich Preise oder Präferenzen verändern, kann es für einen Akteur interessant sein, einen bestehenden Vertrag neu zu verhandeln. Dies wiederum führt zu einer institutionellen Veränderung, wenn der Vertrag sich nicht verändern läßt, ohne daß sich auch übergeordnete Regeln ändern. Das heißt, institutioneller Wandel tritt auf, wenn es rational ist, Regeln zu verändern.⁷³ Institutioneller Wandel verändert die Transaktionskostensituation und gibt damit einen Anreiz, neue Organisationen zu entwickeln, die eine Anpassung an die veränderte Situation ermöglichen. Die Entscheidung von Individuen über institutionelle Arrangements ist also situationsabhängig.⁷⁴

d) Anwendung auf die Tauschringe

Im folgenden soll nun untersucht werden, warum Tauschringe als Organisationen in der Schattenwirtschaft gebildet werden. Die Analyse erfolgt dreistufig⁷⁵: Zunächst werden die Gründe zusammengefaßt, die allgemein für ein Abwandern in den informellen Sektor sprechen können. Mit Hilfe eines einfachen Zeitallokationsmodells wird die zeit- und raumunabhängige Entscheidung eines repräsentativen, nutzenmaximierenden Individuums für eine Tätigkeit im Selbstversorgungssektor dargestellt (II.). Individuen fällen diese Entscheidung in der Realität jedoch situationsabhängig. Notwendig

⁶⁷ Vgl. Kasper/Streit (1999), S. 259. Vgl. zur Entwicklung von Institutionen als Anpassungsstrategie auch Hirshleifer (1982), S. 11/12. Außerdem Kirchler (1995), S. 305: Transformationsprozesse in der Schattenwirtschaft sind mit Evolutionsprozessen in der Biologie vergleichbar.

⁶⁸ Vgl. North, (1990), S. 4/5 sowie 79.

⁶⁹ Vgl. ebenda, S. 79.

⁷⁰ Vgl. ebenda, S. 83.

⁷¹ Vgl. ebenda.

⁷² Vgl. ebenda, S. 85.

⁷³ Vgl. ebenda, S. 86.

⁷⁴ Vgl. Badelt (1985), S. 30.

⁷⁵ Vgl. den dreistufigen neoinstitutionellen Erklärungsansatz der Freiwilligenarbeit bei Badelt (1985), S. 30–32.

wäre folglich eine Analyse der gesamten individuellen Entscheidungssituation. Dies ist nicht zu leisten. Die Analyse wird sich daher auf einen zentralen Aspekt beschränken: Den Anstoß zum institutionellen Wandel durch unerfüllte Erwartungen⁷⁶, also institutionelle Veränderung als Anpassungsstrategie in einer Situation mangelhafter Versorgung.⁷⁷ Daher ist zu untersuchen, welche Versorgungsmöglichkeiten die bestehenden Formen der Schattenwirtschaft bieten (III.). Versorgungslücken oder „Situationsänderungen“ mögen zwar einen institutionellen Wandel auslösen, sie stellen aber keine hinreichende Bedingung für eine *bestimmte* Entwicklung dar.⁷⁸ Die Wahl des institutionellen Arrangements läßt sich zum einen aufgrund von Präferenzaspekten, zum anderen durch Kostenvorteile erklären.⁷⁹ Bei der Präferenzdiskussion geht es um einen Zusammenhang zwischen dem Nutzen eines repräsentativen Individuums und alternativen institutionellen Arrangements.⁸⁰ Mit Hilfe des Transaktionskostenansatzes soll untersucht werden, welche Kostenvorteile der Tauschring gegenüber alternativen Versorgungsformen bietet (IV.).

II. Überlegungen zur Aktivität im informellen Sektor

Allgemein läßt Schattenwirtschaft sich als „das Ergebnis individuell rationaler Ausweichstrategien“⁸¹ verstehen. Das Ausweichen ist „eine Reaktion (des Individuums) auf den Gesamtkomplex seiner sozialen Umwelt“⁸². Ursachen schattenwirtschaftlicher Aktivitäten können daher nicht nur ökonomischer, sondern auch institutioneller und sozialer Natur sein.⁸³ Die in der Literatur diskutierten Ursachen werden im folgenden zunächst überblicksartig dargestellt (II.1). Anschließend wird diskutiert, inwiefern die allgemeinen Ursachen auf die Tauschringe übertragbar sind (II.2). Die meisten mikroökonomischen Modelle zur Schattenwirtschaft konzentrieren sich auf den Bereich der Schwarzarbeit als Nebenerwerb und untersuchen folglich Nutzenmaximierung bei Abgabenhinterziehung⁸⁴. Bei geringen Tauschumsätzen liegt jedoch keine Schwarzarbeit vor, sondern Netzwerkhilfe oder Freiwilligenarbeit. Mit Hilfe eines einfachen Zeitallokationsmodells speziell

⁷⁶ Vgl. Kasper/Streit (1999), S. 56, sowie March/Simon (1976), S. 49 und 170.

⁷⁷ Vgl. Badelt (1985), S. 38.

⁷⁸ Badelt (1985), S. 31; Hervorhebung durch die Verfasserin.

⁷⁹ Vgl. Matzner (1982), S. 67–71, sowie North (1990), S. 83, auch Badelt (1985), S. 35.

⁸⁰ Vgl. Badelt (1985), S. 39.

⁸¹ Gretschnann/Mettelsiefen (1984), S. 33.

⁸² Werner (1990), S. 81.

⁸³ Vgl. Werner (1990), S. 81.

⁸⁴ Vgl. zum Beispiel de Gijssel (1984) oder Wiegard (1984).

für den Selbstversorgungssektor soll daher aufgezeigt werden, wie rationale Individuen ihre verfügbare Zeit auf Erwerbsarbeit im offiziellen Sektor, Freizeit und Selbstversorgungsaktivitäten im Schatten aufteilen (II.3).

1. Ursachen der Schattenwirtschaft

Die Literatur zur Schattenwirtschaft nennt eine Vielzahl von Gründen, die für ein Abwandern in den informellen Sektor sprechen können.⁸⁵ Sie lassen sich zusammenfassen in vier Ursachenkomplexe: (a) Staatsversagen, (b) Marktversagen, (c) strukturelle Veränderungen am Arbeitsmarkt und (d) Wertewandel.

a) Staatsversagen

Ursachen der Schattenwirtschaft, die auf den Staat zurückgeführt werden, sind zum einen die Belastung mit Steuern und Abgaben, zum anderen eine zu starke staatliche Regulierung.

Da auf schattenwirtschaftliche Aktivitäten keine Steuern und Sozialabgaben gezahlt werden, haben sie in dieser Hinsicht einen Kostenvorteil gegenüber der offiziellen Produktion. Allerdings muß „eine Zunahme der Steuer- und Abgabenbelastung nicht zwingend zu einer Zunahme der Steuerhinterziehung und damit zu einem Anwachsen der Schattenwirtschaft (führen)“⁸⁶. Bei der Frage der Steuerhinterziehung spielen nämlich neben der objektiven Grenzsteuerbelastung auch Einflußfaktoren wie das subjektive Steuerbelastungsgefühl, die Einstellung der Bürger zum Staat, die Einschätzung der staatlichen Gegenleistungen und die individuelle Steuermoral eine Rolle.⁸⁷ Frey und Weck-Hannemann fanden zum Beispiel einen signifikant positiven Einfluß der direkten Steuerlast auf die Schwarzarbeit, jedoch keinen der indirekten Steuern und Sozialabgaben.⁸⁸ Dies, so vermuten sie, liegt an der geringeren Wahrnehmung der Belastung durch indirekte Steuern und an Gegenleistungen bei den Sozialabgaben. Sozialabgaben werden jedoch immer weniger als Versicherungsbeiträge und „immer mehr als reine Steuer empfunden“⁸⁹.

⁸⁵ Vgl. zum Beispiel Gretschmann/Mettelsiefen (1984), S. 32, sowie Schneider/Enste (2000), Kapitel 7.

⁸⁶ de Gijsel/Seifert-Vogt (1984), S. 14.

⁸⁷ Vgl. Mettelsiefen (1984), S. 70–75.

⁸⁸ Vgl. Frey/Weck-Hannemann (1984), S. 41.

⁸⁹ Pommerehne/Kirchgässner (1994), S. 859. Vgl. auch Schneider/Enste (2000), S. 120.

Eine hohe Steuer- und Abgabenbelastung kann nicht nur Schwarzarbeit, sondern auch ein Abwandern in die Selbstversorgungswirtschaft induzieren. Es ist um so attraktiver, Leistungen im eigenen Haushalt zu erbringen, je stärker Brutto- und Nettoarbeitskosten durch Steuern und Lohnnebenkosten voneinander abweichen und je geringer die Konkurrenz auf dem Schwarzarbeitsmarkt ist, das heißt, je weniger der Preis dort vom offiziellen Bruttopreis abweicht.⁹⁰ Viele Selbstbedienungsleistungen und Do-it-yourself-Aktivitäten (z. B. das Anliefern und die Montage von Möbeln) werden nur übernommen, weil die Preise der Leistungen im offiziellen Sektor prohibitiv hoch sind.⁹¹

Einen positiven Einfluß auf die Schattenwirtschaft hat auch das Ausmaß der staatlichen Regulierung: Je stärker eine Wirtschaft reguliert ist, desto größer ist der Anreiz, den rechtlichen Einschränkungen durch ein Abwandern in den Schatten zu entgehen.⁹² Für die Zunahme der Schattenwirtschaft werden insbesondere gesetzliche Regulierungen des Arbeitsmarktes, Marktzugangsbeschränkungen (z. B. durch die Handwerksordnung) sowie Beschäftigungsverbote für Ausländer genannt.⁹³

Das Ausmaß der Schwarzarbeit hängt daneben von dem erwarteten Strafmaß und der Entdeckungswahrscheinlichkeit sowie von der individuellen Risikopräferenz ab.⁹⁴

b) Marktversagen

Marktversagen liegt vor, wenn Leistungen nicht, nicht in der gewünschten Menge, nicht in der gewünschten Zeit oder nur zu einem prohibitiv hohen Preis auf dem offiziellen Markt angeboten werden, wenn also eine „Unterversorgung“⁹⁵ durch den Markt vorliegt. Dies ist besonders häufig im Dienstleistungsbereich der Fall, wo die Personalkosten ähnlich gestiegen sind wie in produktiveren Branchen, so daß Dienstleistungen relativ zu handelbaren Gütern teurer geworden sind.⁹⁶ Hierauf wird eine zunehmende Aktivität der Haushalte zurückgeführt, die durch bessere Kapitalgüterausstattung ihre Produktivität gesteigert haben⁹⁷ und heute viele Arbeiten

⁹⁰ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 47, sowie Niessen/Ollmann (1987), S. 45.

⁹¹ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 33.

⁹² Vgl. Frey/Weck-Hannemann (1984), S. 41, sowie ausführlich zur Problematik der staatlichen Regulierung als Ursache der Schwarzarbeit Schneider/Enste (2000), S. 132–140.

⁹³ Vgl. Schneider/Enste (2000), S. 133.

⁹⁴ Vgl. Mettelsiefen (1984), S. 76–79.

⁹⁵ Vgl. Badelt (1983), S. 300.

⁹⁶ Vgl. Gretschmann/Mettelsiefen (1984), S. 36, auch Skolka (1990), S. 58.

⁹⁷ Vgl. Skolka (1990), S. 56.

selbst erledigen, welche früher als Dienstleistungen eingekauft wurden.⁹⁸ Ist der Preis nur aufgrund zu hoher Steuern und Abgaben prohibitiv, liegt allerdings kein eigentliches Marktversagen, sondern Staatsversagen vor.

Wichtiger als quantitatives Marktversagen ist das qualitative Marktversagen.⁹⁹ Für eine Aktivität in der Schattenwirtschaft können Transaktionskostenvorteile sprechen¹⁰⁰: So werden durch die Haushaltsproduktion oder Nachbarschaftshilfe zum Beispiel Transport-, Such- und Informationskosten gespart. Die Eigenarbeit zeichnet sich durch Zeitersparnis und eine hohe Zeitsouveränität aus.¹⁰¹ Terminabsprachen mit anderen Anbietern sind nicht notwendig. Die Hausarbeit läßt sich flexibel an die Bedürfnisse des Haushalts anpassen, Wartezeiten können vermieden werden.¹⁰² Ähnliches gilt häufig auch für die Schwarzarbeit.¹⁰³ Gerade bei kleineren Reparaturaufträgen können Schwarzarbeiter die Wartezeit des Nachfragers – und damit dessen Opportunitätskosten – verringern.¹⁰⁴

Durch Eigenproduktion kann außerdem die Informationsasymmetrie zwischen Produzent und Konsument überwunden werden¹⁰⁵: Über die Qualität der Zutaten zur selbst bereiteten Mahlzeit ist der Konsument besser informiert als über das Gericht im Restaurant. Wird auf diese Informationen, zum Beispiel durch gewachsenes Gesundheitsbewußtsein, mehr Wert gelegt, steigt auch die Attraktivität der Selbstversorgung. Teilweise wird das Marktversagen also nicht darin bestehen, daß tatsächlich eine gewünschte Qualität nicht angeboten wird, sondern darin, daß der Anbieter am Markt nicht in der Lage ist, den Nachfrager zu angemessenen Kosten über die Qualität seines Gutes zu informieren.

Die Folge der Informationsasymmetrie kann jedoch auch „adverse selection“ sein: Hochwertige Produkte verschwinden vom Markt, weil ihre hohe Qualität vor dem Kauf nicht festgestellt werden kann.¹⁰⁶ Die am Markt verbleibenden Gütern entsprechen nicht mehr den Qualitätsanforderungen vieler Konsumenten, die folglich zur Eigenproduktion übergehen: 41 Prozent der Heimwerker nennen als Grund für ihre Eigenleistung: Die „eigene Arbeit ist qualitativ besser“.¹⁰⁷ Innerhalb sozialer Netze erbrachte pädagogi-

⁹⁸ Vgl. Gershuny (1977), (1979) sowie (1981), S. 86–98. Zur Haushaltstechnisierung und deren Einfluß auf die Arbeitszeiten im Haushalt vgl. auch Zapf (1986), S. 212–217.

⁹⁹ Vgl. Gretschmann/Mettelsiefen (1984), S. 36.

¹⁰⁰ Vgl. Wagner (1984), S. 97. Carlberg (1984), S. 71–75.

¹⁰¹ Vgl. Feser (1984), S. 45, Skolka (1990), S. 64/65.

¹⁰² Vgl. Glatzer (1986), S. 13, Skolka (1990), S. 65.

¹⁰³ Vgl. Werner (1990), S. 173.

¹⁰⁴ Vgl. Wolff (1991), S. 32.

¹⁰⁵ Vgl. Teichert (1988), S. 17, Skolka (1990), S. 66.

¹⁰⁶ Vgl. grundlegend Akerlof (1970).

sche oder pflegerische Leistungen sind häufig den am offiziellen Markt bezogenen Diensten überlegen.¹⁰⁸ Die besondere, am Markt nicht erhältliche Qualität selbst erzeugter Lebensmittel ist ein wesentliches Argument, am eigenen Nutzgarten festzuhalten.¹⁰⁹

Bei einer Produktion der Leistungen im sozialen Netzwerk kann die Informationsasymmetrie durch eine größere räumliche Nähe von Konsument und Produzent leichter (und damit kostengünstiger) überwunden werden als am anonymen Markt. Da in Netzwerken Leistungen wechselseitig erbracht werden, hat der Anbieter einer Leistung zudem auch ein Interesse, gute Qualität zu liefern, da er nur dann später selbst hochwertige Leistungen erwarten kann. Opportunismus¹¹⁰ wird sanktioniert, Qualität durch soziale Kontrolle erreicht. Außerdem können die Produzenten durch ihre besondere Nähe zum Konsumenten leichter auf dessen besondere Bedürfnisse eingehen („höhere Bedarfsadäquanz“¹¹¹). Die Leistungsempfänger können bei Nachbarschaftshilfe und z.T. auch bei Schwarzarbeit selbst noch „korrigierend“ in den Arbeitsablauf eingreifen.¹¹² So sind Qualitätsabstufungen möglich, die standardisierte Marktprodukte nicht bieten.¹¹³

Viele der im Haushalt produzierten Güter können vom Markt auch gar nicht in gleicher Qualität angeboten werden, weil es sich bei ihnen um spezielle Kuppelprodukte handelt¹¹⁴. Bei „personenbezogenen Gütern“¹¹⁵ produziert der Haushalt nämlich nicht nur einen Gebrauchswert, sondern einen emotionalen Wert, der sich aus der sozialen Beziehung ergibt, in dem die Güter produziert werden.¹¹⁶ Diese Güter tragen also auch zur immateriellen Wohlfahrt bei und sind nicht ohne weiteres durch Marktprodukte zu ersetzen, ohne ihre spezifische Qualität zu verlieren: Das selbst gebastelte Geschenk wird mancher höher schätzen als das gekaufte.

c) Strukturelle Veränderungen am Arbeitsmarkt

Sowohl für Schwarzarbeit als auch für Selbstversorgungsaktivitäten wird eine „Rationierung auf dem Arbeitsmarkt“¹¹⁷, also Arbeitslosigkeit, verant-

¹⁰⁷ Iff (1984), Bd. 1, S. 117.

¹⁰⁸ Vgl. Offe/Heinze (1986), S. 473.

¹⁰⁹ Vgl. Jessen et al. (1988), S. 71.

¹¹⁰ Opportunismus ist nach Williamson (1990), S. 54, „die Verfolgung des Eigeninteresses unter Zuhilfenahme von List“.

¹¹¹ Gretschmann/Mettelsiefen (1983), S. 36.

¹¹² Vgl. Werner (1990), S. 173.

¹¹³ Vgl. Ulrich (1982), S. 220 sowie 222/223.

¹¹⁴ Vgl. Glatzer (1986), S. 17.

¹¹⁵ Ebenda.

¹¹⁶ Vgl. Glatzer (1990), S. 18, sowie auch Kramer (1981), S. 139.

wortlich gemacht. Die Opportunitätskosten der mit Schattenproduktion verbrachten Zeit sind für Arbeitslose geringer. Sie haben zudem einen starken Anreiz, Einkommen hinzuzuverdienen oder durch Eigenproduktion Ausgaben zu sparen. Einige Autoren argumentieren dagegen, daß Arbeitslosigkeit sich negativ auf ein Engagement in der Schattenwirtschaft auswirken wird, weil den Arbeitslosen die notwendigen Ressourcen zur informellen Arbeit, wie z.B. die persönlichen Kontakte und der Zugang zum benötigten Material, fehlen.¹¹⁸

Eine Arbeitszeitverkürzung in der offiziellen Wirtschaft, die nicht den Präferenzen der Erwerbstätigen entspricht, erhöht die Wahrscheinlichkeit, daß die Beschäftigten sich entscheiden, schwarz zu arbeiten.¹¹⁹ In diesem Fall wird die Schattenarbeit nicht durch Mangel an Gelegenheiten oder Ressourcen beschränkt, weil weiterhin Kontakte zur offiziellen Wirtschaft bestehen. Gleichzeitig steht mehr Freizeit zur Verfügung als gewünscht wird. Arbeitszeitverkürzungen werden von den Arbeitnehmern nur gewünscht, wenn sie mit einer Steigerung der Erwerbseinkommen einhergehen, „die notwendig ist, um die vergrößerte erwerbsfreie Zeit (...) individuell befriedigend (d.h. vorwiegend konsumierend) zu verwenden“¹²⁰. Ist also der Grenznutzen der Freizeit geringer als der des Schwarzgeldes, wird nach der offiziellen Arbeit schwarz weitergearbeitet. Schattenwirtschaftsaktivitäten erlauben es, Arbeitszeiten so zu organisieren, wie es den eigenen Präferenzen entspricht, wenn das die offizielle Wirtschaft nicht ermöglicht.¹²¹

Empirische Untersuchungen zeigen, daß die tariflich vereinbarte Arbeitszeit häufig nicht mit der gewünschten übereinstimmt. Nach einer 1997 durchgeführten EMNID-Befragung möchten 27 Prozent der abhängig Beschäftigten mehr arbeiten, als für sie per Tarifvertrag festgelegt ist.¹²² Von allen Teilzeitbeschäftigten sind es sogar 39 Prozent. Ostdeutsche Arbeitnehmer möchten noch länger arbeiten als ihre westdeutschen Kollegen. Die Hälfte von ihnen präferiert Wochenarbeitszeiten von 40 und mehr Stunden, um das Haushaltseinkommen aufzubessern. Von den Westdeutschen möchte nur ein Drittel so lange arbeiten. Frauen wünschen sich kürzere Arbeitszeiten als Männer: Jede zweite Frau, aber nur jeder sechste Mann möchte – bei entsprechender Einkommensveränderung – weniger als

¹¹⁷ Wagner (1984), vgl. auch Teichert (1988), Offe/Heinze (1986), Schwarze (1990), S. 14, Pommerehne/Kirchgässner (1994), S. 855.

¹¹⁸ Vgl. z.B. Frey/Weck-Hannemann (1984), S. 38, Jessen et al. (1985), S. 415.

¹¹⁹ Merz/Wolff (1994), S. 231, fanden einen signifikanten negativen Einfluß der Wochenarbeitszeit auf die Entscheidung für Schwarzarbeit.

¹²⁰ Offe/Heinze (1990), S. 22.

¹²¹ Vgl. OECD (1986), S. 137.

¹²² Vgl. für das Folgende Schnabel (1997), S. 66/67.

35 Stunden pro Woche arbeiten. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt eine Untersuchung des DIW.¹²³

d) Wertewandel

„Wertewandel soll in einem auf offizielle Erwerbsarbeit zentrierten Gesellschaftssystem als die Summe derjenigen Prozesse definiert werden, die die subjektive Bedeutung der offiziellen Erwerbsarbeit (...) vermindert.“¹²⁴ Alle Ansätzen zum Wandel in arbeitsbezogenen Werten¹²⁵ gehen von der Annahme aus, daß Arbeitnehmer das Interesse an zunehmend taylorisierter Arbeit verlieren.¹²⁶ Durch fragmentierte Arbeitsprozesse wird eine „steigende Unzufriedenheit“¹²⁷ mit der fremdbestimmten Erwerbsarbeit beobachtet. Gleichzeitig werden postmaterialistische Werte wichtiger, wenn materielle Bedürfnisse befriedigt sind.¹²⁸ Damit steigt der Anspruch an den Arbeitsinhalt.¹²⁹ Wenn die Lohnarbeit diesen Anspruch nicht mehr befriedigen kann, entsteht der Wunsch, Kreativität und Eigeninitiative in der selbstbestimmten Freizeitarbeit, also durch *produktive* Leistungen im inoffiziellen Sektor, zu entfalten.¹³⁰ Nur wenn die Ansprüche der Individuen an ihre Arbeit steigen, ist zu erklären, warum die „Selbstverwirklichung“ nicht in unproduktiven Freizeitaktivitäten gesucht wird.¹³¹

Die These vom Wandel arbeitsbezogener Werte behauptet, daß die Individuen den Prozeßnutzen schattenwirtschaftlicher Aktivitäten heute relativ zum Produktnutzen stärker gewichten. Empirisch läßt sich zumindest zeigen, daß „Spaß an der Arbeit“ eine wesentlicher Grund für eine Aktivität im Schatten darstellt.¹³² In einer Untersuchung des Instituts für Freizeitwirtschaft gaben 79 Prozent der befragten Heimwerker Spaß als Motivation

¹²³ Vgl. DIW (1998).

¹²⁴ Wolff (1991), S. 32. Vgl. auch Gretschnann/Mettelsiefen (1984), S. 37. Allgemeiner definiert Klages (1983), S. 341, Wertewandel als „tendenzielle *Rangminderung* (...) solcher Werte, welche die pflichtethisch begründete Fügsamkeit und Folgebereitschaft gegenüber fremdgesetzten Ordnungs- und Leistungserwartungen (...) betreffen. (...) Eine *Rangerhöhung* erfahren demgegenüber alle diejenigen Werte, welche die Geltendmachung von Selbstentfaltungsbedürfnissen und von Bedürfnissen nach selbstbezogenen Erfüllungserlebnissen begünstigen“. Hervorhebungen im Original.

¹²⁵ Für einen Überblick vgl. Jessen et al. (1988), S. 172–175.

¹²⁶ Vgl. Jessen et al. (1988), S. 173.

¹²⁷ Wiswede (1998), S. 365.

¹²⁸ Vgl. Inglehart (1977), S. 285/286.

¹²⁹ Vgl. Jessen et al. (1988), S. 174.

¹³⁰ Vgl. Martin (1988), S. 125, sowie ausführlicher zu dieser „Kompensations- these“ Jessen et al. (1988), S. 173.

¹³¹ Vgl. Jessen et al. (1988), S. 174.

ihrer Eigenarbeit an¹³³. „Es ist ein Teil des Vergnügens, seine eigenen handwerklichen Fähigkeiten unter Beweis stellen (...) zu können.“¹³⁴ Von Jessen et al. befragte Industriearbeiter charakterisieren ihre schattenwirtschaftlichen Aktivitäten mehrheitlich positiv¹³⁵, weil die inoffizielle Arbeit die „Chance zur Entfaltung eigener Fähigkeiten“ biete und sich „zeitlich und räumlich“ ganz nach den eigenen Wünschen organisieren lasse. Außerdem werden „kooperative und kommunikative Aspekte“ der außerbetrieblichen Arbeit und deren „Eigenverantwortlichkeit“ hervorgehoben. Schattenwirtschaftliche Aktivitäten bieten einen „geringeren Grad der Entfremdung“ und „höhere Sozialität“ als Erwerbsarbeit.¹³⁶

Eine positive Einstellung zur Selbstversorgung hängt auch damit zusammen, daß durch eine Nivellierung sozialer Unterschiede in der Nachkriegszeit „körperliche Aktivitäten und handwerkliche Arbeiten ihr niedriges Sozialprestige verloren (haben)“¹³⁷. Handwerkliche Geschicklichkeit führt heute eher zu einem Prestigegegewinn.¹³⁸

2. Übertragbarkeit der Ursachen auf die Arbeit im Tauschring

Grundsätzlich können die meisten der genannten Ursachen auch für eine Aktivität im Tauschring sprechen:

Werden auf Tauschleistungen keine Steuern und Abgaben gezahlt¹³⁹, können sie billiger angeboten und bezogen werden als in der offiziellen Wirtschaft. Innerhalb der gesetzlichen Freigrenzen bieten die Tauschringe eine Möglichkeit, legal die Zahlung von Steuern und Sozialabgaben zu vermeiden. Das Motiv, Steuern zu hinterziehen, wird erst bei größeren Tauschumsätzen relevant, wenn die Tauschenden tatsächlich Freigrenzen überschreiten. Die Entdeckungswahrscheinlichkeit einer Steuerhinterziehung im Tauschring ist allerdings sehr groß, weil die Finanzbehörden die Tauschringe beobachten. Auch die Umgehung staatlicher Regulierungen (wie zum Beispiel der Handwerksordnung) kann zwar ein Motiv für eine Aktivität im Tauschring sein, dürfte aber relativ riskant sein, da die Tauschringe als

¹³² Vgl. Merz/Wolff (1990), S. 50/51. Für eine Kritik an den Schwierigkeiten einer empirischen Überprüfung der These vom Wertewandel vgl. Jessen et al. (1988), S. 172–187.

¹³³ Vgl. IfF (1984), S. 117.

¹³⁴ Pahl (1990), S. 160, vgl. auch Jessen et al. (1988), S. 230.

¹³⁵ Vgl. Jessen et al. (1988), S. 230.

¹³⁶ Vgl. Ulrich (1982), S. 222.

¹³⁷ Martin (1988), S. 125.

¹³⁸ Vgl. Martin (1988), S. 125.

¹³⁹ Einige Tauschring-Mitglieder, z.B. Gewerbetreibende, zahlen Steuern.

Organisation in der Öffentlichkeit stehen. Der Erwartungsnutzen einer Schwarzarbeit im Tauschring ist daher geringer als außerhalb des Tauschringes.

Für Arbeitslose sollte ein Engagement im Tauschring besonders attraktiv sein. Zum einen haben sie durch die Einkommenseinbuße aufgrund des Arbeitsplatzverlustes ein besonderes Interesse, Geld zu sparen, und verfügen über ausreichend freie Zeit, (im Rahmen der gesetzlichen Grenzen)¹⁴⁰ Tauschleistungen anzubieten. Zum anderen leiden sie meistens nicht nur finanziell, sondern auch sozial, psychologisch und gesundheitlich unter ihrer Arbeitslosigkeit.¹⁴¹ Im Tauschring können sie neue soziale Kontakte knüpfen; für andere zu arbeiten und damit nützlich zu sein, ist wichtig für Selbstwertgefühl und Selbstvertrauen. Außerdem können sie auf diese Weise ihre Qualifikationen erhalten.

Arbeitszeitverkürzungen, die nicht den Präferenzen entsprechen, dürften ebenfalls einen positiven Einfluß auf das Tausch-Engagement haben. Viele Teilzeit-Kräfte würden gern länger arbeiten. Es ist daher anzunehmen, daß sie im Tauschring aktiver sind als Vollzeit-Kräfte. Da Männer längere Arbeitszeiten präferieren als Frauen und Ostdeutsche mehr arbeiten möchten als Westdeutsche, ist davon auszugehen, daß Männer im Tauschring aktiver sind als Frauen und in ostdeutschen Ringen mehr getauscht wird als in westdeutschen.

Die Transaktionskosten- und Qualitätsvorteile der Selbstversorgung können auf die Tauschringe übertragen werden, sofern sie sich nicht allein auf die Haushaltsproduktion beziehen, weil zum Beispiel eine hohe Präferenz für umgehende Erledigung oder die Leistung durch eine bestimmte Person besteht. Die Informationsasymmetrie zwischen Produzent und Konsument ist zwar im Tauschring nur dann geringer, wenn die Tauschpartner enge Bekannte sind (was nicht zwingend der Fall ist), sie führt jedoch mit geringerer Wahrscheinlichkeit zu opportunistischem Verhalten als am offiziellen Markt. Denn im Tauschring ist die soziale Kontrolle größer. Produzenten schlechter Qualität sind schneller als solche bekannt. Der Anreiz, qualitativ hochwertige Leistungen zu erbringen, ist höher. Wegen der größeren Nähe zum Konsumenten kann besser auf dessen individuellen Bedürfnisse eingegangen werden. Damit konkurrieren die Tauschleistungen auch qualitativ mit eigenen Haushaltsleistungen und der Netzwerkhilfe. Zum Beispiel können Tauschring-Mitglieder selbstgebastelte Geschenke erwerben oder selbstgebackenen Kuchen kaufen.

¹⁴⁰ Arbeitslose dürfen nicht mehr als 15 Stunden pro Woche für andere arbeiten. Vgl. § 118 Abs. 2 und 3 SGB III sowie oben B.IV.1.e.

¹⁴¹ Vgl. Pelzmann (1985), S. 140–152, sowie Kirchler (1995), S. 242–248.

Die Leistung kann im Tauschring qualitativ besser als am offiziellen Markt und dennoch nicht prohibitiv teuer sein, wenn der Anbieter auch intrinsisch motiviert¹⁴² ist. Bietet er die Leistung „nur zum Spaß“ an, kann er aufgrund seines hohen Prozeßnutzens einen geringeren Preis verlangen als ein professioneller Dienstleister, der weniger intrinsisch motiviert ist. Sind die Preise im Tauschring niedriger als auf dem offiziellen Markt, muß dies also nicht auf das Hinterziehen von Steuern und Abgaben zurückzuführen sein.

Der Prozeßnutzen ergibt sich zum Beispiel aus der Befriedigung, anderen helfen zu können, also eine sinnvolle Arbeit zu leisten, seine Arbeit selbst organisieren und die Arbeitszeit frei einteilen zu können. Hierin unterscheidet die Arbeit im Tauschring sich von einer fremdbestimmten Arbeit, die nur zum Einkommenserwerb betrieben wird. In diesem Sinne kann der Tauschring auch als eine Reaktion auf einen Wandel in arbeitsbezogenen Werten verstanden werden: Der Anspruch an den Inhalt der Arbeit ist gestiegen; durch eine sinnvolle „Freizeitarbeit“ im Tauschring wird versucht, ihn zu befriedigen. Hierfür spricht, daß Tauschringe zunächst vorwiegend in einem grün-alternativen Milieu entstanden sind.¹⁴³

3. Tauschen als Problem der Zeitallokation

Die Entscheidung für eine Aktivität im inoffiziellen Sektor kann als Problem der Zeitallokation aufgefaßt werden.¹⁴⁴ Wer in der Schattenwirtschaft aktiv ist, hat Opportunitätskosten der alternativen Zeitverwendung: Statt in der Selbstversorgungswirtschaft oder im illegalen Sektor zu arbeiten, könnte Einkommen in der offiziellen Wirtschaft verdient oder Freizeit genossen werden. Die meisten mikroökonomischen Ansätze zur Schattenwirtschaft modellieren Schwarzarbeit als Nebenerwerb unter Sicherheit (Modell der Mehrfachbeschäftigung) oder unter Unsicherheit (Erwartungsnutzenmodell).¹⁴⁵ Die Erwartungsnutzenmodelle betrachten Schwarzarbeit als besonderen Fall des allgemeinen Modells zur Abgabenhinterziehung.¹⁴⁶

¹⁴² Intrinsische Belohnungen sind solche, die im Verhalten selbst liegen, also nicht von außen (extrinsisch), vor allem in Form einer materiellen Belohnung, an die handelnde Person herangetragen werden. Vgl. zur intrinsischen Motivation z. B. Fischer/Wiswede (1997), S. 96.

¹⁴³ Vgl. Williams (1996c), S. 260 und 263.

¹⁴⁴ Vgl. zum Beispiel Becker (1965), Riebel (1983), Badelt (1985), Schneider/Enste (2000).

¹⁴⁵ Vgl. Wolff (1991), S. 94, Schneider/Enste (2000), S. 64–71. Für ein mikroökonomisches Modell, das Prozeßnutzen und Transaktionskostenvorteile der Eigenarbeit berücksichtigt, vgl. Carlberg (1984).

¹⁴⁶ Vgl. Wolff (1991), S. 95. Vgl. Erwartungsnutzenansätze z. B. bei Mettelsiefen (1984a), de Gijssel (1984), de Gijssel (1985), Wiegard (1984).

Bei geringen Umsätzen im Tauschring (vgl. B.III.2) spielt das Motiv der Abgabenhinterziehung aber nur eine untergeordnete Bedeutung.

Tauschring-Arbeit kann dagegen als eine Form der Freiwilligenarbeit verstanden werden (vgl. oben I.2). Für die Freiwilligenarbeit hat Badelt¹⁴⁷ ein einfaches Zeitallokationsmodell vorgestellt, das weitgehend auf dem Modell der Zeitallokation im Haushalt von Becker¹⁴⁸ aufbaut. Es soll hier durch die Berücksichtigung von Freizeit ergänzt und für eine Aktivität im Tauschring angewendet werden.

a) Ein einfaches Modell

Betrachtet wird ein repräsentatives Individuum, das sowohl Güter am Markt beziehen als auch selbst produzieren (und im Rahmen des Tauschrings tauschen) kann. Sei k das Bündel gekaufter Güter, z das Bündel selbst produzierter (Tausch-)Güter. Der Grenznutzen beider Gütergruppen ist positiv und abnehmend. Das gleiche gilt für die Freizeit (T^L).

$$(C.1) \quad U = U(z, k, T^L)$$

$$\text{mit} \quad \begin{aligned} \frac{\partial U}{\partial z} &\geq 0 & \frac{\partial^2 U}{\partial z^2} &< 0 \\ \frac{\partial U}{\partial k} &\geq 0 & \frac{\partial^2 U}{\partial k^2} &< 0 \\ \frac{\partial U}{\partial T^L} &\geq 0 & \frac{\partial^2 U}{\partial T^{L2}} &< 0 \end{aligned}$$

Die selbst produzierten Güter werden mit Hilfe der Inputfaktoren x (am offiziellen Markt zu beziehende Vorprodukte) und T^T (Zeit) hergestellt.

Der Produktionsprozeß wird abgebildet durch die Produktionsfunktion

$$(C.2) \quad z = z(x, T^T)$$

Das repräsentative Individuum maximiert seinen Nutzen unter den Nebenbedingungen

$$(C.3a) \quad T = T^T + T^W + T^L$$

$$(C.3b) \quad Y = w * T^W = p_x * x + p_k * k$$

¹⁴⁷ Vgl. Badelt (1985), S. 44–50.

¹⁴⁸ Vgl. Becker (1965).

Die gesamte verfügbare Zeit (T) wird verteilt auf die Zeit zur Produktion des Güterbündels z im Tauschring (T^T), auf Erwerbsarbeit im offiziellen Sektor (T^W) und auf die Freizeit (T^L). Das Geldeinkommen Y ergibt sich als Produkt aus dem Lohnsatz pro Zeiteinheit (w) und der Zeit für Erwerbsarbeit. Es wird verwendet zum Kauf von Vorprodukten (x) zum Durchschnittspreis von p_x sowie für Konsumgüter (k) zum Preis von p_k .

Der Lohnsatz am offiziellen Markt w sei konstant und unabhängig von der Produktion selbst hergestellter Güter. Das heißt, es wird angenommen, daß der Umfang der Tauschring-Produktion zu gering ist, um den Lohnsatz am offiziellen Arbeitsmarkt zu beeinflussen. Diese Annahme ist realistisch, da die Umsätze der Tauschring-Mitglieder in der Regel sehr gering sind (vgl. oben B.III.2).

Durch das Einsetzen von (C.2) in (C.1) ergibt sich als neue Nutzenfunktion

$$(C.4) \quad U = U(x, T^T, k, T^L)$$

und unter Berücksichtigung von (C.3) die Lagrange-Funktion

$$(C.5) \quad L = U(x, T^T, k, T^L) + \lambda_1(T - T^T - T^W - T^L) + \lambda_2(wT^W - p_x x - p_k k)$$

Folgende Bedingungen 1. Ordnung lassen sich für das nutzenmaximale Verhalten des repräsentativen Individuums ableiten:

$$(C.6) \quad \frac{\partial L}{\partial x} = \frac{\partial U}{\partial x} - p_x \lambda_2 = 0$$

$$(C.7) \quad \frac{\partial L}{\partial T^T} = \frac{\partial U}{\partial T^T} - \lambda_1 = 0$$

$$(C.8) \quad \frac{\partial L}{\partial k} = \frac{\partial U}{\partial k} - p_k \lambda_2 = 0$$

$$(C.9) \quad \frac{\partial L}{\partial T^L} = \frac{\partial U}{\partial T^L} - \lambda_1 = 0$$

$$(C.10) \quad \frac{\partial L}{\partial \lambda_1} = T - T^T - T^W - T^L = 0$$

$$(C.11) \quad \frac{\partial L}{\partial \lambda_2} = wT^W - p_x x - p_k k = 0$$

$$(C.12) \quad \frac{\partial L}{\partial T^W} = -\lambda_1 + \lambda_2 w = 0$$

Durch einige Umformungen erhält man grundlegende Entscheidungsregeln für die Allokation verfügbarer Zeit auf Freizeit, Erwerbsarbeit und „Tauscharbeit“ sowie die Allokation des Geldeinkommens auf x und k .

Aus (C.7) ergibt sich λ_1 als Grenznutzen der „Tauscharbeit“. Nach (C.8) und (C.6) ist λ_2 der Grenzausgabennutzen der am offiziellen Markt gekauften Güter.¹⁴⁹ Es läßt sich leicht das 2. Gossensche Gesetz ablesen, wonach sich die mit den Preisen gewogenen Grenznutzen der beiden Güterkategorien im Optimum ausgleichen müssen.¹⁵⁰

$$(C.13) \quad \frac{\frac{\partial U}{\partial x}}{p_x} = \lambda_2 = \frac{\frac{\partial U}{\partial k}}{p_k}$$

Durch das Einsetzen von (C.6) und (C.7) in (C.12) erhält man

$$(C.14) \quad \frac{\frac{\partial U}{\partial x}}{p_x} = \frac{\frac{\partial U}{\partial T^T}}{w}$$

(C.14) beschreibt die aus der Produktionstheorie bekannte Relation, wonach sich im Optimum die mit den Preisen gewogenen Grenzproduktivitäten der Inputfaktoren ausgleichen.¹⁵¹

Im Optimum ist der Lohnsatz des offiziellen Sektors der Schattenpreis der Arbeitszeit im Tauschring.¹⁵²

Aus dem Modell läßt sich also zum einen die optimale Aufteilung des Geldeinkommens auf die Güterkategorien ableiten, zum anderen der optimale Faktoreinsatz für die Produktion der Tauschgüter.

Durch die Kombination beider Ergebnisse kann das optimale Verhältnis von am Markt gekauften Konsumgütern und Tauschaktivität gezeigt werden.¹⁵³

Aus (C.13) und (C.14) folgt:

$$(C.15) \quad \frac{\frac{\partial U}{\partial k}}{p_k} = \frac{\frac{\partial U}{\partial T^T}}{w}$$

¹⁴⁹ Vgl. Badelt (1985), S. 47.

¹⁵⁰ Vgl. Schumann (1992), S. 59.

¹⁵¹ Vgl. Badelt (1985), S. 46.

¹⁵² Vgl. ebenda.

¹⁵³ Vgl. ebenda, S. 47.

Das heißt, im Optimum wird das Individuum so viel Zeit im Tauschring aufwenden, daß der mit dem (Schatten-)Preis gewogene Grenznutzen der Tauschring-Aktivität gleich ist dem Grenznutzen des Konsums von Markt-gütern.¹⁵⁴

(C.15) kann nach (C.1) und (C.2) auch geschrieben werden als

$$(C.16) \quad \frac{\frac{\partial U}{\partial k}}{p_k} = \frac{\partial U}{\partial z} * \frac{\frac{\partial z}{\partial T^T}}{w}$$

Der mit den Preisen gewogene Grenznutzen der am offiziellen Markt bezogenen Konsumgüter muß im Optimum dem Produkt aus dem Grenznutzen der selbst erstellten Güter und der mit dem Schattenpreis gewogenen Produktivität der Tauscharbeit entsprechen.

Steigt der Lohnsatz in der offiziellen Wirtschaft, verteuert sich die Tauscharbeit, weil deren Opportunitätskosten steigen. Um das Gleichgewicht von (C.16) zu wahren, müssen nun entweder mehr Markt-güter nachgefragt werden (der Grenznutzen des Konsums der Markt-güter sinkt), oder die Arbeitsproduktivität im Tauschring muß steigen.¹⁵⁵

Neben dem Ergebnis zum optimalen Verhältnis von Markt-güterkonsum und Einsatz im Tauschring erlaubt das Modell auch Aussagen zur optimalen Verteilung der Zeit auf Erwerbsarbeit, Freizeit und Arbeit im Tauschring.

Aus (C.7) und (C.9) ergibt sich:

$$(C.17) \quad \frac{\partial U}{\partial T^L} = \frac{\partial U}{\partial T^T}$$

Der Grenznutzen der Tauschzeit entspricht im Optimum dem Grenznutzen der Freizeit. Schattenpreis beider Aktivitäten ist der Lohnsatz der offiziellen Wirtschaft.

Durch Einsetzen von (C.8) und (C.9) in (C.12) läßt sich zeigen, daß w auch der Schattenpreis der Freizeit ist, wie aus dem allgemeinen mikroökonomischen Arbeit-Freizeit-Modell bekannt¹⁵⁶:

$$(C.18) \quad \frac{\frac{\partial U}{\partial k}}{p_k} = \frac{\frac{\partial U}{\partial T^L}}{w}$$

¹⁵⁴ Vgl. Badelt (1985), S. 47.

¹⁵⁵ Vgl. Badelt (1985), S. 48.

¹⁵⁶ Vgl. Varian (1995), S. 163/164.

Aus (C.14), (C.15) und (C.18) ergibt sich:

$$(C.19) \quad \frac{\frac{\partial U}{\partial x}}{p_x} = \frac{\frac{\partial U}{\partial T^T}}{w} = \frac{\frac{\partial U}{\partial k}}{p_k} = \frac{\frac{\partial U}{\partial T^L}}{w}$$

Die mit ihren (Schatten-)Preisen gewogenen Grenznutzen von Freizeit, Tauscharbeitszeit und am Markt bezogenen Gütern stimmen im Optimum überein.

Im Sinne des „full income“-Konzepts von Becker¹⁵⁷ gibt es über den Lohnsatz in der offiziellen Wirtschaft ein einheitliches Maß, mit dem auch der Nutzen von Freizeit und Tauschzeit gemessen werden kann.

b) Inhaltliche Diskussion

Auf welche Art das Güterbündel z Nutzen stiftet, wird durch das Modell nicht spezifiziert.¹⁵⁸ So könnte der Nutzen nicht nur durch den Konsum des materiellen Tauschgutes entstehen. Es könnte sich ebenso gut um Prozeßnutzen handeln, der in Spaß an der Tätigkeit oder der Befriedigung besteht, anderen zu helfen. Im Extremfall kommt es gar nicht mehr auf die Produktion eines Gutes an. Der Nutzen wird direkt aus der im Tauschring (mit anderen) verbrachten Zeit gezogen. Die Tätigkeit hat einen „Eigenwert“, bringt immateriellen Nutzen, der in der Erfüllung sozialer oder ethischer Normen (Abbau kognitiver Dissonanz¹⁵⁹), dem Erwerb von sozialem Status oder sozialer Integration bestehen kann.¹⁶⁰ In diesem Fall kann auf die Produktionsfunktion verzichtet werden.¹⁶¹ Die Tauschaktivität ist dann ein Teil der Freizeit. Dies ist jedoch nur ein Spezialfall des oben betrachteten Modells, in welchem das Güterbündel z ausschließlich mit Hilfe von Zeit produziert wird und z dann allein als immaterieller Prozeßnutzen interpretiert wird. Für die Frage der optimalen Zeitallokation kommt es aber auf die genaue Spezifikation der Nutzenart auch nicht an. Hier soll angenommen werden, daß z ein Gut darstellt, welches im Tauschring gegen andere Güter derselben Art getauscht werden kann, ohne daß „normales“ Geldeinkommen nötig wäre.¹⁶² Dieser Tausch bringt dem Individuum einen Nutzen, der sowohl in Prozeß- als auch Produktnutzen bestehen kann.

¹⁵⁷ Vgl. Becker (1965), S. 497. Das „full income“ ist jenes Einkommen, welches erzielt werden könnte, wenn alle Zeit auf Erwerbsarbeit verwendet würde. Das „full income“-Konzept erlaubt es, Zeit und Güter in einer Gesamtrestriktion zu erfassen, „because time can be converted into goods through money income.“ (S. 498).

¹⁵⁸ Vgl. Badelt (1985), S. 49.

¹⁵⁹ Zur Theorie kognitiver Dissonanz vgl. Festinger (1957).

¹⁶⁰ Vgl. Badelt (1985), S. 66/67.

¹⁶¹ Vgl. Badelt (1985), S. 50.

Mit Hilfe des Modells lassen sich eine Reihe der unter II.2 genannten Determinanten für eine Aktivität im Tauschring theoretisch begründen¹⁶³:

- Steigt der Lohnsatz, bedeutet dies eine fiktive Verteuerung der Tauschzeiten und der Freizeit. Das Individuum wird *ceteris paribus* (also bei konstanten Preisen) mehr konsumieren und in Vorprodukte investieren (also Tauschzeit durch Vorprodukte substituieren) und weniger Zeit auf Tauschringtätigkeit oder Freizeit verwenden. Sinkt umgekehrt w , so wird die Tauschaktivität intensiviert. Dies gilt natürlich nur, sofern die Lohnsatzänderung lediglich einen Substitutionseffekt und keinen Einkommenseffekt zur Folge hat, wie dies zum Beispiel bei Überstunden der Fall ist¹⁶⁴. Hier wird vom Einkommenseffekt abstrahiert, da z im weiteren Sinne als Tauscheinkommen interpretierbar ist und die Substitution zwischen den Einkommens- bzw. Konsumarten interessiert.

Eine Erhöhung von Steuern oder Abgaben bewirkt eine Senkung des Nettolohnsatzes, führt also *ceteris paribus* zu einer vermehrten Aktivität im Tauschring. Mit steigendem Grenzsteuersatz bei steigendem Einkommen nimmt der Anreiz zu, verstärkt in der Selbstversorgung aktiv zu werden.¹⁶⁵ Bei Arbeitslosen ist zu berücksichtigen, daß ihr „Lohnsatz“ – das Arbeitslosengeld – sich nicht als Schattenpreis der Tauschaktivität oder Freizeit interpretieren läßt, da es sich um arbeitszeitunabhängiges Transfereinkommen handelt. Die Opportunitätskosten der Freizeit oder Tauscharbeit sind null¹⁶⁶. Arbeitslose werden sich daher im Tauschring überdurchschnittlich engagieren.

- Steigende Preise auf dem offiziellen Markt senken die mit den Preisen gewogenen Grenznutzen für Marktgüter. Folglich wird – bei konstantem Lohnsatz – mehr Zeit auf Freizeitaktivitäten und Tauscharbeit verwendet, um das Gleichgewicht in (C.19) wieder herzustellen (Auch hier wird von einem eventuellen Einkommenseffekt durch die Reallohnsenkung abstrahiert). Die überdurchschnittlichen Preissteigerungen im Dienstleistungssektor, die diese Gütergruppe stark verteuert haben, haben auf diese Weise eine Verlagerung der Leistungen in die Selbstversorgungswirtschaft induziert.

¹⁶² Von Transaktionskosten, die durch den Tausch entstehen, wird an dieser Stelle abstrahiert.

¹⁶³ Daß Tauschgüter Kuppelprodukte von besonderer Qualität sein können, bleibt hier zunächst unberücksichtigt. Vgl. dazu unten IV.1.

¹⁶⁴ Vgl. Varian (1995), S. 166/168.

¹⁶⁵ Vgl. OECD (1986), S. 136.

¹⁶⁶ Dies gilt jedenfalls innerhalb der Grenzen, die Arbeitslose ohne Abzug ihrer Transferleistungen arbeiten dürfen. Darüber hinaus ist der Abzug vom Transfereinkommen, der durch Aktivität im Tauschring bewirkt werden kann, als Schattenpreis interpretierbar.

- Die These vom Wertewandel behauptet, der Nutzen, der aus selbstbestimmter Arbeit gezogen wird, sei gestiegen. Mit anderen Worten: Der Grenznutzen von T^T habe zugenommen. Der Grenznutzen der Tauschzeit läßt sich als Produkt aus Grenznutzen von z und Grenzproduktivität der Tauschzeit darstellen (vgl. (C.16)). Steigt die Grenzproduktivität der Tauschzeit – entweder weil der Spaß an der Tätigkeit selbst einen Nutzengewinn darstellt oder weil durch die gestiegene Motivation dieselbe Menge an Tauschgütern z mit weniger Zeiteinheiten hergestellt werden kann –, wird weniger Freizeit gewünscht, weniger konsumiert und werden weniger Vorprodukte verwendet, um das Gleichgewicht in (C.19) wieder herzustellen.
- Eine Verbesserung der Vorprodukte und damit eine Steigerung ihrer Produktivität führt *ceteris paribus* zu einer Substitution von Marktgütern (vgl. (C.13)). Bleibt die Produktivität der Tauschzeit von der Verbesserung der Vorprodukte unberührt, so wird auch Tauschzeit durch den Kauf von Vorprodukten substituiert. Eine verbesserte Kapitalausstattung der Haushalte hat aber auch die Arbeitsproduktivität erhöht. Daher ist der Anteil der mit Eigenarbeit verbrachten Zeit durch die Technisierung der Haushalte nicht zurückgegangen.¹⁶⁷

c) Grenzen des Modells

Trotz seiner Einfachheit lassen sich aus dem Modell eine Reihe von Gründen für eine Tauschaktivität ableiten. Für eine Erklärung der Entstehung von Tauschringen ist es jedoch nur bedingt geeignet. Das Modell hat insbesondere zwei Schwächen:

Zum einen betrachtet das Modell nur die Entscheidung eines repräsentativen Individuums. Präferenzunterschiede der Individuen bleiben unberücksichtigt, obwohl sie einen entscheidenden Einfluß auf die Aktivität im Tauschring haben. Neuere mikroökonomische Analysen der Schattenwirtschaft versuchen, unterschiedliche Präferenzen zu berücksichtigen, indem sie sozioökonomische Charakteristika wie Geschlecht, Alter und Berufssituation als Determinanten der Schattentätigkeit in ihr Modell aufnehmen und nicht beobachtbare Faktoren wie moralische Einstellung und Risikopräferenz als Störterme berücksichtigen.¹⁶⁸ Diese erweiterten Modelle, die auf stochastischen Nutzenfunktionen¹⁶⁹ basieren, erlauben dann auch, die Determinanten der diskreten Entscheidung zwischen stetiger Tauscharbeit und der Ecklösung (keine Tauscharbeit) zu betrachten, also die Entschei-

¹⁶⁷ Vgl. Zapf (1986), S. 212–215.

¹⁶⁸ Vgl. z.B. Merz/Wolff (1994).

¹⁶⁹ Zur stochastischen Nutzenfunktion vgl. E.IV.1.

dung, im Tauschring aktiv oder eben nicht aktiv zu werden.¹⁷⁰ Zur Beantwortung der Frage, warum Tauschringe entstehen, sind diese Determinanten interessanter als die Bedingungen des optimalen Tauschumfangs (der inneren Lösung). Im empirischen Teil der Arbeit wird ein Modell zur Aktivität im Tauschring daher auf eine stochastische Nutzenfunktion zurückgreifen (vgl. E.IV.)

Zum anderen ist das allgemeine Modell zur Zeitallokation inhaltlich nicht ausreichend spezifiziert¹⁷¹, die Entscheidung für eine Aktivität im Tauschring zu erklären. Das Modell eignet sich nämlich auch für eine Betrachtung der Eigenarbeit, Netzwerkhilfe oder Freiwilligenarbeit im klassischen Sinne: Wird z direkt im eigenen Haushalt konsumiert, handelt es sich um Eigenarbeit. Das selbst produzierte Gut kann aber auch einer Person des eigenen sozialen Netzwerks zur Verfügung gestellt werden. Der Nutzen aus z besteht dann vor allem in der zu erwartenden Gegenleistung. Klassische ehrenamtliche Arbeit, die nicht in der Erwartung einer Gegenleistung erbracht wird, kann auch einen „Eigenwert“¹⁷² besitzen, also eine Nutzen stiftende Freizeitaktivität sein. Auch in diesem Sinne läßt sich z interpretieren. Fraglich bleibt, welche Vorteile der Tauschring gegenüber diesen alternativen Organisationsformen der Selbstversorgung oder der Schwarzarbeit bietet und welche Umstände zu einer Entstehung der Tauschringe beigetragen haben.

III. Versorgungslücken: Anstoß zum Wandel

Die Entscheidung eines Individuums kann nicht losgelöst von seiner Entscheidungssituation gesehen werden. Eine bislang optimale Situation kann unbefriedigend werden, weil die Preise oder Präferenzen sich ändern. Bestehende formelle und informelle Institutionen können eine Anpassung an die neue Situation beschränken. Dadurch kann es sein, daß das individuelle Anspruchsniveau permanent nicht erreicht wird und somit ein Anreiz besteht, eine Ausweichstrategie zu entwickeln.¹⁷³ Diese kann dann einen institutionellen Wandel auslösen.¹⁷⁴ Die Entstehung der Tauschringe kann also durch Versorgungslücken erklärt werden, die in anderen Bereichen der Schattenwirtschaft entstanden sind. Da „Unterversorgung“ letztlich ein subjektives Phänomen ist¹⁷⁵, ist es schwierig, sie mit Hilfe intersubjektiv überprüfbarer Kriterien festzustellen.¹⁷⁶ Im folgenden soll daher die Versorgung

¹⁷⁰ Vgl. Wolff (1991), S. 118.

¹⁷¹ Vgl. auch die Kritik von Badelt (1985), S. 54.

¹⁷² Badelt (1985), S. 50.

¹⁷³ Vgl. March/Simon (1976), S. 49 und 170, sowie Kapser/Streit (1998), S. 56.

¹⁷⁴ Vgl. March/Simon (1976), S. 169/170, sowie Badelt (1985), S. 84 und 85.

durch alternative Formen der Schattenwirtschaft nur beschrieben werden, um Anhaltspunkte für mögliche Versorgungsdefizite zu bekommen, die einen institutionellen Wandel auslösen könnten.

1. Versorgung durch den Haushalt und durch soziale Netzwerke

Der größte Teil der Selbstversorgung wird innerhalb der Haushalte geleistet. Zunächst versuchen die Haushalte, sich selbst zu helfen. So erledigen sie zum Beispiel zwei Drittel der anfallenden Reparaturen selbst.¹⁷⁷ Erst wenn die Fähigkeiten der Haushaltsmitglieder nicht ausreichen, wird auf Spezialisten im informellen Netzwerk oder auf dem offiziellen Markt zurückgegriffen.¹⁷⁸ Allerdings sind nicht alle Haushalte gleichermaßen in der Lage, sich selbst zu versorgen.

Haushalte mit höheren Einkommen sind eher in der Eigenproduktion aktiv als solche mit niedrigeren Einkommen.¹⁷⁹ Wohlhabendere Haushalte können sich eine höhere Kapitalausstattung leisten, die die Produktivität und damit Attraktivität der Eigenarbeit erhöht (z.B. Wasch- oder Geschirrspülmaschinen). Daneben haben sie möglicherweise leichteren Zugang zu notwendigem Material¹⁸⁰ (z.B. aus dem eigenen Betrieb). Auch „andere Verhaltensmuster“¹⁸¹ einkommenstarker Haushalte, wie größeres Engagement und Eigeninitiative, werden als Grund dafür genannt, daß gerade diejenigen durch Eigenproduktion Geld sparen können, die darauf am wenigsten angewiesen sind. Neben der materiellen Haushaltsausstattung ist frei verfügbare Zeit eine wesentliche Voraussetzung für Eigenarbeit.¹⁸² Steigt die Wochenarbeitszeit in der formellen Wirtschaft, sinkt der Umfang der Eigenarbeit.¹⁸³ Haushalte mit sehr hohem Einkommen haben in der Regel zu wenig Zeit für Eigenarbeit; Haushalten mit sehr niedrigem Einkommen mangelt es an den materiellen Voraussetzungen.¹⁸⁴ Die Haushaltsproduktion

¹⁷⁵ Vgl. Ulrich (1982), S. 222: Es ist das „subjektive Empfinden einer Lücke zwischen den (...) gegebenen Versorgungsmöglichkeiten und den eigenen Notwendigkeiten und Ansprüchen“.

¹⁷⁶ Vgl. Badelt (1985), S. 86.

¹⁷⁷ Vgl. Glatzer (1990), S. 22.

¹⁷⁸ Vgl. ebenda und Jessen et al. (1988), S. 63.

¹⁷⁹ Vgl. Merz/Wolff (1994), S. 222/223: Nur 17,5 Prozent der Haushalte mit weniger als 1500 DM monatlichem Nettoeinkommen betreiben Eigenarbeit. Von den Haushalten mit mehr als 2500 DM Nettoeinkommen sind es 30,5 Prozent.

¹⁸⁰ Vgl. Reichwein (1993), S. 159.

¹⁸¹ Merz/Wolff (1994), S. 222.

¹⁸² Vgl. Reichwein (1993), S. 159.

¹⁸³ Vgl. Merz/Wolff (1994), S. 231.

¹⁸⁴ Vgl. Reichwein (1993), S. 159, Pahl (1990), S. 163.

ist daher vor allem eine Domäne mittlerer Wohlfahrtsschichten, die am ehesten die notwendige materielle und zeitliche Ausstattung für effiziente Haushaltsproduktion besitzen.¹⁸⁵

Der Umfang der Eigenarbeit von Frauen und Männern steigt mit der Anzahl der Personen, die mit ihnen zusammen in einem Haushalt leben.¹⁸⁶ Einen signifikanten, positiven Einfluß auf den Umfang der Eigenproduktion hat außerdem das Engagement in sozialen Netzwerken.¹⁸⁷ In den Netzwerken erhalten die Haushalte nicht nur Anregungen für eigenes Do-it-yourself-Engagement, sondern durch den Verleih notwendigen Werkzeugs teilweise auch erst die notwendige Kapitalausstattung. Das heißt, Haushalte, die weniger Eigenarbeit leisten, können gleichzeitig auch weniger auf Netzwerkhilfe zurückgreifen.

Nach einer Studie des Instituts für Entwicklungsplanung und Strukturforschung an der Universität Hannover (IES) können Erwachsene im Durchschnitt drei Personen nennen, die sie als „verlässliche Helfer“ einstufen.¹⁸⁸ Die zuerst genannte Person gehört in 40 Prozent der Fälle zum selben Haushalt.¹⁸⁹ Zwei Drittel der potentiellen Helfer stammen aus dem Kreis der erweiterten Familie, erst danach werden Freunde um Hilfe gebeten.¹⁹⁰ Nachbarn spielen als verlässliche Helfer kaum eine Rolle.¹⁹¹ Würde allerdings – zum Beispiel im Krankheitsfall – akut Hilfebedarf bestehen, könnte ein Viertel der Befragten nicht unmittelbar auf informelle Hilfe zurückgreifen.¹⁹²

Da Haushaltsmitglieder und enge Verwandte als Helfer im Vordergrund stehen, hängt die Möglichkeit, informelle Hilfe zu erhalten, von der Lebenssituation ab: Mitglieder kleinerer Haushalte bekommen weniger Hilfe. Versorgungslücken treten insbesondere bei Alleinerziehenden auf. Knapp ein Drittel von ihnen kennt niemanden, der ihnen im Krankheitsfall helfen würde.¹⁹³ Darüber hinaus können sie ihre Helfer schwerer erreichen als andere: Fast die Hälfte der von ihnen zuerst genannten Helfer wohnt in einem anderen Ort oder Stadtteil. Eine weitere Problemgruppe sind die Alleinlebenden über 65 Jahre,¹⁹⁴ die im Durchschnitt weniger als drei Helfer nennen konnten.¹⁹⁵ Gleichzeitig leisten Alleinlebende, Ehepaare und

¹⁸⁵ Vgl. Merz/Wolff (1990), S. 46, sowie Skolka (1990), S. 68.

¹⁸⁶ Vgl. Merz/Wolff (1994), S. 231.

¹⁸⁷ Vgl. ebenda, S. 234.

¹⁸⁸ Vgl. IES (1990), S. 54.

¹⁸⁹ Vgl. ebenda, S. 56.

¹⁹⁰ Vgl. ebenda, S. 48.

¹⁹¹ Vgl. ebenda, S. 186.

¹⁹² Vgl. ebenda, S. 184.

¹⁹³ Vgl. ebenda, S. 132.

¹⁹⁴ Vgl. Diewald (1986), S. 83.

Alleinerziehende aber deutlich weniger Eigenarbeit als vollständige Familien, wären also besonders auf die Netzwerkhilfe angewiesen.¹⁹⁶

Von den Sozialhilfeempfängern leben nur 40 Prozent mit einem Partner zusammen (gegenüber 84,5 Prozent in der Vergleichsstichprobe). Fast zwei Drittel haben also keine Helfer im eigenen Haushalt.¹⁹⁷ Ein Drittel der Sozialhilfeempfänger kann bei Krankheit nicht auf informelle Helfer zurückgreifen.¹⁹⁸ Gleichzeitig benötigten aber fast dreimal so viele Sozialhilfeempfänger alters- oder krankheitsbedingt Pflege wie Befragte aus der Durchschnittsbevölkerung. Empfänger von Hilfen zum Lebensunterhalt haben außerdem eine geringere Bindung an ihren Wohnort und daher seltener nachbarschaftliche Kontakte.

In ländlichen Gegenden sind nachbarschaftliche Kontakte stärker ausgeprägt als in Städten.¹⁹⁹ Die individuelle Hilfsbereitschaft ist zwar in der Großstadt ebenso groß wie auf dem Land, auf tatsächliche tatkräftige Hilfe können Großstädter sich aber weniger verlassen.²⁰⁰ „Dörfliche Nachbarschaft scheint nach wie vor verbindlicher als städtische.“²⁰¹

Insgesamt zeigen die Netzwerkuntersuchungen, daß informelle Netzwerke eine mangelnde Eigenversorgung einkommens- und leistungsschwacher Haushalte nur sehr bedingt ausgleichen können.²⁰²

2. Gründe für Versorgungsmängel in Haushalten und sozialen Netzen

Die Grenzen informeller Versorgungsstrategien ergeben sich dort, wo nicht auf drei notwendige Ressourcen zurückgegriffen werden kann: Qualifikationen, Werkzeug/Material und soziale Beziehungen.²⁰³ Daß Versorgungslücken seit den 80er Jahren verstärkt auftreten, ist darauf zurückzuführen, daß a) ein Prozeß der „Individualisierung“²⁰⁴ soziale Bindungen geschwächt und den informellen Zugriff auf notwendige Gerätschaften erschwert hat und b) für viele typische Haushaltstätigkeiten die Qualifika-

¹⁹⁵ Vgl. IES (1990), S. 143.

¹⁹⁶ Vgl. Glatzer (1986), S. 32.

¹⁹⁷ Vgl. IES (1990), S. 177.

¹⁹⁸ Vgl. auch für das folgende IES (1990), S. 178.

¹⁹⁹ Vgl. IES (1990), S. 160.

²⁰⁰ Vgl. ebenda.

²⁰¹ Jessen et al. (1988), S. 100.

²⁰² Vgl. Diwald (1986), S. 84, IES (1990), S. 189, Glatzer (1990), S. 20/21, Reichwein/Cramer/Buer (1993), S. 160/161.

²⁰³ Vgl. Jessen et al. (1988), S. 151, sowie für die besondere Bedeutung sozialer Beziehungen Ulrich (1982), S. 221.

²⁰⁴ Beck (1986).

tionen nicht mehr ausreichen. Die Versorgung der Haushalte ist damit marktabhängiger, also „geldabhängiger“²⁰⁵, geworden.

a) Individualisierung

Nach Beck ist die Individualisierung ein „historisch widersprüchlicher Prozeß der Vergesellschaftung“²⁰⁶, in dem die Menschen einerseits aus herkömmlichen sozialen Netzen „freigesetzt“²⁰⁷ werden, andererseits aber neue „soziokulturelle Gemeinsamkeiten“²⁰⁸ entstehen. Der zweite Teil des Prozesses hat aber offenbar (noch) nicht zu ausreichendem neuen Hilfpotential geführt.

Nach wie vor spielen Familienangehörige eine wesentlich wichtigere Helferrolle als Freunde, Bekannte oder Nachbarn.²⁰⁹ Dies ist insofern problematisch, als familiäre Versorgungsnetze immer weniger zur Verfügung stehen. Zu beobachten ist eine stärkere Konzentration des Netzwerkes auf die Kernfamilie und innerhalb der Kernfamilie eine Lockerung der Bindungen: Rechtlich ungesicherte Formen des unverheirateten Zusammenlebens nehmen ebenso zu wie die Scheidungsraten.²¹⁰ Von 10000 bestehenden Ehen wurden 1960 in Westdeutschland 35,7 geschieden, 1996 waren es 95,2.²¹¹ Damit steigt die Zahl der Alleinerziehenden, Alleinlebenden und kinderloser älterer Menschen. Die Zahl der Einpersonenhaushalte in Deutschland ist zwischen 1991 und 1997 von 10,86 Millionen auf 12,22 Millionen gestiegen.²¹² Alleinlebende können seltener auf informelle Unterstützung zurückgreifen.²¹³ Die Tendenz zur Individualisierung hat also die Tragfähigkeit der sozialen Netze beeinträchtigt²¹⁴, weil die Zusammensetzung dieser Netze stärker fluktuiert²¹⁵. Die Menschen sind stärker auf ihr Erwerbseinkommen angewiesen und damit „arbeitsmarktabhängig“²¹⁶. Als

²⁰⁵ Offe/Heinze (1990), S. 65.

²⁰⁶ Beck (1986), S. 119, Hervorhebung im Original.

²⁰⁷ Ebenda, S. 115.

²⁰⁸ Ebenda, S. 119.

²⁰⁹ Vgl. IES (1990), S. 189.

²¹⁰ Vgl. ebenda, S. 192.

²¹¹ Vgl. Statistisches Bundesamt (1998), S. 77.

²¹² Vgl. ebenda, S. 64.

²¹³ Vgl. IES (1990); S. 130.

²¹⁴ Vgl. Pieper, Richard (1990), S. 226.

²¹⁵ Vgl. Offe/Heinze (1986), S. 475.

²¹⁶ Beck (1986), S. 119. Vgl. zu dem Problem auch formal Kranton (1996), S. 845: Mit sozialer Mobilität sinkt der Anteil der Güter, die in persönlichem Tausch ohne Geld erhältlich sind und steigt der Anteil der über Märkte getauschten Güter.

Konsumenten können sie zudem weniger von der besonderen Qualität nicht professioneller Leistungen profitieren.

Außerdem hat die Verkleinerung der Haushalte zu „diseconomies of small scale“²¹⁷ bei der Haushaltsproduktion geführt. Die Haushaltskosten pro Kopf sind gestiegen. Für kleine Haushalte, die nur geringe Mengen produzieren, ist eine Geräteanschaffung häufig nicht rational, ihre Eigenproduktion damit eingeschränkt.²¹⁸

Diese Geldabhängigkeit kann nur durch solche Netzwerke eingeschränkt werden, in denen das Solidaritätsprinzip gilt, also durch das Leihen von Geräten bei Verwandten. Für die Hilfe unter Freunden, Bekannten und Nachbarn gilt das Reziprozitätsprinzip des „do ut des“: Ich gebe (dir), damit du (mir) gibst.²¹⁹ Gerade unter Nachbarn werden Dienste meist mit ähnlichen Gegenleistungen „entgolten“.²²⁰ So können nur Haushalte Gerätschaften leihen, die selbst andere zu verleihen haben, auch wenn, zum Beispiel unter Freunden, nicht unbedingt eine gleichartige Gegenleistung erwartet wird. So muß der Haushalt zumindest irgendein Bedürfnis des Helfers im Gegenzug befriedigen können. Leistungsschwache Haushalte können damit weniger auf soziale Netzwerke zurückgreifen. Folglich sind sie stärker auf den Erwerb von Marktleistungen angewiesen und damit von Erwerbs- oder Transfereinkommen abhängig.

Aber auch in klassischen Solidaritätsbeziehungen unter Verwandten gibt es eine deutliche Tendenz, umfangreichere Hilfen genau zu quantifizieren und mit Geld zu bezahlen.²²¹ „Die soziale Basis für die unbezahlte Hilfe ist nicht mehr vorhanden.“²²²

b) Die „Modernisierungsfalle“

Unter der „Modernisierungsfalle“²²³ wird verstanden, „daß im Prozeß der Industrialisierung und Modernisierung der Gesellschaft die Kenntnisse und Motivationen verloren gingen, die zu einer intensiveren Haushaltsproduktion benötigt werden.“²²⁴

Die Verkleinerung der privaten Haushalte und die damit verbundenen negativen Skaleneffekte haben dazu geführt, daß größere Selbstversorgungs-

²¹⁷ Offe/Heinze (1990), S. 69.

²¹⁸ Vgl. Offe/Heinze (1986), S. 474.

²¹⁹ Vgl. Reichwein/Cramer/Buer (1993), S. 160.

²²⁰ Vgl. Webley/Lea (1993), S. 71.

²²¹ Vgl. Jessen et al. (1988), S. 53, 55, 57.

²²² Jessen et al. (1988), S. 57.

²²³ Den Begriff haben Offe und Heinze (1986), S. 474, eingeführt.

²²⁴ Glatzer (1990), S. 20.

aktivitäten sich nicht mehr lohnen. Haushaltstätigkeiten sind heute vielfach „sehr einfache Verrichtungen“, die komplementär zu Marktgütern erbracht werden, um hohe Dienstleistungskosten zu vermeiden (z. B. Selbstmontage von Möbeln, Selbstbedienung im Restaurant). Folglich ist es zu einem Verfall des Humankapitals gekommen, das für anspruchsvolle Selbstversorgung notwendig ist.²²⁵

Selbst Haushalte, in denen die notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten für zum Beispiel größere Reparaturen grundsätzlich noch vorhanden sind, stoßen zunehmend an Grenzen.²²⁶ Die Reparatur moderner Geräte ist kompliziert, erfordert Spezialistenwissen und teures Spezialwerkzeug. Kenntnisse für größere Eigenleistungen müssen häufig durch eine professionelle Bildung erworben werden.²²⁷ Die Zahl der Auszubildenden im Handwerk sank in den alten Bundesländern von 702.786 im Jahr 1980 auf 454.755 in 1998.²²⁸ Das Humankapital für umfangreiche, geldsparende Selbstversorgung im Handwerksbereich hat also deutlich abgenommen. Der geldsparende Rückzug in die Haushaltsproduktion ist nur noch bedingt möglich.²²⁹

3. Versorgung durch Schwarzarbeit

Es ist denkbar, daß Haushalte, die durch informelle Netzwerke weniger gut versorgt sind, versuchen, ein zusätzliches Einkommen durch Schwarzarbeit zu erzielen, um damit die Versorgungslücken zu schließen und der verstärkten „Geldabhängigkeit“ gerecht zu werden. Schwarzarbeit ist „in erster Linie aus der Logik der Versorgungsprobleme des Haushalts zu verstehen“. ²³⁰ Schwarzarbeiter leben meist in angespannten Einkommenssituationen – entweder weil sie über geringere Einkommen verfügen oder durch den Erwerb von Wohneigentum verschuldet sind.²³¹ Die tatsächliche Aktivität im Schatten hängt aber nicht nur von der Bereitschaft ab, schwarz zu arbeiten, sondern auch von den Gelegenheiten und Fähigkeiten des potentiellen Schwarzarbeiters.²³² Interessant ist daher, welche Bevölkerungsgruppen tatsächlich ihre Versorgung durch Schwarzarbeit verbessern können.

²²⁵ Vgl. Offe/Heinze (1986), S. 474.

²²⁶ Vgl. Jessen (1988), S. 64.

²²⁷ Vgl. Offe/Heinze (1986), S. 478.

²²⁸ Quelle: Deutscher Handwerkskammertag: Ergebnisse der Aus- und Weiterbildungsstatistik des Handwerks.

²²⁹ Vgl. Offe/Heinze (1986), S. 474.

²³⁰ Vgl. Jessen et al. (1988), S. 16.

²³¹ Vgl. Niessen/Ollmann (1987), S. 174.

²³² Vgl. Werner (1990), S. 145.

Drei Viertel der Schwarzarbeiter sind Männer; die Mehrheit stammt aus traditionellen Handwerksberufen.²³³ Facharbeiter und Meister sind mit 40 Prozent deutlich überrepräsentiert.²³⁴ Mit steigender Qualifikation nimmt auch die Wahrscheinlichkeit zu, schwarz zu arbeiten.²³⁵ Etwa ein Viertel der Schwarzarbeiter sind junge Alleinlebende oder gehören zu Familien mit kleinen Kindern.²³⁶

Alleinerziehende Frauen und ältere Ehepaare, die weniger auf Hilfe in sozialen Netzwerken zurückgreifen können, können diese Versorgungsdefizite also auch nicht durch Schwarzarbeit kompensieren. Vielmehr erhöht ein Engagement in sozialen Netzen auch die Wahrscheinlichkeit, schwarz zu arbeiten.²³⁷ Wer wenige soziale Kontakte hat, dem fehlt die Gelegenheit zur Schwarzarbeit.

Schwarzarbeit ist daher auch keine Domäne erwerbs- bzw. arbeitsloser Personen.²³⁸ Die Bereitschaft zur Schwarzarbeit ist zwar bei Arbeitslosen aufgrund der angespannten finanziellen Situation besonders groß. Ihnen fehlen aber häufig die notwendigen Fähigkeiten und Gelegenheiten.²³⁹ Bei längerer Arbeitslosigkeit werden Fertigkeiten verlernt. Der Kontakt zu Kollegen und damit potentiellen Nachfragern von Schwarzarbeit entfällt. Zudem ist für sie der Zugang zu notwendigen Vorprodukten erschwert. Typischerweise wird daher Schwarzarbeit als Nebenbeschäftigung erbracht.²⁴⁰ „Die Beteiligung am Erwerbsleben ist sozusagen Grundlage und Stimulanz für weitere Tätigkeiten“.²⁴¹ Nur wer während seiner Berufstätigkeit schon viel schwarz gearbeitet hat, tut dies auch verstärkt bei Arbeitslosigkeit.²⁴²

Durch Schwarzarbeit können zwar finanzielle Engpässe überwunden werden. Vor allem arbeiten aber die Haushaltsgruppen schwarz, die auch bei der Eigenarbeit und Netzwerkhilfe besonders aktiv sind. Versorgungslücken, die durch Leistungsgrenzen der Haushalte und der sozialen Netze entstehen, können also auch durch das Angebot von Schwarzarbeit kaum ausgeglichen werden.

²³³ Vgl. Werner (1990), S. 140.

²³⁴ Vgl. Niessen/Ollmann (1987), S. 172.

²³⁵ Vgl. Merz/Wolff (1994), S. 230.

²³⁶ Vgl. Niessen/Ollmann (1987), S. 175.

²³⁷ Vgl. Merz/Wolff (1994), S. 232.

²³⁸ Vgl. Niessen/Ollmann (1987), S. 176.

²³⁹ Vgl. Werner (1990), S. 149/150.

²⁴⁰ Vgl. ebenda, S. 165.

²⁴¹ Glatzer (1990), S. 25.

²⁴² Vgl. Pelzmann (1985), S. 105.

4. Versorgung durch Freiwilligenarbeit

Versorgungslücken wurden vor allem bei kleinen und einkommensschwachen Haushalten festgestellt, also insbesondere bei Singles, Älteren, Alleinerziehenden und Arbeitslosen. Geht man davon aus, daß Freiwilligenarbeit wenigstens teilweise auf Reziprozität basiert²⁴³, können freiwillig Tätige durch ihr Engagement für andere zur eigenen Versorgung beitragen. Von den 60–70jährigen leisten 22 Prozent Freiwilligenarbeit, von den über 70jährigen sind es 16 Prozent. Ihre Beteiligungsquote ist damit höher als die der 20–40jährigen.²⁴⁴ Es ist also zu vermuten, daß ältere Menschen Versorgungslücken durch ihr eigenes freiwilliges Engagement zum Teil verringern können, insbesondere weil Senioren eine wichtige Zielgruppen der Freiwilligenarbeit sind: Soziale Dienste, zu denen die Hilfe für alte und behinderte Menschen gehört, sind das zweitwichtigste Feld der Freiwilligenarbeit.²⁴⁵

Alleinerziehende engagieren sich dagegen nur unterdurchschnittlich im Bereich der Freiwilligenarbeit.²⁴⁶ Von den Alleinlebenden sind zwar knapp 20 Prozent freiwillig aktiv und damit etwas mehr als die Ehepaare ohne Kinder (18,2 Prozent), grundsätzlich aber gilt: „Menschen aus größeren Haushalten sind in höherem Maße freiwillig tätig als solche aus kleinen.“²⁴⁷ Verheiratete sind mit größerer Wahrscheinlichkeit bürgerschaftlich aktiv als Singles.²⁴⁸ Bei der Freiwilligenarbeit zeigt sich also das gleiche Schema, das schon für die Einbindung in private Netzwerke festgestellt wurde: Familien sind sozial besser in Versorgungsnetze integriert (vgl. oben III.1).

Arbeitslose beteiligen sich seltener an freiwilliger Arbeit als Erwerbstätige; besonders aktiv sind Teilzeitbeschäftigte.²⁴⁹ Die Rate der Partizipation an freiwilliger Tätigkeit steigt mit dem Bildungsniveau.²⁵⁰ Die Problemgruppen des Arbeitsmarktes sind also auch im Freiwilligensektor nur unterdurchschnittlich tätig. Männer sind nicht nur die häufigeren Schwarzarbeiter (vgl. oben III.2), sondern leisten auch mehr Freiwilligenarbeit als Frauen.²⁵¹

²⁴³ Vgl. oben I.1.

²⁴⁴ Vgl. Schwarz (1996), S. 262/263.

²⁴⁵ Vgl. Gaskin et al. (1996), S. 74 und 137.

²⁴⁶ Vgl. Schwarz (1996), S. 263–264, sowie Gaskin (1996), S. 67.

²⁴⁷ Gaskin (1996), S. 67.

²⁴⁸ Vgl. Hedley/Smith (1992), S. 2.

²⁴⁹ Vgl. Schwarz (1996), S. 264, sowie Gaskin (1996), S. 68.

²⁵⁰ Vgl. Schwarz (1996), S. 264.

²⁵¹ Vgl. Schwarz (1996), S. 263.

Außerdem zeigt Volunteering „eine Tendenz, die umgekehrt proportional zum Grad der Verstädterung ist“²⁵². In kleineren Gemeinden ist der Beteiligungsgrad größer als in Großstädten.²⁵³ Derselbe Zusammenhang wurde schon für die Nachbarschaftshilfe festgestellt (vgl. oben III.1).

Versorgungsmängel der privaten Netzwerke können also nur ältere Menschen teilweise durch ein Engagement in organisierter Freiwilligenarbeit ausgleichen. Generell jedoch sind kleine und einkommensschwache Haushalte in der organisierten Selbstversorgung ebenso mangelhaft eingebunden wie in der privaten.

Volunteering dient aber nicht nur dem Ausgleich von Versorgungslücken, sondern kann auch eine Möglichkeit sein, den Wunsch nach sinnvoller Arbeit zu erfüllen. Sie wird dann wegen ihres „Eigenwertes“ ausgeübt²⁵⁴. Offenbar wird dieser Wunsch durch die existierenden Formen der Freiwilligenarbeit nur bedingt erfüllt. So gibt es eine Diskrepanz zwischen der geäußerten Bereitschaft und dem tatsächlichen Umfang der Hilfe.²⁵⁵ Ein Teil dieser Diskrepanz dürfte zwar auf „sozial erwünschtes“ Antwortverhalten zurückzuführen sein,²⁵⁶ dennoch erscheint die Deutung realistisch, daß es an Organisationsformen von Freiwilligenarbeit mangelt, „in deren Rahmen es gelingen könnte, das offenbar brachliegende Potential an Hilfsbereitschaft zu aktivieren und zu kanalisieren, ohne es zugleich durch (...) Reglementierung austrocknen zu lassen.“²⁵⁷ Behindert wird bürgerschaftliches Engagement nämlich vor allem durch „gesellschaftliche und politische Verkrustungen“²⁵⁸ sowie die Angst, ausgenutzt zu werden, ergab eine SIGMA-Umfrage 1997.²⁵⁹ Im europäischen Vergleich haben deutsche Volunteers am häufigsten den Eindruck, „nur benutzt und nicht geschätzt zu werden.“²⁶⁰ Die Art der Organisation von Freiwilligenarbeit in Deutschland scheint also veränderungsbedürftig zu sein.²⁶¹ In jüngerer Zeit hat diese Einsicht zur Gründung von „Freiwilligenagenturen“ geführt, die projektbezogene Freiwilligenarbeit vermitteln. Hilfe kann damit auch zeitlich befristet und ohne dauerhafte Einbindung in eine Organisation erbracht werden.

²⁵² Gaskin (1996), S. 68.

²⁵³ Vgl. ebenda sowie Schwarz (1996), S. 262.

²⁵⁴ Vgl. Badelt (1985), S. 50.

²⁵⁵ Vgl. Offe/Heinze (1986), S. 483.

²⁵⁶ Vgl. Schwarz (1996), S. 260. Zur Problematik „sozialer Erwünschtheit“ bei Befragungen vgl. Schnell/Hill/Esser (1992), S. 363, sowie Oppenheim (1992), S. 138–140.

²⁵⁷ Offe/Heinze (1986), S. 483.

²⁵⁸ Ueltzhöffer/Ascheberg (1997) S. 53/54.

²⁵⁹ Vgl. Ueltzhöffer/Ascheberg (1997), v.a. S. 59 und 234.

²⁶⁰ Reihs (1996), S. 234.

²⁶¹ Vgl. ebenda.

IV. Die Wahlentscheidung für den Tauschring

Bei der Betrachtung des allgemeinen Zeitallokationsmodells wurde kritisiert, daß es inhaltlich unbestimmt und daher auf verschiedene Formen der Selbstversorgung anwendbar ist. Fraglich ist nun, warum Individuen sich gerade für ein Engagement im Tauschring entscheiden. Auf Versorgungslücken in der herkömmlichen Selbstversorgung wurde hingewiesen. Daraus läßt sich aber noch nicht automatisch auf die Vorteilhaftigkeit des Tauschrings schließen. Vielmehr ist zu klären, warum die Tauscharbeit den Präferenzen der Individuen besser entspricht oder unter Kostengesichtspunkten den alternativen Arrangements vorzuziehen ist.²⁶²

1. Die Entscheidung unter Präferenzaspekten

Im Tauschring wird nicht nur aus den produzierten Gütern, sondern auch aus dem Herstellungsprozeß an sich ein Nutzen gezogen. Der Nutzen, den das Güterbündel z erzeugt, setzt sich zusammen aus dem materiellen Konsumnutzen und dem immateriellen Prozeßnutzen. Beide sind abhängig von der Zusammensetzung des sozialen Netzwerks: Von den Kenntnissen und Fähigkeiten der Tauschpartner hängt der materielle Tauschnutzen ab, von ihren persönlichen Eigenschaften der Nutzen des sozialen Kontakts, der einen wesentlichen Teil des „Eigenwerts“ der Arbeit ausmacht. Die Arbeit im Selbstversorgungssektor kann daher mit der Theorie der diskriminierenden Klubs²⁶³ betrachtet werden. Die Nutzenfunktion eines repräsentativen Individuums läßt sich dann vereinfacht schreiben als²⁶⁴

$$(C.20) \quad U = U(Z, S)$$

Der Vektor Z steht für das Produktions-/Konsumniveau der getauschten Güter, S beschreibt die Eigenschaften der anderen Netzwerk-Mitglieder. Der Gesamtnutzen ergibt sich als „Paketnutzen“ aus dem Tauschgut und der Mitgliedschaft (dem „Konsum der Eigenschaften“ der anderen Mitglieder).²⁶⁵ Beide können nicht unabhängig voneinander konsumiert werden; der Grenznutzen von Z hängt von S ab. Der Einfluß von S kann positiv, negativ oder null sein.²⁶⁶ Ein positiver Einfluß läßt sich als Ausdruck sozia-

²⁶² Vgl. Matzner (1982), S. 67/68: neue Institutionen leisten einen Beitrag „zur Wertschöpfung und/oder Wertschätzung für die in ihrer Erwartungshaltung enttäuschten Individuen“.

²⁶³ Vgl. de Serpa (1977).

²⁶⁴ Vgl. Badelt (1985), S. 107.

²⁶⁵ Vgl. de Serpa (1977), S. 34.

²⁶⁶ Vgl. ebenda, S. 37.

ler Integration interpretieren.²⁶⁷ Ein negativer Einfluß spricht gegen das Engagement im sozialen Netzwerk und für einen (anonymen) Bezug der Güter am Markt. Vom relativen Gewicht eines positiven Einflusses hängt die institutionelle Wahlentscheidung ab. Je stärker das repräsentative Individuum S relativ zu Z gewichtet, desto eher wird es sich für eine institutionelle Alternative entscheiden, die starke soziale Integration bietet, auch wenn der materielle Nutzen eher gering ist. Betrachtet man Freiwilligenarbeit als ein Kontinuum zwischen vollständiger Reziprozität und Altruismus, so legen Altruisten großen Wert auf S, Tauschwertorientierte einen geringen. Schwarzarbeiter gewichten vor allem den Tauschwert. Im Fall der Netzwerkhilfe hängt die relative Bedeutung der sozialen Integration von der Beziehung im einzelnen ab: Verwandte werden auf sie einen größeren Wert legen als Nachbarn. Im Tauschring sind alle Gewichtungen möglich: Von der reinen Tauschwertorientierung bis zur freiwilligen Hilfe, die nicht verrechnet wird (zum Beispiel die ehrenamtliche Arbeit vieler Organisatoren). Die Präferenzen der meisten Tauschring-Mitglieder werden zwischen den beiden Extremen liegen.

Die Entscheidung für oder gegen eine Mitgliedschaft im Tauschring hängt nach diesen Überlegungen also von den individuellen Präferenzen ab. Institutionelle Veränderungen, hier die Entstehung der Tauschringe, durch Präferenzänderungen zu erklären, birgt die Gefahr, mit ihnen als *deus ex machina* im nachhinein jede (institutionelle) Wahl rational begründen zu können.²⁶⁸ Andererseits würde bei Verzicht auf die Analyse des Präferenzaspekts „das Kind mit dem Bade ausgeschüttet“²⁶⁹, weil gesellschaftliche Wertveränderungen einen wesentlichen Einfluß auf den institutionellen Wandel haben²⁷⁰ – und sei es nur, „weil die Funktionsweise von Institutionen ja auch über die Internalisierung von Normen läuft.“²⁷¹ Die Annahme konstanter Präferenzen führt zu falschen Vorhersagen, weil Lerneffekte des unvollständig informierten Individuums oder – im *satisficing*-Modell – Änderungen seines Anspruchsniveaus unberücksichtigt bleiben.²⁷²

Dem Vorwurf der *ex-post*-Rationalisierung läßt sich am besten durch die inhaltliche Begründung von Präferenzaspekten begegnen.²⁷³ S wurde als „Ausmaß sozialer Integration“ interpretiert. Die These von der Entstehung der Tauschringe als Reaktion auf Präferenzänderungen behauptet, daß herkömmliche Organisationsformen nicht mehr in der Lage sind, der neuen

²⁶⁷ Vgl. Badelt (1985), S. 108.

²⁶⁸ Vgl. Gäfgen (1983), S. 48.

²⁶⁹ Badelt (1985), S. 39.

²⁷⁰ Vgl. North (1990), S. 84/85.

²⁷¹ Gäfgen (1983), S. 37.

²⁷² Vgl. von Weizsäcker (1971).

²⁷³ Vgl. Badelt (1985), S. 39.

relativen Bedeutung von S gerecht zu werden. Gefragt sind offenbar weniger Aktivitäten in der Form des klassischen, altruistischen Ehrenamtes oder der nur Tauschwert-orientierten Schwarzarbeit, sondern Reziprozitätsbeziehungen, die gleichzeitig soziale Integration ermöglichen, ohne mit langfristigen sozialen Verpflichtungen wie zum Beispiel in der Familie verbunden zu sein. Diese Präferenzentwicklung paßt sich in Becks These von der Individualisierung als „Prozeß der Vergesellschaftung“²⁷⁴ ein, in dem Individuen einerseits Präferenzen für große persönliche Freiheiten entwickeln und sich daher aus sozialen Netzen herauslösen, gleichzeitig aber neue Formen des sozialen Zusammenlebens entstehen.

2. Die Entscheidung unter Transaktionskosten-Gesichtspunkten

Neben geänderten Präferenzen können Kostenvorteile für institutionelle Veränderungen sprechen. Kostenvorteile können sich durch Größen- oder Verbundvorteile im Produktionsbereich oder Transaktionskostensparnisse ergeben.²⁷⁵ Individuen werden sich für die Organisationsform entscheiden, deren Summe aus Produktions- und Transaktionskosten minimal ist.²⁷⁶ Es wurde bereits angesprochen, daß die Individualisierung zu „diseconomies of small scale“ bei der Haushaltsproduktion geführt hat (vgl. III.2.a). Häufig ist die Anschaffung von teuren Haushaltsgeräten (z.B. Autos) nach wirtschaftlichen Kriterien irrational, weil ihre Auslastung viel zu gering wäre.²⁷⁷ Im folgenden wird von Kostenvorteilen durch Größen- oder Verbundeffekte abstrahiert und angenommen, daß bei gegebenen Präferenzen (z.B. hohe zeitliche Flexibilität) und gegebenen institutionellen Arrangements (und den damit verbundenen Transaktionskosten) der Produktionsprozeß bereits optimal organisiert ist. Das heißt nicht, daß durch institutionelle Veränderungen keine Skaleneffekte erzielt werden könnten, sondern lediglich, daß bei *gegebener* Transaktionskosten-Situation allein durch technische Änderungen im Produktionsbereich keine Gewinnsteigerungen mehr möglich sind. Spezialisierungsvorteile lassen sich aber durchaus erzielen, wenn durch institutionelle Änderungen Transaktionskosten gesenkt werden können, die diese Spezialisierung bislang verhindert haben. Die Analyse konzentriert sich damit auf die Transaktionskosten. Fraglich ist, welche Vorteile bei Informations-, Verhandlungs- und Entscheidungskosten sowie bei Kontroll- und Durchsetzungskosten der Tauschring gegenüber alternativen institutionellen Arrangements bietet. Transaktionskosten variieren mit der Faktorspezifität,

²⁷⁴ Beck (1986), S. 119, Hervorhebung im Original.

²⁷⁵ Vgl. Badelt (1985), S. 36.

²⁷⁶ Vgl. Furubotn/Richter (1991), S. 11, sowie Williamson (1990), S. 69.

²⁷⁷ Vgl. Skolka (1990), S. 61.

Unsicherheit und Häufigkeit der Transaktion.²⁷⁸ Faktorspezifität bezieht sich auf den Grad, zu welchem ein Faktor auch für andere Tauschbeziehungen verwendbar ist²⁷⁹, oder anders ausgedrückt, auf den Umfang personenbezogener Attribute der Transaktion²⁸⁰.

a) Informationskosten

Informationskosten sind die Kosten, die bei der Anbahnung von Verträgen entstehen, also Kosten der Suche nach geeigneten Transaktionspartnern und der Beschaffung von Informationen über Qualität und Preise der von ihnen angebotenen Waren oder Dienstleistungen.²⁸¹

Die Suche nach dem Anbieter einer bestimmten Leistung ist im Tauschring einfacher als auf dem „Markt“ für Schwarzarbeit. Da Schwarzarbeit illegal ist, können Schwarzarbeiter nicht für ihre Leistungen werben. Der Nachfrager muß sie aus seinem sozialen Umfeld kennen oder von professionellen Anbietern wissen, daß diese auch schwarz arbeiten. Im Tauschring dagegen genügt ein Blick in die aktuelle Marktzeitung oder die „Gelben Seiten“ des Tauschrings, um einen Anbieter – sofern es ihn im Tauschring gibt – zu finden. Damit sind die Suchkosten möglicherweise sogar noch geringer als im sozialen Netzwerk, innerhalb dessen man vermutlich nicht über alle Qualifikationen jedes Mitgliedes informiert ist.

Die Tauschzeitung ist in den meisten Tauschringen im Mitgliedsbeitrag enthalten.²⁸² Wird sie einzeln berechnet, kostet sie zwischen 0,50 DM und 2,50 DM. Neben diesen direkten Informationskosten können allerdings nicht unerhebliche Zeitkosten entstehen, bis ein Anbieter gefunden ist. Denn nicht alle Anbieter sind immer bereit, ihre in den Marktzeitungen geführten Angebote auch zu erbringen. Zudem können Terminschwierigkeiten auftreten, wenn die potentiellen Tauschpartner durch berufliche oder private Verpflichtungen zeitlich beschränkt sind. So kann es notwendig sein, mehrere Leistungsanbieter anzurufen, um ihre Bereitschaft und zeitliche Flexibilität zu erkunden. Dasselbe wird in der Regel jedoch auch innerhalb sozialer Netze gelten.

Informationen über die Leistungsqualität sind in der Schattenwirtschaft ex ante häufig schwieriger zu erhalten als in der offiziellen Wirtschaft, in der staatliche Regulierungen (wie z.B. die Handwerksordnung) für einen bestimmten Leistungsstandard sorgen. Sofern die Leistungen im Schatten

²⁷⁸ Vgl. Williamson (1991), S. 59–69.

²⁷⁹ Vgl. Milgrom/Roberts (1990), S. 62, sowie Saalbach (1996), S. 23.

²⁸⁰ Vgl. Williamson (1990), S. 51.

²⁸¹ Vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 51/52.

²⁸² Vgl. PaySys (1997), Anhang.

nicht von Anbietern erbracht werden, die diese gleichzeitig als Professionelle im offiziellen Sektor anbieten, bleibt nur die Möglichkeit, sich bei früheren Nachfragern über deren Erfahrungen zu informieren. Dies ist aufwendig, wenn nicht im direkten Umfeld auf Erfahrene zurückgegriffen werden kann. Das Informationsproblem spielt in sozialen Netzwerken kaum eine Rolle, wohl aber im Tauschring. Es ist dort jedoch um so geringer, je enger der persönliche Kontakt unter den Mitgliedern ist, d.h. je leichter Anbieter sich eine Reputation aufbauen können und je eher schlechte Anbieter mit Sanktionen rechnen müssen. Im Vergleich zu anderen Schattenwirtschaftsformen bietet der Tauschring für die Nachfrager also vor allem Vorteile bei den Suchkosten.

Das gleiche gilt für die Anbieter. Sie können meist kostenlos beliebig viele Anzeigen in der Marktzeitung veröffentlichen.²⁸³ Das heißt, für sie ist es rational, haben sie erst einmal den Mitgliedsbeitrag bezahlt, möglichst viele Angebote in der Zeitung zu veröffentlichen. Es ist lohnend, auch Leistungen zu inserieren, die nur eine geringe Nachfrage erwarten lassen. Es gibt ja keine Marketingkosten, die sich amortisieren müssen. Leistungen können natürlich auch in kommerziellen Anzeigenblättern kostenlos inseriert werden (hier trägt der Nachfrager die Suchkosten). In diesem Fall wird jedoch ein wesentlich größerer Adressatenkreis angesprochen, Leistungen werden nicht mehr nur innerhalb eines (mehr oder minder) überschaubaren Netzwerks angeboten, sondern jedermann. Besteht, wie oben (vgl. IV.1) interpretiert, eine Präferenz für soziale Integration, wird dies jedoch von den Anbietern nicht gewünscht, sondern das Angebot innerhalb eines Klubs bevorzugt. Gleichzeitig ist fraglich, ob bei breiter Veröffentlichung eines Angebots die Nachfrage nicht einen „geringfügigen Umfang“ überschreiten würde. Nebenberufliche Anbieter haben daran u.U. kein Interesse; Schwarzarbeiter würden mit dem öffentlichen Angebot nur ihre Entdeckungswahrscheinlichkeit erhöhen.

Durch die Tatsache, daß Leistungen für einen bekannten Kreis kostenlos angeboten werden können, ist eine Mitgliedschaft im Tauschring insbesondere für diejenigen interessant, die Leistungen nur in geringfügigem Umfang und nicht für jedermann anbieten möchten, z.B. weil es sich um Leistungen handelt, die in die eigene Privatsphäre eingreifen und damit Vertrauen in die Nachfrager voraussetzen, wie der Verleih des eigenen Autos oder das Angebot von Übernachtungen in der privaten Wohnung. Für potentielle Schwarzarbeiter ist die Mitgliedschaft dagegen weniger interessant, da sie mit der Anzeige in den Tauschzeitungen, die zwar nicht von jedermann genutzt werden können, aber dennoch öffentlich sind, das Risiko

²⁸³ Eine Ausnahme stellt der Talente-Tauschring Oberteuringen dar, in dem Anzeigen pro acht Zeilen zwei Talente kosten. Vgl. PaySys (1997), Anhang.

erhöhen, entdeckt zu werden – es muß ja nur ein Finanzbeamter Mitglied im Tauschring werden.

Im Vergleich zum sozialen Netzwerk bietet der Tauschring geringere Suchkosten und einen größeren Kreis potentieller Nachfrager. Dies ergibt sich nicht nur aus der zentralen Informationsbereitstellung, sondern auch aufgrund der Tauschwährung: Während in sozialen Netzen zumindest langfristig eine „doppelte Übereinstimmung der Bedürfnisse“²⁸⁴ gegeben sein muß, der Nachfrager einer Leistung dem Anbieter im direkten Gegenzug einen anderen Dienst erweisen muß, ist dies im Tauschring nicht notwendig. Kein Anbieter muß sich fragen, ob sein Nachfrager selbst Interessantes zu bieten hat, sondern nur, ob dies für irgendein anderes Tauschring-Mitglied gilt. Die Verrechnungseinheiten senken wie „normales“ Geld²⁸⁵ Transaktionskosten und erleichtern damit Arbeitsteilung.

Unter Informationskosten-Gesichtspunkten ist der Tauschring also vorteilhaft beim Tausch von Leistungen, die in geringerem Umfang (seltener) erbracht werden sollen als Schwarzarbeit, aber häufiger als Hilfe im sozialen Netzwerk, und die gleichzeitig eine gewisse Spezifität besitzen, weil sie des persönlichen Vertrauens bedürfen und daher nicht jedermann angeboten werden können oder sollen. Durch die Erleichterung des Kontakts zwischen den Tauschpartnern, die sich auch aus der Einführung der Verrechnungseinheiten ergibt, wird Spezialisierung und ein überhaushaltlicher Leistungsaustausch möglich, der Investitionen in Kapitalgüter zur Selbstversorgung profitabel macht²⁸⁶.

b) Verhandlungs- und Entscheidungskosten

Verhandlungskosten entstehen, wenn die Bedingungen eines (mündlichen oder schriftlichen) Vertrages vereinbart werden, weil die Informationen der Vertragsparteien notwendigerweise unvollständig sind. Zu den Entscheidungskosten gehören unter anderen die „Aufbereitung sämtlicher Informationen, die Entlohnung von Beratern, die Kosten der Entscheidungsfindung innerhalb von Gruppen“²⁸⁷; in diesem Abschnitt werden darunter vor allem die Kosten verstanden, die aufgewendet werden müssen, um zu Vereinbarungen innerhalb des Tauschrings zu kommen.

Verhandlungskosten ergeben sich in bilateralen Monopolen, wenn mangels Wettbewerb keine „objektiven“ Marktpreise vorliegen. Spezifische

²⁸⁴ Jevons (1899), S. 3/4: „to allow of an act of barter, there must be a double coincidence (of wants), which will rarely happen.“

²⁸⁵ Vgl. Tobin (1992), S. 770, sowie Brunner/Meltzer (1989/1971).

²⁸⁶ Vgl. Offe/Heinze (1986), S. 493.

²⁸⁷ Richter/Furubotn (1996), S. 52.

Güter, deren Wert von der Fortführung einer Beziehung abhängt, führen zu bilateralen Monopolen und damit zu Verhandlungskosten.²⁸⁸ A priori ist nicht klar, wie die Gewinne in bilateralen Monopolen verteilt werden oder ob es überhaupt zu einer Einigung kommt.²⁸⁹ Denn wenn die Präferenzen der Verhandlungspartner private Informationen sind, was in der Realität normalerweise der Fall ist, wird die Aushandlung eines Preises schwerfallen und möglicherweise scheitern.²⁹⁰ Finden die Verhandlungspartner einen Preis, also eine Austauschrelation, sagt diese „nichts anderes, als daß man sich auf sie geeinigt hat.“²⁹¹ Insbesondere ist sie nicht objektivierbar, also in vergleichbaren Fällen reproduzierbar.²⁹²

Bilaterale Monopole liegen häufig in sozialen Netzwerken vor.²⁹³ Bei der Leistung kann es sich zum Beispiel um ein Kuppelprodukt handeln in dem Sinne, daß es nicht nur um die materielle Leistung geht, sondern auch um den immateriellen Nutzen, den man erfährt, weil die Leistung von einer bestimmten Person erbracht wird. Bilaterale Monopole können aber auch bestehen, weil innerhalb des sozialen Netzes die Leistung überhaupt nur von einer Person angeboten wird. In sozialen Netzen wird daher auf die Preisfestsetzung verzichtet (vgl. D.III.2.c).

Im Tauschring dagegen gibt es für die meisten Leistungen Konkurrenz. Und schon die kleinste Konkurrenz kann verhindern, daß effiziente Transaktionen wegen zu hoher Verhandlungskosten unterbleiben.²⁹⁴ Im Tauschring sind die ausgehandelten Preise Signale für andere Mitglieder, die sich im folgenden hohe Verhandlungskosten ersparen können. Darüber hinaus legen einige Tauschringe mehr oder minder enge Preisspannen pro Arbeitsstunde fest, um die Verhandlungskosten niedrig zu halten und die Abschöpfung von Renten zum Beispiel durch Monopolisten im Tauschring zu verhindern.

Andererseits schaffen die Tauschringe zusätzliche Verhandlungskosten durch ihre nicht-konvertible Währung, deren zukünftiger Wert unsicher ist.²⁹⁵ Er hängt zum einen von der künftigen Angebotsstruktur im Tauschring ab, für die jeder der Tauschpartner eine unterschiedliche Präferenz haben kann, zum anderen von der Preisentwicklung, die wiederum u. a. von der Erwartung über die allgemeine Lebensdauer des Tauschrings abhängen wird. Unterscheiden die Erwartungen der potentiellen Tauschpartner sich

²⁸⁸ Vgl. Milgrom/Roberts (1990), S. 74.

²⁸⁹ Vgl. ebenda, S. 73/74.

²⁹⁰ Vgl. ebenda, S. 77.

²⁹¹ Von Weizsäcker (1985), S. 9.

²⁹² Vgl. von Weizsäcker (1985), S. 9.

²⁹³ Vgl. ebenda, S. 8/9.

²⁹⁴ Vgl. Milgrom/Roberts (1990), S. 73.

²⁹⁵ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 276.

hinsichtlich des zukünftigen Werts der Tauschwährung, werden die Preisverhandlungen zusätzlich erschwert. Der Wert der alternativen Währung (D-Mark oder Euro) dagegen wäre mit weniger Unsicherheiten behaftet, da ihre Akzeptanz nicht von der Entwicklung eines kleinen Personenkreises abhängt, sondern staatlich vorgeschrieben ist.

Zusammenfassend läßt sich festhalten: Sofern es sich nicht um sehr spezielle Leistungen handelt, bei der ein Teil des Wertes der Leistung sich aus der Person des Leistenden ergibt, schafft der Tauschring die Möglichkeit, gegenüber sozialen Netzwerken Verhandlungskosten zu senken, indem er Konkurrenz schafft. Da Leistungen innerhalb des Rings nicht nur einmalig erbracht werden, lohnt es sich zudem, Preissignale auch für Dritte zu setzen, die dann Verhandlungskosten sparen können. Gleichzeitig jedoch schafft der Tauschring zusätzliche Unsicherheit durch die Einführung einer eigenen Währung, die Verhandlungskosten erhöhen kann.

Entscheidungskosten ergeben sich im Tauschring bezüglich der internen Organisation. Diese Kosten wirken sich zwar nicht auf die konkreten Einzeltransaktionen aus, müssen aber als institutionelle Kosten des Tauschrings insgesamt mitberücksichtigt werden. Einige Tauschringe organisieren sich als eingetragene Vereine und wählen einen Vorstand, an welchen Entscheidungen delegiert werden. Die meisten Ringe jedoch lehnen diese hierarchische Entscheidungsstruktur ab und sind basisdemokratisch organisiert. Eine solche Organisationsform führt zu erheblichen Entscheidungskosten²⁹⁶, weil alle Mitglieder informiert, versammelt und gegebenenfalls gehört werden müssen.²⁹⁷ Basisdemokratische Entscheidungen werden um so teurer, je größer und heterogener die Mitgliedschaft ist.²⁹⁸ Kleine Gruppen können sich relativ leicht organisieren. In großen heterogenen Gruppen ist die Wahrscheinlichkeit größer, daß gegenläufige Interessen bestehen, die die Kosten des Entscheidungsprozesses erhöhen. Da die meisten Tauschringe größer sind als verwandtschaftliche oder freundschaftliche Netze, lassen sie „hinsichtlich (der) Entscheidungskosten Nachteile gegenüber den institutionellen Alternativen erwarten, wenngleich diese durch homogene Mitgliederpräferenzen gemildert werden können.“²⁹⁹

c) Kontroll- und Durchsetzungskosten

Die Umsetzung von Verträgen muß kontrolliert und gegebenenfalls durch besondere Maßnahmen durchgesetzt werden. „Sofern die Überwachungs-

²⁹⁶ Vgl. auch Badelt (1985), S. 137.

²⁹⁷ Vgl. Olson (1965), S. 53.

²⁹⁸ Vgl. Badelt (1985), S. 137.

²⁹⁹ Badelt (1985), S. 138.

und Durchsetzungskosten hoch sind, ist die Nichterfüllung von Verträgen bis zu einem gewissen Grad unvermeidlich.“³⁰⁰ Je größer die Unsicherheit über die Attribute einer Leistung sind, desto höher werden die Überwachungs- und Durchsetzungskosten ausfallen. Opportunistisches Verhalten kann jedoch durch institutionelle Vorkehrungen vermieden werden.³⁰¹

Eine Vertragsverletzung im Tauschring bedeutet, daß eine Leistung nicht, nicht in der vereinbarten Zeit oder Qualität erbracht wird oder daß der Leistungsempfänger das vereinbarte Entgelt in Verrechnungseinheiten nicht zahlt. Die Gefahr, für seine Dienste nicht bezahlt zu werden, geht der Leistende ein, weil der Tausch-Scheck des Nachfragers ungedeckt sein könnte. Das ist der Fall, wenn der Leistungsempfänger mit diesem Scheck sein Überziehungslimit überschreiten würde. Diese Gefahr kann der Leistungsanbieter bannen, indem er sich über die Bonität seines Tauschpartners bei der Tauschring-Zentrale erkundigt, was jedoch Kontrollkosten verursacht.

Bei den meisten Diensten im Tauschring handelt es sich um „Jedermannstätigkeiten“³⁰² (vgl. B.I.3), deren Qualität leicht zu beobachten ist, sobald die Leistung vollendet ist. Schwieriger ist es durchzusetzen, daß die vereinbarte Qualität auch tatsächlich erbracht wird, da bei Laiendiensten Qualitätsstandards fehlen und der Rechtsweg praktisch unmöglich ist.³⁰³ Für professionelle Schwarzarbeiter sind diese Standards zwar gegeben, aber vermutlich nicht leichter durchsetzbar, da keine rechtliche Durchsetzungsmöglichkeit besteht und der Nachfrager von Schwarzarbeit sich außerdem selbst rechtswidrig verhalten hat³⁰⁴. Neben den formellen Regeln sind jedoch die informellen Regeln für die Durchsetzung von Verträgen bedeutsam. Die Wirksamkeit sozialer Normen senkt die Unsicherheit über das Verhalten des Tauschpartners, ermöglicht Vertrauen und reduziert damit Kontroll- und Durchsetzungskosten.³⁰⁵ Indem die Tauschringe soziale Kontakte fördern, kann transaktionskostensenkendes Vertrauen zwischen den Mitgliedern aufgebaut werden.

Durchsetzungskosten steigen *ceteris paribus* mit dem Zeithorizont einer Transaktion: Je langfristiger sie angelegt ist, desto unzuverlässiger ist der Anspruch aus der Austauschbeziehung.³⁰⁶ Für soziale Netzwerke bedeutet dies: Je später eine Gegenleistung erwartet werden kann, desto unzuverlässig

³⁰⁰ Richter/Furubotn (1996), S. 52.

³⁰¹ Vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 53.

³⁰² Offe/Heinze (1990), S. 309.

³⁰³ Vgl. oben B.IV.1.g: Leistungen sind zwar theoretisch zivilrechtlich einklagbar. Meist jedoch lohnt sich eine Klage nicht, sofern diese überhaupt zugelassen würde.

³⁰⁴ Vgl. § 2 Abs. 1 SchwArbG.

³⁰⁵ Vgl. McKean (1975), S. 30/31.

³⁰⁶ Vgl. Schenk/Wass von Czege (1983), S. 45.

siger ist der Anspruch auf diese Gegenleistung. Dennoch sind in sozialen Netzwerken die Kontroll- und Durchsetzungskosten in der Regel gering, weil informelle Verhaltensregeln wirken, die durch die Androhung sozialer Sanktionen (zum Beispiel die Beendigung der Beziehung) durchgesetzt werden.³⁰⁷ Die Mitglieder vertrauen einander.

Im Tauschring ist das Vertrauen zwischen den Partnern in der Regel geringer als in sozialen Netzen, weil „Vertrauen (...) das Ergebnis eines Entwicklungsvorganges (ist), der Zeit braucht.“³⁰⁸ Dafür haben die Tauschringe aber eine Möglichkeit gefunden, das Ausmaß notwendigen Vertrauens in den Tauschpartner zu reduzieren: Durch die Einführung der Verrechnungseinheiten ist nur noch das Vertrauen in die Bonität und Zahlungswilligkeit des Partners notwendig. Vertrauen in die Stabilität der Beziehung und eine spätere Gegenleistung sind dagegen nicht mehr notwendig, weil die Bezahlung sofort erfolgt. Statt jedem einzelnen Tauschpartner muß nur der Stabilität des Gesamtsystems vertraut werden. Das persönliche Vertrauen in die Gegenleistung des Partners ist dem institutionalisierten Vertrauen in die Tauschwährung gewichen.

Mit dem Tauschring lassen sich also Kosten sparen, die mit dem Aufbau von persönlichem Vertrauen verbunden sind. Gleichzeitig aber führt der Aufbau des Systems Tauschring selbst zu Kosten, weil Normen eingeführt, überwacht und durchgesetzt werden müssen (z.B. die Norm, das Überziehungslimit nicht zu überschreiten). Durchgesetzt werden die Regeln im Tauschring ähnlich wie in sozialen Netzen durch soziale Sanktionen, zum Beispiel durch Ausschluß oder indem Mitglieder am Überziehungslimit in der Tauschzeitung genannt und aufgefordert werden, ihr Konto auszugleichen. Die Durchsetzung über die sozialen Sanktionen funktioniert allerdings nur in kleinen Gruppen.³⁰⁹ Mit wachsender Mitgliederzahl werden Kontroll- und Durchsetzungskosten daher steigen.

Problematischer als eine einmalige Überziehung des Kreditlimits ist der Mißbrauch des Tauschrings durch Mitglieder, die ihr Limit ausschöpfen und dann austreten. Tritt ein solcher Mißbrauch mehrfach auf, ist der gesamte Tauschring in Gefahr, weil das Vertrauen in die anderen Tauschring-Mitglieder und den Fortbestand des Systems untergraben wird. Erwarten die Mitglieder einen Systemzusammenbruch, wird dieser tatsächlich eintreten, weil niemand mehr bereit sein wird, Leistungen zu erbringen – aus Angst, sein Guthaben später selbst nicht mehr nutzen zu können. Empirisch ist der Mißbrauch durch Opportunisten jedoch selten. Dies ist nur begrenzt mit den sozialen Sanktionen der Gruppe zu erklären. Wer nicht am Verbleib

³⁰⁷ Vgl. North (1990), S. 33.

³⁰⁸ Richter/Furubotn (1996), S. 31.

³⁰⁹ Vgl. Olson (1965), S. 62.

im Tauschring interessiert ist, wird sich von sozialen Sanktionen nicht abschrecken lassen und den Normen des Tauschrings nicht verpflichtet fühlen und damit auch keinen Nutzen aus der Normerfüllung an sich ziehen. Nicht-opportunistisches Verhalten, das nach dem Modell des lediglich am Eigeninteresse interessierten Individuums „scheinbar irrational“³¹⁰ ist, läßt sich mit Franks „Selbstverpflichtungs-Modell“³¹¹ rational begründen. Danach verhalten viele Menschen sich auch dann kooperativ, wenn sie dazu keine direkten Anreize haben, weil sie durch dieses Verhalten ihre Ausstrahlung eines vertrauenswürdigen Partners verstärken. Wenn vertrauenswürdige Menschen sich im Durchschnitt von opportunistischen unterscheiden lassen, dann haben erstere einen Vorteil, weil sie leichter effiziente Kooperationslösungen erreichen werden.³¹² Durch nicht-opportunistisches Verhalten investiert man in seine Fähigkeit zur glaubwürdigen Selbstverpflichtung, in seine Vertrauenswürdigkeit.³¹³ Folgt man dieser Argumentation von Frank, so verhalten die meisten Tauschring-Mitglieder sich nicht opportunistisch, weil sie ihre Vertrauenswürdigkeit stärken wollen. Oder anders herum: Da die meisten Opportunisten durch wenig vertrauenswürdige Ausstrahlung als solche identifizierbar sind, können die Tauschringe Mißbrauch vermeiden, indem sie erkennbaren Opportunisten die Mitgliedschaft verweigern.

Je homogener die Mitglieder, desto geringer sind nicht nur die Entscheidungskosten, sondern auch die Kosten der Durchsetzung von Regeln. „Eine gemeinsame Ideologie erleichtert die Spezifizierung und Durchsetzung von Regeln und reduziert dadurch bedingt Transaktionskosten“³¹⁴. Ideologisch gefärbte Ringe mit homogener Mitgliedschaft werden daher geringere Probleme haben, ihre Regeln durchzusetzen, als inhomogene soziale Netzwerke.

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß die Tauschringe zwar eine Möglichkeit darstellen, die Unsicherheit der Gegenleistung in sozialen Netzwerken durch die Einführung der Tauschwährung zu reduzieren. Gleichzeitig aber ist in der individuellen Tauschsituation der notwendige Kontrollaufwand größer, weil das Vertrauen in die Ehrlichkeit eines unbekannten Tauschpartners in der Regel geringer ist. Für den Schwarzarbeiter dürfte ein Angebot weniger interessant sein, da für ihn zusätzliche Kontrollkosten über die Gegenleistung auftreten, die ansonsten bei direkter Barzahlung entfallen.

³¹⁰ Frank (1988), S. 11, sowie Richter/Furubotn (1996), S. 30.

³¹¹ Vgl. Frank (1988), S. 11.

³¹² Vgl. ebenda.

³¹³ Vgl. ebenda, S. 18.

³¹⁴ Saalbach (1996), S. 45.

d) Zusammenfassende Bewertung

Verglichen mit alternativen institutionellen Arrangements in der Schattenwirtschaft sind die Tauschringe in der Lage, Informationskosten zu senken, indem sie zentral Angebotsinformationen bereitstellen und Kommunikationsbeziehungen schaffen³¹⁵, die eine Abstimmung von Angebot und Nachfrage erleichtern. Die Tauschringe verringern die Suchkosten in der Selbstversorgungswirtschaft durch die Einführung einer eigenen Währung. Sie etablieren einen Markt für „Laiendienste“. Die hohen Verhandlungskosten bilateraler Monopole werden reduziert, weil Marktpreise zur Verfügung stehen. Unsicherheit über den zukünftigen Wert der Verrechnungseinheiten kann jedoch zu zusätzlichen Verhandlungskosten führen. Daneben schafft der Tauschring Entscheidungskosten, deren Höhe von den internen Entscheidungsstrukturen abhängt. Ob der Tauschring bei den Kontroll- und Durchsetzungskosten eher Vor- oder Nachteile bietet, hängt vor allem von seiner Größe und der Zusammensetzung der Mitglieder ab. Je größer das Vertrauen der Mitglieder untereinander und in das System als ganzes ist, desto geringer sind die Kontrollkosten. Gegenüber dem Tausch in sozialen Netzwerken erfordert der Tausch im Ring aber insofern weniger Vertrauen, als ein Ausgleich sofort durch die Verrechnungseinheiten möglich ist.

Da die Tauschringe sowohl Transaktionskosten schaffen als auch reduzieren und diese im einzelnen schwer meßbar sind³¹⁶, ist eine eindeutige Aussage über Transaktionskostenvorteile des Tauschrings gegenüber alternativen Organisationsformen in der Schattenwirtschaft nicht möglich. Dies gilt um so mehr, als die Transaktionskosten von der individuellen Organisationsform, Größe und Mitgliederstruktur des Tauschrings abhängen. Kleine Tauschringe mit homogener Mitgliederstruktur haben zwar geringere Entscheidungs- und Kontrollkosten, sind aber notwendigerweise beim Angebot sehr eingeschränkt³¹⁷, was zu hohen Verhandlungskosten führen kann. Aussagen über die optimale Größe eines Tauschrings lassen sich daher auch nicht treffen. Tauschringe, die alle Leistungen mit einem einheitlichen Stundenlohn vergüten, reduzieren zwar die Unsicherheit über den Wert ihrer Währung und damit die Verhandlungskosten, machen das Angebot qualifizierter Leistungen jedoch unattraktiv. Unqualifizierte Leistungen werden relativ zu qualifizierten überbewertet, da materielle und zeitliche Investitionen in Humankapital unberücksichtigt bleiben. Da Individuen unterschiedliche Kombinationen von Transaktionskosten und Angebotspalette im Tauschring präferieren, existieren auch unterschiedliche Tauschring-Organisationsformen nebeneinander.

³¹⁵ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 293.

³¹⁶ Vgl. Furubotn/Richter (1991), S. 10, sowie Sewerin (1993), S. 57–60.

³¹⁷ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 292.

Eine generelle Aussage läßt sich dennoch treffen: Die Tauschringe sind vorteilhaft für Anbieter, die relativ unqualifizierte (und damit leicht kontrollierbare) Leistungen in geringem Umfang (also nicht als Schwarzarbeit) und nur für einen begrenzten Personenkreis (von „Gleichgesinnten“, denen Vertrauen entgegen gebracht wird) anbieten möchten. Für sie schafft der Tauschring einen Markt, indem er kostengünstig Information bereitstellt und eine einheitliche Verrechnungseinheit einführt, die den Tausch erleichtert. So ermöglicht er einen Leistungsaustausch von Selbstversorgungsgütern zwischen den Haushalten, folglich eine Spezialisierung und positive Skalenerträge. Durch den Austausch von Human- und Sachkapital wird Eigenproduktion erleichtert. Der Tauschring schafft also zusätzliche Transaktionsmöglichkeiten. Dies erhöht den Nutzen der Haushalte insgesamt stärker, als die Transaktionskosten, die mit dem Tauschring verbunden sind, ihn senken.³¹⁸

V. Zusammenfassung, Hypothesen, weiterführende Überlegungen

Tauschringe sind ein Teil der Schattenwirtschaft, eine organisierte Form der Versorgung zwischen Haushalten, die auf Reziprozität basiert. Für eine Aktivität im Selbstversorgungssektor können Belastungen mit Steuern und Abgaben sprechen, staatliche Regulierungen, suboptimale Arbeitszeiten, Qualitätsvorteile der Schattenproduktion sowie eine Präferenz für selbstbestimmte, als sinnvoll erlebte Arbeit. Selbstversorgung läßt sich also aus einem individuellen Nutzenkalkül ableiten.

Die Möglichkeiten kleiner und einkommensschwacher Haushalte, sich durch Eigenproduktion, Hilfe aus sozialen Netzwerken, Selbsthilfeorganisationen oder Schwarzarbeit zu versorgen, sind beschränkt, da sie häufig nicht über die notwendigen Ressourcen (Kapitalgüter, soziale Kontakte, Qualifikationen) verfügen. Tauschringe erleichtern den Zugang zu diesen Ressourcen: Als Netzwerke schaffen sie zusätzliche soziale Kontakte. Sie reduzieren Informationskosten und schaffen damit einen neuen Markt für Laiendienste. Dieser erleichtert den Zugang zu Sach- und Humankapital über den engeren Bekanntenkreis hinaus.

Hypothese 1: Tauschringe schaffen einen Markt für Dienstleistungen im persönlichen Wohnumfeld, der zuvor nicht existierte. Sie schließen damit Versorgungslücken der Mitglieder.

Neben Versorgungslücken sprechen auch Präferenzänderungen für die Entwicklung der Tauschringe: Die Ringe ermöglichen gleichzeitigen den

³¹⁸ Vgl. auch Gäfgen (1985), S. 36.

Konsum von Gütern und soziale Integration, ohne daß soziale Verpflichtungen eingegangen werden müssen. Durch die Einführung eines Tauschmittels ermöglichen sie „moralisch anspruchslöse Interaktionsbeziehungen“³¹⁹; die Bildung langfristiger Beziehungen ist im Tauschring nicht notwendig, weil Leistungen sofort bezahlt werden können. Gleichzeitig haben die Verrechnungseinheiten wie „normales“ Geld eine „Vergesellschaftungspotenz“³²⁰, weil sie Transaktionen vereinfachen und damit Interaktion fördern. Sie passen sich damit in den Prozeß der Individualisierung ein.

Hypothese 2: Sozialer Kontakt ist ein wesentliches Motiv einer Tauschring-Mitgliedschaft.

Neben diesen Ergebnissen läßt die bisherige Analyse jedoch auch Fragen zur institutionellen Gestaltung der Tauschringe offen. So konnte die Transaktionskostenanalyse die Einführung eigener Tauschwährungen nicht erklären. Durch die Verrechnungseinheiten sind die Such- und Meßkosten im Tauschring zwar geringer als beim Naturaltausch in sozialen Netzen. Die Nicht-Konvertibilität führt jedoch zu Unsicherheit über den Wert der Einheiten und damit zu Verhandlungskosten. Dies gilt insbesondere, wenn der Tauschring keine „Zeitwährung“ benutzt. Die „Zeitwährungen“ dienen der einheitlichen Bewertung jeder Arbeitsstunde, unabhängig von der Produktivität des Leistenden, und damit dem Tauschring-Ziel der „Neubewertung von Arbeit“ (vgl. B.III.1). Insbesondere für alle anderen Tauschringe stellt sich jedoch die Frage, warum sie nicht die nationalen Währungen als Tauschmittel benutzen?

Zwei Gründe lassen sich ad hoc nennen:

- a) Wären Ein- und Auszahlungen in D-Mark erlaubt, so gingen die Mitglieder direkte schuldrechtliche Beziehungen mit der Tauschring-Zentrale ein. Der Tauschring fiel damit unter das Kreditwesengesetz (KWG) und seine zahlreichen Auflagen (z.B. Genehmigungspflicht). Das KWG verbietet darüber hinaus Einlagen oder Kredite ohne Barauszahlungsmöglichkeit.³²¹ Ein Tausch mit Hilfe der D-Mark, die dann innerhalb des Tauschrings verbleiben soll, ist also auch nicht möglich. Hier steht eine formelle Institution der freien Wahl der Tauschorganisation entgegen.
- b) Die Tauschring-Idee basiert auf dem Prinzip der Reziprozität. Niemand soll in der Lage sein, Leistungen im Tauschring zu nutzen, ohne selbst für andere Tauschring-Mitglieder Leistungen zu erbringen. Gleichzeitig soll im Tauschring verdientes Guthaben auch wieder die Nachfrage im

³¹⁹ Offe/Heinze (1990), S. 91.

³²⁰ Offe/Heinze (1990), S. 87. Vgl. auch unten D.I.2.

³²¹ Vgl. § 3 Abs. 3 KWG.

Tauschring (und nicht in der offiziellen Wirtschaft) stimulieren. Die Unmöglichkeit von Einlagen und Auszahlungen garantiert, daß die serielle Reziprozität unter den Mitgliedern gewahrt bleibt, daß Guthaben und Schulden im Tauschring immer ausgeglichen sind. Die Norm, mit Verrechnungseinheiten über die Tauschkonten – und eben nicht mit D-Mark – abzurechnen, soll außerdem dafür sorgen, daß die Leistungen des Tauschrings (insbesondere die Informationsbereitstellung) nur von Mitgliedern genutzt werden und free-riding durch das Kopieren von Angebotslisten erschwert wird.³²² Damit ist aber auch eine Absicherung der Währung durch eine externe Instanz unmöglich.

Dennoch wäre denkbar, daß Tauschringe die D-Mark als Recheneinheit verwenden. Solange keine Ein- und Auszahlungen in D-Mark ermöglicht werden, würde weder gegen das Kreditwesengesetz noch gegen das Reziprozitätsprinzip verstoßen. Das Problem der Unsicherheit über den künftigen Wert der D-Mark innerhalb des Tauschrings wäre damit zwar nicht gelöst, weil der Wert weiterhin vom unbekannten zukünftigen Leistungsspektrum abhängig wäre. Dennoch hätte die Verwendung der D-Mark Vorteile: Sie ist als Recheneinheit bekannt; ihr aktueller Wert, der für kurzfristige Transaktionen interessant ist, ist leicht einschätzbar. Insbesondere neuen Mitgliedern würden damit die Preisverhandlungen im Tauschring erleichtert. Sie sind oft unsicher über den Wert der Verrechnungseinheiten. Aus diesem Grund lehnen viele Tauschringe ihre Verrechnungseinheiten an die D-Mark an oder geben Preisspannen pro Arbeitsstunde vor (vgl. B.I.2.d). Gerade dann stellt sich aber um so mehr die Frage, warum nicht einfach direkt die Verrechnungseinheit D-Mark benutzt wird und damit „Umrechnungen im Hinterkopf“ vermieden werden.³²³ Daneben hätte

³²² Die Norm, Verrechnungseinheiten zu benutzen, ist natürlich nur begrenzt durchsetzbar, da der Tauschring nicht verhindern kann, daß Mitglieder auch einen Leistungsausgleich in D-Mark vereinbaren, wenn dies beiden Tauschpartnern vorteilhaft erscheint. Nicht-Mitglieder werden aber größere Schwierigkeiten haben, die Informationen der Tauschzentrale zu nutzen, da sie damit rechnen müssen, daß der Tauschpartner eine Verrechnung über ein Tauschkonto verlangt.

³²³ Denkbar wäre, daß die Tauschringe auf diese Weise den Wert der Umsätze gegenüber dem Finanzamt verschleiern wollen. Eine solche „Verschleierungstaktik“ wäre jedoch aus drei Gründen wenig effektiv: Erstens würde bei einer 1:1-Anlehnung an die D-Mark die Verschleierung ja bereits wieder aufgehoben. Zweitens ist – auch wenn die D-Mark im Tauschring als Recheneinheit verwendet wird – deren Wert geringer anzusetzen als in der offiziellen Wirtschaft, weil das Leistungsspektrum im Tauschring eingeschränkt ist. Das gilt wegen der beschränkten Wahlfreiheit selbst dann, wenn für einzelne Transaktionen Preise gezahlt werden, die an jene der offiziellen Wirtschaft angelehnt sind. Für das Finanzamt ist eine Bewertung der Leistungen damit in jedem Fall schwierig, weil es einen „objektiven“ Wert der Verrechnungseinheit festlegen muß. Für das Individuum ist dagegen nur der „subjektive“ Wert interessant, der sich an seiner Präferenz für die angebotenen Leistungen orientiert. Drittens verzichten die Finanzämter nicht aufgrund von Bewertungs-

dieses Vorgehen noch den psychologischen Vorteil, daß die D-Mark für Stabilität steht. Das Vertrauen, ohne das keine Währung bestehen kann³²⁴, müßte für sie nicht erst aufgebaut werden.

Die angeführten ad-hoc-Argumente für die Einführung einer besonderen Währung sind also wenig überzeugend. Nach der bisherigen Analyse erscheint die Einführung der Verrechnungseinheiten suboptimal.

Suboptimale Problemlösungen können auftreten, da die menschliche Kapazität, Informationen zu verarbeiten, beschränkt ist.³²⁵ So können Ideologien, welche die Informationsverarbeitung vereinfachen, zu ineffizienten Wahlentscheidungen führen.³²⁶ Die Verrechnungseinheiten lediglich auf eine ideologische Geldkritik (vgl. B.III.1) zurückzuführen, wäre jedoch zu einfach. Der folgende Teil D der Arbeit wird vielmehr zeigen, daß die Tauscheinheiten eine Möglichkeit darstellen, institutionelle Grenzen des Geldes zu umgehen.

schwierigkeiten auf die Steuerbemessung. Von diesen Argumenten abgesehen, ist eine Verschleierung erst sinnvoll, wenn die Umsätze der Mitglieder Steuerfreigrenzen überschreiten. In der Regel sind die Umsätze jedoch eher gering (vgl. B.III.2). Eine Verschleierung erscheint damit nicht lohnend.

³²⁴ Vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 29.

³²⁵ Vgl. North (1990), S. 16 und 81.

³²⁶ Vgl. ebenda, S. 23.

D. Geld und seine Grenzen im sozialen Tausch

Seit Adam Smith haben Ökonomen immer wieder argumentiert, Spezialisierung und Arbeitsteilung seien die treibenden Kräfte der Geldentwicklung gewesen¹. Denn: Das Benutzen von Geld ist die dominante Strategie in einer arbeitsteiligen Wirtschaft, weil durch Geld – im Vergleich zum Naturaltausch – Transaktionskosten gespart werden können.² So wichtig diese Erkenntnis für die Frage ist, warum Menschen Geld nutzen, so wenig zutreffend scheint sie die historische Entwicklung des Geldes zu beschreiben. Historiker und Anthropologen jedenfalls vertreten heute die Auffassung, daß das Geld ursprünglich nicht der Vereinfachung des Tausches diene, sondern soziale und religiöse Funktionen hatte, zum Beispiel Opfer- und Wehrgeld war, Grabbeigabe oder Schmuck.³ Erst später wurde es auch für den Tausch verwendet, wobei für unterschiedliche Transaktionen unterschiedliches Geld („special purpose money“) benutzt wurde.⁴ Auch in den hochspezialisierten westlichen Industrienationen ist Geld heute keineswegs das „allgemeine Tauschmittel“⁵, als das Ökonomen es gewöhnlich definieren⁶. Vielmehr gibt es zahlreiche Grenzen der Geldnutzung selbst bei stabi-

¹ Vgl. Smith (1776), Kapitel IV, S. 24/25, Jevons (1899/1875), S. 1–3, Brunner/Meltzer (1989/1971), S. 234, sowie z.B. für einen aktuellen evolutionstheoretischen Ansatz Luo (1999).

² Vgl. Brunner/Meltzer (1989/1971), S. 233–234.

³ Vgl. Davies (1994), S. 23/24, Heinemann (1969), S. 121/122, Lea/Tarpy/Webley (1987), S. 329, auch Reinhold (1988), S. 61, und Aglietta (1993), S. 191. Skeptisch gegenüber allen Theorien zu den Ursprüngen des Geldes ist Weimer (1994), S. 11/12: „In Wahrheit weiß man weder warum, noch wann, wo und wie Geld auf die Erde kam.“

⁴ Vgl. Polanyi (1977), S. 98.

⁵ Issing (1993), S. 1.

⁶ Vgl. z.B. auch Menger (1892), S. 240, oder Tobin (1992), S. 770. Einige Ökonomen haben sich jedoch auch mit dem Sinn eines Nebeneinander von Naturaltausch und durch Geld vermitteltem Tausch beschäftigt. Vgl. von Weizsäcker (1985), Kranton (1996), Prendergast/Stole (1998). Der Hinweis von Cameron (1989), mit dem Geld als allgemeinem Zahlungsmittel bezögen Ökonomen sich lediglich auf einen „idealen Typus des ‚reinen‘ Geldes, der nie existiert“ (Übersetzung der Verfasserin), ist dagegen wenig hilfreich, weil er versucht, das ökonomische Konzept des Geldes gegen eine empirische Überprüfung der Geldnutzung zu immunisieren.

lem Geldwert. Beispielsweise wird Geld gewöhnlich nicht als Geschenk oder Tauschmittel unter Freunden und Nachbarn benutzt.⁷

Die Nutzung einer Recheneinheit für den nachbarschaftlichen Tausch läßt sich, wie im letzten Kapitel gezeigt, mit Hilfe des Transaktionskostenansatzes leicht erklären. Daß hierfür jedoch eine eigene Währung eingeführt wird, erscheint suboptimal. Erst unter Berücksichtigung institutioneller Grenzen der Geldnutzung läßt sich ihr Sinn verstehen. Wie bereits erwähnt, lautet die zentrale These: *Die Tauschringe nutzen eine eigene Währungseinheit, um den Grenzen des Geldes in bestimmten Tauschsituationen zu begegnen.*

Im folgenden wird zunächst auf die Bedeutung des Geldes aus der Sicht verschiedener sozialwissenschaftlicher Disziplinen eingegangen, um gesellschaftliche Regeln der Geldnutzung leichter verstehen zu können (I.). Im sozialen Tausch wird ein Ausgleich von Geben und Nehmen angestrebt – unabhängig davon, ob er mit oder ohne Geld stattfindet. Für diesen Ausgleich soll die Reziprozitätsnorm sorgen, deren Bruch zu Schuldgefühlen führen kann (II.). Am leichtesten wäre ein Austausch mit Geld möglich. Die Verwendbarkeit des Geldes ist jedoch begrenzt. In bestimmten Tauschbeziehungen ist es sinnvoll, auf Geld als Tauschmittel zu verzichten (III.). Dies kann zu unerwünschten Ungleichgewichten in den Tauschbeziehungen und zum Verzicht auf effizienten Tausch führen. Die Tauschringe ermöglichen diesen Tausch, indem sie die Grenzen der Geldnutzung durchbrechen (IV.).

I. Ansichten vom Gelde

Die verschiedenen Disziplinen der Sozialwissenschaften haben unterschiedliche, zum Teil sich widersprechende Ansichten vom Gelde.⁸ Während die Ökonomik die Funktion des Geldes als Mittel zur Vereinfachung des Gütertauschs betont⁹ und die herrschende neoklassische Lehre von einer Neutralität des Geldes ausgeht¹⁰, betrachten Soziologie und Psychologie auch die symbolischen Bedeutungen des Geldes und ihre Auswirkungen auf das menschliche Verhalten. Geld ist dann kein homogenes, neutrales Gut, sondern unterscheidet sich nach Herkunft und Verwendungszweck.¹¹

⁷ Vgl. Webley/Lea/Portalska (1983), Webley/Wilson (1989), Burgoyne/Routh (1991), Webley/Lea (1993).

⁸ Vgl. Belk/Wallendorf (1990), S. 50.

⁹ Vgl. z.B. Kiyotaki/Wright (1992), S. 3, Tobin (1992), S. 770, Dragendorff (1993), S. 229 und 231.

¹⁰ Vgl. Tobin (1992), S. 775, der selbst allerdings betont, das Geld nicht neutral ist: „But money does matter, really.“ Ebenda.

¹¹ Vgl. Belk/Wallendorf (1990).

Ökonomen interessiert der Umgang mit Geld vorwiegend auf der Makroebene; irrationale Geldnutzung auf der Mikroebene wird in die Störgröße verbannt.¹² Für eine Erklärung der Verrechnungseinheiten ist dieses Vorgehen jedoch wenig hilfreich. Aus eben diesem Grund wird hier eine interdisziplinäre Betrachtung gewählt. Im folgenden wird ein kurzer Überblick über die Geldforschung der drei Disziplinen gegeben, um Vor- und Nachteile der Geldnutzung zu verstehen. Die verschiedenen Ansätze werden direkt auf die Verrechnungseinheiten übertragen. Darüber hinaus wird auf die Verbindung von Geld und Zins sowie die Zinskritik in Geschichte und Gegenwart eingegangen, da die Ablehnung des Zinses in den Tauschringen eine besondere Rolle spielt und zum Verständnis ihrer eigenen Währung wichtig ist.

1. Die ökonomische Bedeutung des Geldes

Die ökonomische Bedeutung des Geldes besteht in der Tauschvereinfachung.¹³ Weil beim Naturaltausch eine „doppelte Übereinstimmung der Bedürfnisse“¹⁴ gegeben sein muß, erfolgt der Tausch Gut gegen Gut meist nur bilateral.¹⁵ Effizienter multilateraler Tausch wird erst durch Geld möglich, weil mit einem allgemeinen Tauschmittel die notwendige doppelte Bedürfnisübereinstimmung entfällt. Wer Äpfel gegen Birnen tauschen möchte, muß also nur noch einen Birnenverkäufer finden, nicht einen Birnenbesitzer, der auch gleichzeitig Äpfel sucht. Selbst in einer Welt mit vollkommener Information über alle effizienten Tauschgeschäfte ist der Einsatz von Geld sinnvoll.¹⁶ Denn ohne eine Recheneinheit, ein *numéraire*, müßten alle Tauschgüter zu allen anderen in Relation gesetzt werden. Das bedeutet, es gäbe bei N Gütern $N(N-1)/2$ Tauschrelationen. Wird ein Gut als Recheneinheit gewählt oder eine fiktive Währungseinheit festgesetzt¹⁷, reduziert sich die Zahl der Tauschrelationen dagegen auf $(N-1)$ im ersten und N im zweiten Fall.¹⁸ Die Kette notwendiger Transaktionen für die Beschaffung

¹² Vgl. Furnham/Lewis (1986), S. 48.

¹³ Vgl. Tobin (1992), S. 770, sowie Ostroy/Starr (1990), S. 4.

¹⁴ Jevons (1899/1875), S. 3. Übersetzung der Verfasserin.

¹⁵ Vgl. Tobin (1992), S. 770.

¹⁶ Vgl. ebenda.

¹⁷ Heinsohn/Steiger (1996), S. 49, machen darauf aufmerksam, daß Keynes' „money of account“, also die Währungseinheit, ein „Standard für aufgeschobene Zahlungen“ ist und sich damit konzeptionell vom Walrasianischen „numéraire“-Gut als Recheneinheit in einer Tauschwirtschaft unterscheiden. Die hier betrachtete Tauschvereinfachung ermöglichen jedoch beide.

¹⁸ Vgl. Brunner/Meltzer (1989/1971), S. 234.

eines gewünschten Gutes wird kürzer.¹⁹ Je mehr Güter getauscht werden können, desto größer ist der Nutzen, der sich aus dem Geldeinsatz ergibt.²⁰ Zwei Tauschpartner, die immer die gleichen zwei Güter tauschen, gewinnen nichts durch die Einführung von Geld. Die Nutzung einer Recheneinheit im Tauschring ist somit um so wertvoller, je größer das Angebot, je größer der Markt ist.²¹

Die wesentlichen Funktionen des Geldes bestehen also darin, Tauschmittel und Recheneinheit zu sein. Die dritte Funktion als Wertaufbewahrungsmittel ergibt sich daraus automatisch, weil Güter, die starkem Wertverlust unterliegen, als Tauschmittel schlecht geeignet sind: Niemand wird ein Gut als Bezahlung akzeptieren, das direkt im Anschluß wertlos wird.²² Gleichwohl können auch verderbliche Güter als Tauschmittel für wertstabile Güter dienen, wenn das verderbliche Gut sich durch eine besondere „Absatzfähigkeit“²³ (oder Liquidität) auszeichnet, das heißt, wenn die Tauschpartner erwarten, daß sie das Gut leicht wieder verkaufen können.²⁴ Damit ein Gut zum Geld wird, sind nicht in erster Linie seine immanenten Eigenschaften wichtig (vorteilhaft sind neben Wertstabilität z.B. Tragbarkeit, Teilbarkeit und Homogenität²⁵), sondern vor allem die Tatsache, daß andere es als Tauschmittel akzeptieren.²⁶ Auch Güter, die keinen Wert an sich darstellen, können damit als Geld fungieren. Sie eignen sich sogar besonders gut als Tauschmittel, weil sie nicht um ihrer selbst willen behalten, sondern gern gegen andere Güter getauscht werden. Nach Gresham's Gesetz verdrängt – für den Fall fester Austauschverhältnisse – das Geld mit geringerem intrinsischen Wert das höherwertige als Tauschmittel.²⁷ Den Umstand, daß auch wertinstabile Objekte als Tauschmittel dienen können, solange sie nur allgemein als solches akzeptiert werden, machen sich die Tauschringe zunutze, die eine Umlaufsicherungsgebühr eingeführt haben: Die regelmäßige Abwertung der Guthaben soll die Tauschaktivität anregen, weil ein Anreiz besteht, erarbeitete Verrechnungseinheiten schnell wieder auszugeben.

¹⁹ Vgl. Brunner/Meltzer (1989/1971), S. 250. Für die Vorteilhaftigkeit des Geldes selbst in einer Wirtschaft mit informierten Zwischenhändlern vgl. Li (1999).

²⁰ Vgl. Brunner/Meltzer (1989/1971), S. 234.

²¹ Vgl. Menger (1892), S. 246.

²² Vgl. Tobin (1992), S. 772, sowie Ostroy/Starr (1990), S. 4.

²³ Menger (1892), S. 242.

²⁴ Vgl. Cuadras-Morató (1997).

²⁵ Vgl. Jevons (1899/1875), S. 31, der außerdem auch Nützlichkeit, Unzerstörbarkeit und leichte Erkennbarkeit nennt. Vgl. auch schon Smith (1776), S. 26.

²⁶ Vgl. Cuadras-Morató (1997), S. 106, Furnham/Argyle (1998), S. 6.

²⁷ Vgl. Jevons (1899/1875), S. 80–85, sowie Brunner/Meltzer (1989/1971), S. 254.

Geld ist also alles, was potentielle Tauschpartner als Geld akzeptieren. Es ist das, was eine gesellschaftliche Regel zum Geld bestimmt. Geld gewinnt seinen Wert erst aus der Tatsache, daß es eine soziale Konvention gibt, die es zum Geld macht.²⁸ Sein Gebrauch führt zu einer Verstärkung der Konvention:²⁹ Je mehr potentielle Tauschpartner das Geld nutzen, desto wichtiger wird es. Geld ist damit vor allem eine soziale Institution, die ein öffentliches Gut darstellt.³⁰ Werden Entscheidungen dezentral gefällt, entwickelt sich kein einheitliches Tauschmittel.³¹ Die zentrale Einführung des Tauschmittels führt daher zu Wohlfahrtsgewinnen. Indem der Tauschring eine Verrechnungseinheit festlegt, die sich dezentral zwischen den Haushalten nicht bilden würde, erleichtert er den „überhaushaltlichen (...) Leistungsaustausch“³².

Da sich das Gut als Geld herausbildet, das die größte „Absatzfähigkeit“ besitzt, also am leichtesten jederzeit ohne Wertverlust gegen ein anderes Gut eingetauscht werden kann, sind alle, die kein Geld besitzen und ihre Waren oder Dienstleistungen zunächst gegen Geld tauschen müssen, im Nachteil.³³ Daraus ergibt sich die privilegierte Stellung des Konsumenten gegenüber dem Produzenten, des Geldbesitzers gegenüber demjenigen, der kein Geld besitzt.³⁴ „Der Kunde, wenn er Geld hat, ist König.“³⁵ Im Tauschring wird diese privilegierte Stellung der Geldbesitzer zum Teil dadurch relativiert, daß Kredite in begrenztem Umfang problemlos gewährt werden, Konsum also auch Nicht-Geldbesitzern ohne zusätzliche Transaktionskosten möglich ist. In Tauschringen mit Umlaufsicherungsgebühr wird die „Absatzfähigkeit“ der Verrechnungseinheiten und damit ihre herausgehobene Stellung gegenüber den angebotenen Dienstleistungen außerdem durch ihren regelmäßigen Wertverlust gemindert.

2. Die soziale Bedeutung des Geldes

Die wichtige ökonomische Funktion des Geldes als Tauschmittel ist eng mit seiner sozialen Bedeutung verbunden: Indem das Geld Tauschakte

²⁸ Vgl. Tobin (1992), S. 771, Kiyotaki/Wright (1992), S. 3, Young (1998), S. 822, sowie auch schon Menger (1892), S. 249.

²⁹ Vgl. Tobin (1992), S. 770/771.

³⁰ Vgl. ebenda, S. 770 und 774.

³¹ Vgl. ebenda, S. 774, sowie Luo (1999), S. 440/441, dessen Modell nur dann ein eindeutiges Gleichgewicht erreicht, wenn als Geld in Frage kommende Güter sich hinsichtlich ihrer Lagerfähigkeit unterscheiden und außerdem die Individuen so häufig mutieren, daß Ausgangsstrategien ihre Bedeutung verlieren.

³² Offe/Heinze (1990), S. 307.

³³ Vgl. Menger (1892), S. 250.

³⁴ Vgl. ebenda, S. 252.

³⁵ Von Weizsäcker (1999a), S. 4.

erleichtert, dient es der „Vergesellschaftung“^{36, 37} Durch die Geldnutzung wird das Individuum eingebunden in die Gesellschaft der Individuen, die durch die Arbeitsteilung wechselseitig voneinander abhängig sind. Die wichtige Funktion des Geldes besteht darin, „ein hoch abstrahiertes Kommunikationsmittel“³⁸ zu sein, das über die Tauschwerte der Güter informiert, die sich durch soziale Interaktion am Markt bilden. Die Funktionsfähigkeit des Geldes beruht auf Erwartungen über das Verhalten Dritter³⁹, nämlich auf der Erwartung, daß diese das Geld im Tausch gegen Güter akzeptieren. Damit schafft das Geld eine soziale Zusammengehörigkeit.⁴⁰ Wird diese Zusammengehörigkeit von den Individuen auch subjektiv gefühlt, führt der Geldgebrauch außerdem zur „Vergemeinschaftung“⁴¹ im Sinne Max Webers.⁴²

Während das Geld multilateral dazu dient, Individuen sozial einzubinden, übt es im bilateralen Tauschverhältnis eine „Entlastungsfunktion“⁴³ aus. Es demonstriert das Loslösen von sozialen Verpflichtungen. Wer sich mit Geld bezahlen läßt, verzichtet auf Einflußmöglichkeiten gegenüber dem heutigen Tauschpartner zugunsten einer generalisierten Einflußmöglichkeit gegenüber allen anderen Geldnutzern. Wer auf Geld als Bezahlung verzichtet und sich statt dessen auf eine Gegenleistung des Partners in der Zukunft verläßt, baut auf die Gültigkeit der Reziprozitätsnorm⁴⁴; Geld dagegen verschafft direkte Tauschmöglichkeiten mit Dritten, die das Geldsystem garantiert⁴⁵. Notwendig ist jedoch Vertrauen in die Funktionsfähigkeit dieses Systems. Das soziale Vertrauen im nicht-monetären Tausch wird ersetzt durch das entpersonalisierte Vertrauen in die Fähigkeit des Geldes, künftigen Zugang zu allen gewünschten Gütern zu liefern.⁴⁶

Gegenüber konventionalem Tausch ohne Geld – wie er auch in modernen Gesellschaften noch in gemeinschaftlichen Beziehungen vorkommt – ist der Markttausch mit Geld entpersonalisiert, weil die Tauschpartner sub-

³⁶ Weber (1972), S. 21.

³⁷ Vgl. auch Heinemann (1969), S. 118, sowie Kraemer (1997), S. 13.

³⁸ Heinemann (1969), S. 99.

³⁹ Vgl. ebenda, S. 4 und 11.

⁴⁰ Vgl. ebenda, S. 32.

⁴¹ Weber (1972), S. 21: „Vergemeinschaftung“ soll eine soziale Beziehung heißen, wenn und soweit die Einstellung des sozialen Handelns (...) auf subjektiv gefühlter (...) Zusammengehörigkeit der Beteiligten beruht.“

⁴² Vgl. Heinemann (1969), S. 35, sowie Weber (1972), S. 383.

⁴³ Kraemer (1997), S. 33.

⁴⁴ Nach der Reziprozitätsnorm sollen Menschen ihren Mitmenschen das erwidern, was sie von ihnen empfangen haben. Vgl. dazu unten ausführlich den Abschnitt 2.2.

⁴⁵ Vgl. Heinemann (1969), S. 77/78.

⁴⁶ Vgl. Heinemann (1969), S. 84, Kraemer (1997), S. 30.

stituierbar sind, sie sind ebenso frei wählbar wie die Tauschobjekte.⁴⁷ Persönliche Abhängigkeitsverhältnisse gibt es nicht. „Über den isolierten Tauschakt hinaus schulden die Marktakteure einander nichts – sie sind ‚quitt‘.“⁴⁸

Der Handlungsspielraum der Individuen erweitert sich, ihre individuelle Freiheit nimmt zu.⁴⁹ So schreibt von Jhering treffend:

„Die Gefälligkeit hat viele Voraussetzungen, das Geld keine andere als sich selbst. Die Gefälligkeit will mit Schonung und Geschick angesprochen sein, sie hat ihre Stimmungen, ihre Launen und Antipathien, sie kehrt sich vielleicht gerade von demjenigen ab, der ihrer am meisten bedarf, oder zu der Zeit, in der Lage, wo sie ihm am nötigsten ist, und selbst wenn sie immer willig wäre, so hat sie doch ihre eng bemessenen Grenzen. Von alledem weiß das Geld nichts. Das Geld kennt kein Ansehen der Person, es leidet nicht an Launen, es hat keine Zeiten, wo es minder zugänglich wäre, und es kennt schließlich keine Grenzen, bei der seine Bereitwilligkeit sich erschöpfte. (...) Es gäbe keinen unerträglichen Zustand, als wenn wir alles, was wir nötig haben, von der Gefälligkeit erwarten müßten, es wäre das Los des Bettlers! Unsere persönliche Freiheit und Unabhängigkeit beruht nicht bloß darauf, daß wir zahlen können, sondern zugleich darauf, daß wir zahlen müssen – im Geld steckt wie unsere ökonomische, so auch unsere moralische Unabhängigkeit.“⁵⁰

Geld überwindet die Unsicherheit des traditionellen Tausches, Unsicherheiten über das künftige Angebot und die künftige Nachfrage nach bestimmten Gütern sowie über die Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit der Tauschpartner.⁵¹ Die Befreiung aus Abhängigkeiten reziproker Tauschbeziehungen begründet allerdings gleichzeitig eine neue, unpersönliche, konzentrierte Abhängigkeit, nämlich die Abhängigkeit vom Geldbesitz, da durch die „Monopolstellung des Geldes“⁵² vom Tausch ausgeschlossen ist, wer über kein Geld verfügt.⁵³

Festzuhalten bleibt die Doppelfunktion des Geldes: Auf bilateraler Ebene hat das Geld eine Entlastungsfunktion und ermöglicht damit ein Lösen aus sozialen Bindungen, aus den „Wert- und Normsystemen traditionaler (aber auch posttraditionaler) Vergemeinschaftungen“⁵⁴. Gleichzeitig bedeutet die Geldnutzung aber eine „Vergesellschaftung der Individuen in dem Sinne

⁴⁷ Vgl. Kraemer (1997), S. 30/31.

⁴⁸ Ebenda, S. 27.

⁴⁹ Vgl. auch Simmel (1996/1900), S. 375–481.

⁵⁰ Von Jhering (1884), S. 120/121, die Rechtschreibung wurde heutigen Regeln angepaßt.

⁵¹ Vgl. Furnham/Argyle (1998), S. 22.

⁵² Kraemer (1997), S. 144.

⁵³ Vgl. ebenda, S. 144.

⁵⁴ Kraemer (1997), S. 40.

(...), daß immer neue, erweiterte Formen sozialer Bindungen und Abhängigkeiten (...) entstehen“⁵⁵. Geld kann damit als besonderes Medium der Individualisierung, verstanden nach Beck als „Prozeß der Vergesellschaftung“⁵⁶, gesehen werden: Geld ermöglicht es, sich aus „traditionalen (...) Versorgungsbezügen der Familie“⁵⁷ zu lösen und sich in neue soziale Bewegungen einzubinden, das heißt, mit Geld in sie hineinzukaufen.

Im Tauschring vollzieht sich der Prozeß der Lösung aus „Vergemeinschaftungen“ bei gleichzeitiger Bildung von „Vergesellschaftung“ beispielhaft: Statt persönliche Verpflichtungen und Abhängigkeiten in sozialen Netzwerken einzugehen, werden die Mitglieder nach dem Tausch direkt aus bilateralen Beziehungen entlassen, sind jedoch gleichzeitig in die Gesamtgemeinschaft des Tauschrings eingebunden. Ein Mitglied, das eine Leistung bezieht, wird beim Tausch durch die Zahlung mit Verrechnungseinheiten entlastet und bleibt damit dem Tauschpartner nicht zu späterer Gegenleistung verpflichtet. Das Mitglied bindet sich aber an die Gemeinschaft aller Tauschring-Mitglieder, indem es sich verpflichtet, das Konto später wieder auszugleichen. Der Leistende entläßt umgekehrt den Konsumenten aus der Gegenleistungsverpflichtung und erhält dafür in Form der Verrechnungseinheiten das Gegenleistungsversprechen der Gesamtgemeinschaft. Gleichzeitig greifen die Tauschringe die Monopolstellung der D-Mark in Marktkontrakten an: Im Tauschring kann auch Güter erwerben, wer keine D-Mark besitzt. Sie reduzieren damit (wenn auch nur in geringem Umfang) die Abhängigkeit vom Geld.

Die soziologische (und psychologische) Betrachtung des Geldes geht über die ökonomische Sichtweise, nach der Geld lediglich profanes Tauschmittel, homogene Recheneinheit ist, hinaus, indem sie den Symbolcharakter des Geldes berücksichtigt.⁵⁸ „Symbole sind tradierte oder willkürlich geschaffene Zeichen; sie stehen (...) für etwas, (...) mit dem sie assoziativ verbunden sind.“⁵⁹ Auf einfachster Ebene steht Geld zunächst für alles, was man mit dem Geld kaufen kann.⁶⁰ Es ist aber gleichzeitig Zeichen der generalisierten Einflußmöglichkeiten gegen Dritte, es stellt „Machtchancen

⁵⁵ Heinemann (1969), S. 118.

⁵⁶ Beck (1986), S. 119.

⁵⁷ Ebenda, S. 116.

⁵⁸ Vgl. z.B. Parsons (1980), S. 230, der allerdings die symbolische Funktion des Geldes auf den Marktkontext beschränkt. Vgl. für diese Kritik Zelizer (1989), S. 38. Für eine erweiterte Betrachtung der Symbolik Zelizer (1989), (1994) sowie Smelt (1980). Unter den Ökonomen hat Dyer (1989) auf die Symbolik des Geldes aufmerksam gemacht.

⁵⁹ Widmaier (1993), S. 58.

⁶⁰ Vgl. Crump (1981), S. 16.

in konzentrierter Form“⁶¹ dar. Diese Macht ergibt sich nicht aus dem Geld selbst⁶², sondern aus seiner Eigenschaft als allgemein akzeptiertes Zahlungsmittel, also aus dem gesellschaftlichen Zusammenhang einer Geldwirtschaft. In einer Marktgesellschaft ist Geld die „Inkarnation sozialer Macht“⁶³. Daneben wird mit Geld auch Erfolg, Status, Sicherheit und Unglück oder Böses verbunden (vgl. unten Abschnitt I.3.c). Zelizer kritisiert daher das utilitaristische Konzept des Geldes „as the ultimate objectifier“⁶⁴, das alle qualitativen Unterschiede einebne.⁶⁵ Ihr Fazit: Geld mag Werte verdrängen. Gleichzeitig „korrumpieren“ Werte und Gefühle aber auch das Geld, reichern es mit moralischen, sozialen und religiösen Bedeutungen an.⁶⁶ Nach Smelt hat Geld einen doppelten Charakter: Einerseits ist es der Kern seines Wesens, im Tausch absolut objektiv zu sein, andererseits hat es einen symbolischen Überbau.⁶⁷ Je nach assoziativer Verknüpfung kann Geld als Kommunikationsmittel dann unterschiedliche Signale senden. Es ist damit nicht neutral⁶⁸, nicht immer und nicht in allen Tauschsituationen einsetzbar, ist also gerade nicht das von den Ökonomen postulierte allgemeine Tauschmittel.

3. Die Psychologie des Geldes

Trotz der Bedeutung des Themas Geld im Alltag fehlt eine einheitliche Theorie der Psychologie des Geldes.⁶⁹ Vier theoretische Ansätze hat die Psychologie bisher auf das Geld angewendet: den psychoanalytischen, den entwicklungspsychologischen, den lerntheoretischen und den austauschtheoretischen.⁷⁰ Im folgenden werden nur der austauschtheoretische Ansatz von Foa und Foa sowie die lerntheoretische Position näher betrachtet. Außerdem wird auf die „Idee des Geldes als komplexes Symbol“⁷¹ von Lea, Tarpay und Webley sowie auf empirisch beobachtete Einstellungen zum Geld eingegangen.

⁶¹ Kraemer (1997), S. 155.

⁶² Vgl. Kraemer (1997), S. 155.

⁶³ Nugroho (1994), S. 25.

⁶⁴ Zelizer (1989), S. 342.

⁶⁵ Vgl. Zelizer (1989) und (1994).

⁶⁶ Vgl. Zelizer (1989), S. 347/348.

⁶⁷ Vgl. Smelt (1980), S. 204.

⁶⁸ Vgl. Zelizer (1989), S. 347, sowie Smelt (1980), S. 210.

⁶⁹ Vgl. Furnham/Lewis (1986), S. 46, sowie Fischer/Wiswede (1997), S. 44, und Furnham/Argyle (1998), S. 7.

⁷⁰ Vgl. auch für eine weitere Darstellung der Ansätze Wiswede (1995), S. 158–162, sowie Lea/Tarpay/Webley (1987), S. 321–326.

⁷¹ Lea/Tarpay/Webley (1987), S. 340.

a) Geld als generalisierter Verstärker

Nach der Lerntheorie ist Geld ein „sekundärer, also gelernter Verstärker“⁷². Das heißt, Menschen haben gelernt, daß sie mit Geld Bedürfnisse befriedigen können. Folglich wirkt Geld als Stimulus, als Verstärker, für bestimmtes Verhalten, weil als Belohnung das Geld winkt.⁷³ Da sich mit Hilfe von Geld nicht nur primäre Bedürfnisse (Essen, Kleidung, etc.) befriedigen lassen, sondern auch viele sekundäre Bedürfnisse (z. B. Anerkennung und Erfolg), wird Geld als *generalisierter* Verstärker betrachtet.⁷⁴ Im Sinne der Kontrolltheorie wirkt Geld auch als Belohnung, weil es die Umwelt kontrollierbar macht.⁷⁵ Ein Mensch wird Geld um so eher schätzen, je mehr sein Erwerb in der Vergangenheit belohnt, also verstärkt wurde. Geld kann dann sogar zum eigenständigen Motiv werden und damit selbstverstärkend wirken. Andererseits ist aber auch ein „Sättigungseffekt“ möglich, wenn das Individuum lernt, daß sich bestimmte Bedürfnisse mit Geld nicht befriedigen lassen.

Der lerntheoretische Ansatz des Geldes wird zur Heilung psychisch Kranker eingesetzt, die mit Hilfe von „Token“, also Spielgeld, für erwünschte Handlungen belohnt werden.⁷⁶ Die Token wirken als Verstärker für diese Handlungen, weil sie später gegen andere gewünschte Güter, wie zum Beispiel Nahrungsmittel, eingetauscht werden können. Die klinische Erfahrung mit „Token economies“ wird heute auch in Unternehmen und Schulen zur Leistungsmotivation genutzt. Der Einsatz von Spielwährungen hat den Vorteil, daß eine Belohnung mit dem primären Verstärker nicht sofort erfolgen muß.

Die Verrechnungseinheiten der Tauschringe lassen sich ebenfalls als Spielwährungen interpretieren, die als generalisierte Verstärker wirken. Es ist fraglich, ob Leistungen für Fremde innerhalb eines Netzwerks auch ohne die Verrechnungseinheiten erbracht würden. Die Tauschringe unterscheiden sich von den „Token economies“ jedoch vor allem dadurch, daß die primären Verstärker im System selbst produziert werden, während sie in den Spielgeld-Ökonomien in der Regel von außen zugeführt werden müssen⁷⁷. In den Tauschringen schöpfen die Mitglieder die Verrechnungseinheiten als sekundäre Verstärker dezentral durch gegenseitige Leistungen; die Token

⁷² Wiswede (1995), S. 158.

⁷³ Vgl. auch Lindgren (1980), S. 139 und S. 157.

⁷⁴ Vgl. Wiswede (1995), S. 158. Vgl. auch Lea/Tarpy/Webley (1987), S. 322–324, die kritisieren, daß der Verstärker auch in modernen Gesellschaften weniger generell ist als von der Theorie angenommen.

⁷⁵ Vgl. für das Folgende Wiswede (1995), S. 159.

⁷⁶ Vgl. das Folgende nach Lea/Tarpy/Webley (1987), Kapitel 17.

⁷⁷ Vgl. ebenda, S. 473.

dagegen stellt eine Zentrale bereit. Während die Tauschringe kleine Marktwirtschaften darstellen, bilden die „Token economies“ eher zentrale Verwaltungswirtschaften nach⁷⁸ – auch wenn grundsätzlich in den Spielgeld-Wirtschaften ein Tausch unter den Teilnehmern möglich ist⁷⁹.

b) Geld als Ressource im sozialen Tausch

Nach der Ressourcentheorie von Foa und Foa⁸⁰ gibt es im sozialen Austausch sechs Ressourcenklassen: Liebe, Status, Information, Geld, Dienste und Güter, die sich in einem Koordinatensystem mit den Dimensionen Partikularität (versus Universalität) und Konkretheit (versus Abstraktheit) kreisförmig anordnen:

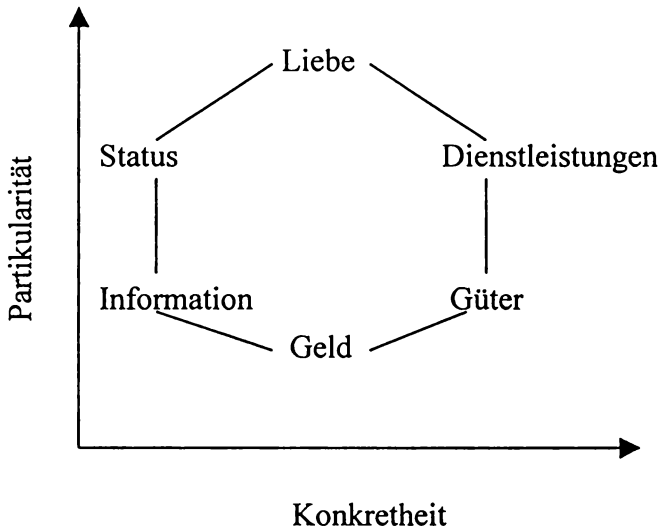


Abbildung 2: Modell der Ressourcenklassen nach Foa und Foa

Soziale Interaktion besteht im Geben und Nehmen bzw. Vorenthalten dieser Ressourcen, Konkrete Ressourcen wie Güter und Dienstleistungen unterscheiden sich von den abstrakteren wie Information und Status. Ein partikulares Austauschmedium wie Liebe ist nicht universell einsetzbar, sondern lässt sich nur beim Tausch mit ausgesuchten Personen des sozialen

⁷⁸ Vgl. Lea/Tarpy/Webley (1987), S. 473.

⁷⁹ Vgl. ebenda, S. 469.

⁸⁰ Vgl. Foa/Foa (1980).

Umfelds verwenden.⁸¹ Die zentrale These der Theorie lautet: Je ähnlicher die Ressourcen in bezug auf „particularism“ und „concreteness“ sind (das heißt je näher sie im Koordinatensystem in einer der beiden Dimensionen zusammenliegen), desto eher werden sie gegeneinander ausgetauscht.⁸² Wiswede kritisiert, daß die Ressourcentheorie der besonderen Stellung des Geldes nicht gerecht werde.⁸³ Er schlägt daher vor, das Geld ins Zentrum des Modells zu rücken und mehr oder minder starke Verbindungen des Geldes zu den anderen Tauschmedien anzunehmen.

Trotz dieser Schwäche bieten Foa und Foa einen ersten Ansatz zur Erklärung des Geldes als „limited medium of exchange“⁸⁴, als nur begrenzt einsetzbares Tauschmittel, der mit der im folgenden dargestellten „Idee des Geldes als komplexes Symbol“ von Lea, Tarcy und Webley vereinbar ist.⁸⁵

c) Geld als Symbolkomplex

Die multiple Symbolik des Geldes ist nach Lea, Tarcy und Webley entscheidend für ein Verständnis des Umgangs mit Geld.⁸⁶ Je nach Herkunft, Form und Verwendung können mit dem Geld verschiedene Bedeutungen verknüpft sein.⁸⁷ Seine offensichtlichste Bedeutung ist die, Werte anderer Güter auszudrücken.

Die Funktion als Wertmesser kann Geld auf verschiedenen Skalenniveaus erfüllen.⁸⁸ Auf nominalem Meßniveau werden die „special purpose monies“⁸⁹ vorindustrieller Gesellschaften genutzt: Für den Tausch unterschiedlicher Güter wird jeweils spezielles Geld verwendet. Auf einer Ordinalskala lassen sich verschiedene Geldformen nach ihrem Rang (und damit ihrer Einsetzbarkeit) ordnen. Auf Intervallskalenniveau benutzen dagegen moderne Gesellschaften ihr Geld. Lea, Tarcy und Webley argumentieren nun, daß das Tauschverfahren, das zunächst auf nominaler Ebene entwickelt und erlernt wurde, in ein Intervallsystem verlegt worden sei, was zu Problemen führen könne:⁹⁰ Historisch wurde das Geld zunächst in nomina-

⁸¹ Vgl. auch Fischer/Wiswede (1997), S. 395/Fußnote.

⁸² Vgl. Foa/Foa (1980), S. 81 und 93.

⁸³ Vgl. Wiswede (1995), S. 161.

⁸⁴ Lea/Tarcy/Webley (1987), S. 335. Vgl. auch dieselben, S. 325 für eine Würdigung des Beitrags von Foa und Foa.

⁸⁵ Vgl. Lea/Tarcy/Webley (1987), S. 332.

⁸⁶ Vgl. Lea/Tarcy/Webley (1987), S. 335 und 339.

⁸⁷ Vgl. ebenda, S. 335. Vgl. zu den unterschiedlichen symbolischen Aufladungen des Geldes in Abhängigkeit von seinen Quellen und Verwendungen auch Belk/Walendorf (1990).

⁸⁸ Vgl. Lea/Tarcy/Webley (1987), S. 336/337.

⁸⁹ Polanyi (1977), S. 98, sowie derselbe (1977/1957). Vgl. auch unten III.1.

len Kategorien benutzt, und auch Kinder erlernen den Umgang mit Geld in nominalen Kategorien (eine 1-D-Mark-Münze gleich eine Tafel Schokolade). Gleichwohl erfordert das moderne Geldsystem die intervallgenaue Messung auf einheitlicher Skala. Sie ist es, die den Tausch vereinfacht. Gleichzeitig beschränkt sie aber den Gebrauch des Geldes auf Dinge, die sich exakt auf einer Intervallskala messen lassen. Liebe (auch im Sinne von Zuneigung, Freundschaft und Wärme) wird wegen seiner hohen Partikularität nicht zu diesen Ressourcen gehören.⁹¹ Geld ist ideal für eine präzise Wertmessung; seine symbolischen Bedeutungen – und dazu gehört auch die Bedeutung exakter Messung – können es aber für bestimmte Tauschakte zu einem ungeeigneten Interaktionsmedium machen.⁹²

Nach Belk und Wallendorf kann Geld die Bedeutung des Besonderen oder „Heiligen“ tragen – und zwar im guten oder schlechten Sinne als „allmächtiger Dollar“ oder als „schnöder Mammon“; oder es wird als etwas völlig Profanes gesehen.⁹³ Profan ist ein Gut, wenn es über seinen ökonomischen Wert hinaus keine Bedeutung trägt. „Heilig“ sind Güter, die einen Wert über ihren Gebrauchswert hinaus besitzen. Hat Geld nur quantitative Bedeutung, ist es also profan, kann es nicht gegen „heilige“ Güter getauscht werden, weil das deren Status beschädigen würde. Ein heiliger oder profaner Charakter ist einem Gut jedoch nicht inhärent, sondern wird durch den sozialen Kontext definiert – das heißt, durch die Art, wie das Geld erworben wurde und wofür es verwendet wird. Geld, das nicht durch Arbeit gewonnen wurde, wird als etwas Böses betrachtet. Die Kritik an Zinseinkommen hat eine lange Tradition (vgl. unten I.4). „Heilig“ ist dagegen Geld, das mit Spaß an der Sache erworben wurde – besonders, wenn es sich nicht um eine große Summe handelt. Geld wird außerdem „heilig“, wenn es guten Zwecken gespendet oder zur Förderung der Kultur eingesetzt wird.

Belks und Wallendorfs Betrachtung des Geldes als „Chamäleon“, das je nach sozialem Kontext unterschiedliche Bedeutungen hat, zeigt, warum Geld in seiner hauptsächlich profanen Bedeutung gewöhnlich nicht gegen „heilige“ (und damit partikulare) Güter getauscht wird. Sie ergänzen auf diese Weise die Ressourcentheorie von Foa und Foa.

Die Symbolik des Geldes hängt jedoch nicht nur vom sozialen Kontext ab, sondern variiert außerdem über die Individuen. Denn: „Symbols (...) reside in the mind, and are not the same in all minds.“⁹⁴ Geld hat für unter-

⁹⁰ Vgl. auch das Folgende bei Lea/Tarpy/Webley (1987), S. 337.

⁹¹ Vgl. ebenda, S. 333.

⁹² Vgl. ebenda, S. 332/333.

⁹³ Vgl. auch für das Folgende Belk/Wallendorf (1990).

⁹⁴ Lea/Tarpy/Webley (1987), S. 340. „Symbole haben ihren Sitz im Kopf und sind nicht in allen Köpfen gleich.“ Übersetzung der Verfasserin.

schiedliche Personen ganz unterschiedliche Bedeutung.⁹⁵ Geld kann für Mißerfolg und Erfolg stehen (je nachdem, ob man es hat oder nicht), für soziales Ansehen (Status) oder soziale Inakzeptanz, für Mißtrauen und Angst sowie für moralische Verwerfung; Geld kann etwas Positives bedeuten oder etwas Böses, es kann für Sicherheit, Freiheit und Macht stehen – oder es ist etwas völlig unwichtiges Profanes.⁹⁶ Während die Untersuchungspersonen von Wernimont und Fitzpatrick vorwiegend negative Einstellungen zum Geld hegten, fand Tang eine überwiegend positive.⁹⁷

Empirische Untersuchungen haben gezeigt, daß soziale Gruppen sich hinsichtlich ihrer Einstellung zum Geld unterscheiden.⁹⁸ So haben Erwerbstätige eine positivere Einstellung zum Geld als Arbeitslose.⁹⁹ Die Höhe des Einkommens scheint dagegen keinen Einfluß auf die Einstellung zum Geld zu haben.¹⁰⁰ Allerdings verknüpfen Individuen mit höherem Einkommen Geld eher mit Erfolg und persönlicher Anstrengung.¹⁰¹ Männer scheinen vom Geld eher „besessen“¹⁰² zu sein als Frauen, weniger gut Ausgebildete eher als gut Ausgebildete, Menschen mit konservativen Einstellungen eher als Liberale.¹⁰³ Frauen verbinden mit Geld eher negative Gefühle wie Angst, Depression, Ärger und Hilflosigkeit als Männer.¹⁰⁴ Menschen, die mit ihrer Arbeit zufrieden sind, haben seltener negative Einstellungen zum Geld.¹⁰⁵ Junge Menschen betrachten Geld dagegen eher als etwas Übles.¹⁰⁶ Sie nutzen Geld häufig als Machtmittel¹⁰⁷. Auch für Individuen, die Werte der Protestantischen Arbeitsethik¹⁰⁸ vertreten, symbolisiert Geld eher Böses

⁹⁵ Vgl. Wernimont/Fitzpatrick (1972), insbesondere S. 226.

⁹⁶ Vgl. Wernimont/Fitzpatrick (1972), Lindgren (1980), Yamauchi/Templer (1982), Furnham (1984), Tang (1992).

⁹⁷ Vgl. Wernimont/Fitzpatrick (1972), Tang (1992).

⁹⁸ Vgl. für einen Überblick: Furnham/Argyle (1998), S. 54/55.

⁹⁹ Vgl. Wernimont/Fitzpatrick (1972), S. 225.

¹⁰⁰ Vgl. Yamauchi/Templer (1982), S. 528, Wernimont/Fitzpatrick (1972), S. 266, Furnham (1984), S. 508.

¹⁰¹ Vgl. Furnham (1984), S. 505, sowie Tang (1992), S. 200, nach dessen Untersuchung allerdings Individuen mit höherem Einkommen auch eine weniger negative Einstellung zum Geld haben.

¹⁰² „Besessenheit“ zeichnet sich aus durch Zustimmung zu Aussagen wie „Ich fühle, daß Geld das einzige ist, auf das ich mich wirklich verlassen kann.“ Vgl. Furnham/Argyle (1998), S. 49/50, Übersetzung der Verfasserin.

¹⁰³ Vgl. Furnham (1984), S. 505.

¹⁰⁴ Vgl. Rubinstein (1981), S. 39.

¹⁰⁵ Vgl. Tang (1992), S. 201.

¹⁰⁶ Vgl. ebenda, S. 200.

¹⁰⁷ Vgl. Furnham (1984), S. 505.

¹⁰⁸ Die Protestantische Arbeitsethik legt Wert auf harte Arbeit, Verzicht auf sofortige Belohnungen, Sparsamkeit, Vermeidung von Müßiggang und Verschwen-

sowie Macht oder Freiheit.¹⁰⁹ Insgesamt zeigen die Studien, daß Geschlecht, Bildung, sozialer Status und Wertorientierung einen Einfluß auf die Einstellung zum Geld haben.¹¹⁰

Die Einstellungen zum Geld werden zum Teil mit der Erziehung vermittelt¹¹¹ und sind kulturabhängig¹¹². Daher läßt der Umgang mit Geld sich nur aus historischer Perspektive verstehen.¹¹³

4. Geld- und Zinskritik

Kritik am Geld kann in drei Formen auftreten: Kritik am Geld als „Symbol weltlicher Wertorientierungen“, als „Zerstörer normativer Ordnungen“ und als „Indikator sozialer Ungleichheit“¹¹⁴, wobei die beiden ersten eng zusammenhängen und letztere sich vor allem als Kritik an der „Kapitalfunktion“ des Geldes und am Zins äußert.

Wie gezeigt (vgl. I.2), ermöglicht Geld die Befreiung aus persönlichen Abhängigkeiten und traditionellen Normsystemen. Hier setzt die Kritik am Geld als „Zerstörer normativer Ordnungen“¹¹⁵ an. Geld versachlicht die Tauschbeziehung,¹¹⁶ die durch die absolute Objektivität des Geldes eine gefühlsneutrale, rational-berechnende wird.¹¹⁷ Damit befreit das Geld nicht nur von den Verpflichtungen traditionaler Gemeinschaften, sondern auch von den mit ihnen verknüpften Werten, so daß mit zunehmendem Geldgebrauch ein „Verdrängungsprozeß der Werte durchs Geld“¹¹⁸ stattfindet.¹¹⁹ Das Geld quantifiziert. Soziale Beziehungen, die vor allem qualitative Bedeutung haben, erhalten durch das Geld eine quantitative Form, was zur

dung jeder Art. Vgl. Weber (1972), S. 328 – 329, sowie Furnham/Bland (1983), S. 205.

¹⁰⁹ Vgl. Tang (1992), S. 201. Der Faktor 6 „Freedom (power)“ vermischt leider die positive Eigenschaft des Geldes, Sicherheit zu bieten, mit der ambivalenten Eigenschaft des Machtmittels. Der Faktor scheint insgesamt eher positive Einstellungen zum Geld widerzuspiegeln. Eine starke Zustimmung zur Aussage „Money means power“ kann jedoch auch aus einer negativen Einstellung zum Geld erwachsen, da Macht sowohl negativ als auch positiv eingesetzt werden kann.

¹¹⁰ Vgl. Furnham/Argyle (1998), S. 53.

¹¹¹ Vgl. Rubinstein (1981), S. 42.

¹¹² Vgl. Furnham/Argyle (1998), S. 44.

¹¹³ Vgl. Lea/Tarpy/Webley (1987), S. 339.

¹¹⁴ Vgl. Reinhold (1988), S. 67–79.

¹¹⁵ Reinhold (1988), S. 68.

¹¹⁶ Vgl. Weber (1972), S. 383, sowie Kraemer (1997), S. 23.

¹¹⁷ Vgl. Simmel (1996/1900), S. 593/594, auch Zelizer (1989), S. 342.

¹¹⁸ Köhnke (1993), S. 147.

¹¹⁹ Vgl. auch Simmel (1996/1900), S. 556, Kraemer (1997), S. 147.

Kosten-Nutzen-Abwägung in der sozialen Interaktion führt.¹²⁰ Geld symbolisiert Käuflichkeit.¹²¹ Zudem ist es möglich, daß Geld nicht mehr als Mittel zum Zweck des Tausches, nicht mehr als Kommunikationsmittel genutzt wird – und damit der Vergesellschaftung dient –, sondern zum Selbstzweck wird.¹²² Diese Verselbständigung des Geldinteresses manifestiert sich in Geiz oder Geldgier.¹²³ Simmel kritisierte, durch die Unpersönlichkeit des Geldes und die Unpersönlichkeit der durch Geld vermittelten Tauschbeziehungen werde dem Egoismus ein unbegrenztes Handlungsfeld eröffnet.¹²⁴

Geld wird damit zum „Symbol weltlicher Wertorientierungen“¹²⁵; es steht für Profitstreben. Die Symbolik des Geldes als „böse“ („evil-sacred“)¹²⁶ – und entsprechend negative Einstellungen zum Geld – haben eine lange Tradition. „Geld galt zu allen Zeiten (...) als Symbol menschlicher Besitzgier und Habsucht. Im Geld fanden der Egoismus, Materialismus, Geiz und (die) Raffsucht des Menschen ein greifbares Objekt.“¹²⁷ Nach Paulus ist „Geldgier (...) eine Wurzel alles Übels“¹²⁸ – was häufig zu der Botschaft verkürzt worden ist: „Geld ist die Wurzel aller Übel.“¹²⁹ Marx sah im Geld einen Fetisch¹³⁰ und Entfremder des Menschen von sich selbst¹³¹. Simmel meinte, die Verwendung des Geldes führe „zur Rücksichtslosigkeit“.¹³²

Als „Indikator sozialer Ungleichheit“ steht Geld für die „unterschiedliche Verfügungsmacht über Güter und Dienstleistungen“¹³³, also für ungleich verteilte Macht- und Freiheitspotentiale. Diese Art der Geldkritik ist eigentlich keine Kritik am Geld selbst, sondern an seiner Kapitalfunktion¹³⁴ und

¹²⁰ Vgl. Nugroho (1994), S. 1.

¹²¹ Vgl. Dyer (1989), S. 507.

¹²² Vgl. Marx (1993/1890), S. 144, Simmel (1996/1900), S. 298, sowie von Flotow (1992), S. 168, Köhnke (1993), S. 148.

¹²³ Vgl. Köhnke (1993), S. 147.

¹²⁴ Vgl. Simmel (1996/1900), S. 609, interpretiert durch von Flotow (1992), S. 171.

¹²⁵ Reinhold (1988), S. 67.

¹²⁶ Belk/Wallendorf (1990), S. 59.

¹²⁷ Weimer (1994), S. 11.

¹²⁸ Vgl. Die Bibel, 1.Timotheus, 6, 10. Hervorhebung durch die Verfasserin.

¹²⁹ Vgl. z.B. im Money Ethic Scale von Tang (1992), S. 199. Vgl. auch Belk/Wallendorf (1990), S. 47.

¹³⁰ Vgl. Marx (1993/1890), S. 108.

¹³¹ Vgl. die Interpretation von Smelt (1980), S. 215.

¹³² Simmel (1996/1900), S. 609.

¹³³ Reinhold (1988), S. 69.

¹³⁴ Vgl. Reinhold (1988), S. 69.

besonders an der Möglichkeit, Geld gegen Zins zu verleihen und es auf diese Weise zu vermehren.

Bereits Aristoteles kritisierte den Geldverleih gegen Zins als unnatürlich, weil Geld damit gleichzeitig zum Mittel und Zweck werde.¹³⁵ Auch Thomas von Aquin hielt das Verlangen von Zinsen auf verliehenes Geld für eine „Sünde“, weil es zur Ungleichheit führe und damit dem Prinzip der Gerechtigkeit zuwider laufe.¹³⁶ Rechtens sei es dagegen, dem Gläubiger Liebe und Dankbarkeit – oder andere Dinge, die nicht mit Geld gemessen werden – entgegenzubringen.¹³⁷ Die jüdische und christliche Tradition der Zinskritik geht auf biblische Verbote¹³⁸ zurück, Armen Geld gegen Zins zu leihen. Zins war „unsittlicher Gewinn“, war Sünde, weil er mit Begierde, Geiz und Trägheit („Gewinn ohne Arbeit“), also drei der sieben Hauptsünden, verbunden wurde.¹³⁹ Das führte im vierten Jahrhundert zum kanonischen Zinsverbot.¹⁴⁰ Während Calvin in der Reformationszeit erstmals das absolute Zinsverbot ablehnte und Zins unter Geschäftsleuten als legitimen Anreiz produktiver Geldnutzung verstand, war es formal noch bis 1983 (!) Bestandteil des katholischen Kirchenrechts.¹⁴¹ Auch heute noch hat die Kritik am Zins auf Darlehen in Notsituationen ihre Berechtigung in der Sozialethik; Produktivkredite sind akzeptiert, Wucher ist jedoch zu verhindern.¹⁴² Damit konzentriert sich das ethische Problem auf die Zinshöhe – und ist folglich nicht mehr ein Zins-, sondern ein Umverteilungsproblem¹⁴³.

Kritik am Zins hat sich gleichwohl auch bis heute erhalten, insbesondere in den öffentlichen Diskussionen um die Überschuldung der Entwicklungsländer und einem als ökologisch bedenklich kritisierten „Wachstumszwang“.¹⁴⁴ Bis heute ist an den Gelderwerb ohne Arbeit eine negative Symbolik geknüpft.¹⁴⁵

¹³⁵ Vgl. Aristoteles: Politik, S. 11. Vgl. auch die Interpretation von Smekal/Theurl (1994), S. 27.

¹³⁶ Vgl. Aquin: Summa Theologica, S. 20. Eigentlich spricht Thomas von Aquin von „usura“, also von Wucher. Lange wurde jedoch zwischen Zins und Wucher kein Unterschied gemacht: Vgl. Kloft (1997), S. 21. Vgl. ebenda, S. 21/22 für die biblischen Grundlagen des christlichen Zinsverbots.

¹³⁷ Vgl. Aquin: Summa Theologica, S. 21.

¹³⁸ Vgl. Die Bibel, Exodus 22, 24; Levitikus 25, 36–37, sowie Deuteronomium 23, 20–21.

¹³⁹ Vgl. Kloft (1997), S. 23.

¹⁴⁰ Vgl. ebenda.

¹⁴¹ Vgl. Hanke-Wehrle (1997), S. 287/288.

¹⁴² Vgl. ebenda, S. 291/292.

¹⁴³ Vgl. Rich (1991), Anm. 25, S. 238/239.

¹⁴⁴ Binswanger (1991), S. 6, sowie Creutz (1994), S. 315.

¹⁴⁵ Vgl. Belk/Wallendorf (1995).

Darüber hinaus fordern Wissenschaftler, die sich in der Tradition Silvio Gesells¹⁴⁶ sehen, auch heute noch eine Abschaffung des Zinses und sogar eine „Ausgleichsabgabe für Liquidität“¹⁴⁷, das heißt eine Abgabe auf Geldbesitz.¹⁴⁸ Von ihr wird eine „Entgötzung“¹⁴⁹ des Geldes erhofft, weil es damit seine gegenüber anderen Gütern herausgehobene Position verliere. Aus dieser Lehre hat sich die Umlaufsicherungsgebühr der besonders geldsystemkritischen Tauschringe entwickelt. Der Verzicht auf Zinsen ist allen Tauschringen gemein.

5. Zusammenfassung: Verrechnungseinheiten als Geld

Die Verrechnungseinheiten vereinfachen als Recheneinheit und Zahlungsmittel den Leistungsaustausch zwischen Haushalten. Sie ermöglichen damit eine Befreiung aus persönlichen Abhängigkeitsverhältnissen zu Freunden, Verwandten oder Nachbarn und schaffen gleichzeitig die neue Gemeinschaft der Tauschring-Mitglieder. Als sekundäre Verstärker motivieren sie, auch Fremden, bei denen man nicht auf eine reziproke Gegenleistung vertrauen kann, Hilfe anzubieten. Die Verrechnungseinheiten haben damit auf der Ebene der Tauschringe die gleiche Wirkung wie das Geld auf gesamtgesellschaftlicher. In Analogie zum Geld ist zu erwarten, daß auch die Verrechnungseinheiten nicht als profan wahrgenommen werden, sondern eine vielfältige Symbolik tragen, die vermutlich den Umgang mit den Verrechnungseinheiten beeinflußt. Da die Verrechnungseinheiten sich in ihrer ökonomischen, sozialen und lerntheoretischen Bedeutung als Tausch- und Kommunikationsmittel sowie Verstärker nicht vom Geld unterscheiden, ist anzunehmen, daß in einer vom Geld abweichenden Symbolik der Tauschwährungen ein Grund für die Einführung einer eigenen Währungseinheit liegt. Für eine vom Geld abweichende Symbolik spricht zum Beispiel, daß die Verrechnungseinheiten zinslos sind. Um den Vorteil einer besonderen Symbolik der Verrechnungseinheiten zu verstehen, ist es hilfreich, zunächst auf allgemeine Regeln des sozialen Tausches und auf die Grenzen des Geldes einzugehen.

¹⁴⁶ Vgl. zur Freigeldlehre Silvio Gesells oben B.II.1.b.

¹⁴⁷ Suhr (1983), S. 127.

¹⁴⁸ Vgl. Suhr (1983), Suhr (1989), Estermann (1993). Sie bleiben gleichwohl die Antwort auf die Frage schuldig, was dann die wichtige Allokationsfunktion des Zinses übernehmen sollte.

¹⁴⁹ Suhr (1983), S. 133.

II. Sozialer Tausch und Reziprozität

Soziale Interaktion läßt sich als Austauschprozeß interpretieren – unabhängig davon, ob materielle oder immaterielle Ressourcen getauscht werden. Im folgenden wird die Austauschtheorie von Thibaut und Kelley als Grundlage für weitere Überlegungen kurz dargestellt (II.1). Soziale Normen spielen beim Tausch eine wichtige Rolle, weil sie die Interaktion vorhersehbar machen und damit die Kosten senken.¹⁵⁰ Abschnitt II.2 geht ausführlich auf die Reziprozitätsnorm ein, die im Tauschring in besonderer Weise umgesetzt wird. Eine internalisierte Reziprozitätsnorm wirkt selbstverstärkend: Unausgeglichene Beziehungen führen zu Schuldgefühlen, die wiederum ein Motiv darstellen, sich reziprok zu verhalten (II.3).

1. Soziale Interaktion als Austausch unter Gerechtigkeitserwartungen

Nach den klassischen Austauschtheorien der Sozialpsychologie besteht soziale Interaktion im wechselseitigen Geben und Nehmen.¹⁵¹ Getauscht werden nicht nur geldwerte Güter, sondern zum Beispiel auch Gefühle¹⁵² – oder allgemein: Belohnungen und Strafreize.¹⁵³ Die soziale Interaktion kann also sowohl positive Konsequenzen (Erträge) haben, als auch negative (Kosten).¹⁵⁴ Unter der Annahme, daß Erträge und Kosten sich auf einheitlicher Skala messen lassen, stellt ihre Summe das Ergebnis der Interaktion dar. Dieses Ergebnis wird einem Vergleichsniveau („comparison level“ = CL) gegenübergestellt, das sich häufig an den Ergebnissen anderer orientiert¹⁵⁵, aber auch an den Ansprüchen, Bedürfnissen und Erfahrungen des Individuums¹⁵⁶. Wird der Standard des Vergleichsniveaus nicht erreicht, ist die Beziehung relativ unbefriedigend und unattraktiv. Unterschreiten die Ergebnisse das Niveau, das mit einem alternativen Tauschpartner erreicht werden könnte, das „Vergleichsniveau für Alternativen“ (CL_{alt}), so wird das Individuum die Beziehung beenden. Es besteht eine Tendenz, das Vergleichsniveau (CL) an das Niveau möglicher Alternativen (CL_{alt}) oder an die erreichten Ergebnisse anzupassen, falls diese über dem CL_{alt} liegen.¹⁵⁷

¹⁵⁰ Vgl. Thibaut/Kelley (1959), S. 147, sowie Fischer/Wiswede (1997), S. 389.

¹⁵¹ Vgl. Wiswede (1995), S. 98/99 sowie Fischer/Wiswede (1997), S. 389–396. Zu den Austauschtheorien vgl. ausführlich Homans (1958) und (1961) sowie besonders Thibaut/Kelley (1959).

¹⁵² Vgl. Foa/Foa (1980).

¹⁵³ Vgl. Wiswede (1995), S. 99.

¹⁵⁴ Vgl. auch das Folgende bei Thibaut/Kelley (1959), S. 10–21.

¹⁵⁵ Vgl. distributive Gerechtigkeit bei Homans (1958), S. 603/604.

¹⁵⁶ Vgl. Thibaut/Kelley (1959), S. 21.

Mit dieser Austauschtheorie nach Thibaut und Kelley lassen sich auch unattraktive Beziehungen erklären: Selbst wenn der CL nicht erreicht wird, kann eine Beziehung mangels Alternative fortgesetzt werden. Die Abhängigkeit von einer Beziehung hängt von CL_{alt} ab, die Zufriedenheit von CL.¹⁵⁸ Eine asymmetrische Beziehung bedeutet Macht für den Partner mit der besseren Ressourcenausstattung, insbesondere mit den besseren Alternativen zur existierenden Tauschbeziehung.¹⁵⁹

Allerdings streben die Individuen im sozialen Tausch meist eine Form des Ausgleichs von Geben und Nehmen an, um eine (oder mehrere) gesellschaftliche Gerechtigkeitsnormen zu erfüllen.¹⁶⁰ Nach der dominierenden Equity-Theorie¹⁶¹ ist Gerechtigkeit erreicht, wenn das Verhältnis von Ergebnis zu Aufwand für alle Tauschpartner gleich ist (Beitragsgerechtigkeit).¹⁶² Unausgeglichenheit führt zu einem Spannungszustand und dem Versuch, den Ausgleich wiederherzustellen – sei es auf tatsächlichem oder kognitivem Wege¹⁶³, wobei in Defizit-Situationen eher der erste, in Profit-Situationen eher der zweite Wege gewählt wird¹⁶⁴. Je unausgewogener die Beziehung und je attraktiver mögliche Alternativen, desto eher wird eine Beziehung abgebrochen.¹⁶⁵

Die Equity-Theorie betrachtet subjektive Beiträge und Ergebnisse.¹⁶⁶ Objektiv unausgeglichene Beziehungen können daher subjektiv ausgeglichen sein und umgekehrt, weil die beiden Partner die Situation anders bewerten können als ein externer Beobachter; auch die beiden Tauschpartner können zu unterschiedlichen Bewertungen kommen. Eine solche „unterschiedliche Bewertung von Aufwand und Ertrag durch die beiden beteiligten Personen dürfte (...) eher die Regel als die Ausnahme sein, zumal oft klare Vergleichsmaßstäbe fehlen.“¹⁶⁷ Vergleichsmaßstäbe fehlen

¹⁵⁷ Vgl. Wiswede (1995), S. 100.

¹⁵⁸ Vgl. Thibaut/Kelley (1959), S. 23.

¹⁵⁹ Vgl. ebenda, S. 116, Fischer/Wiswede (1997), S. 463 und 482.

¹⁶⁰ Vgl. Wiswede (1995), S. 102, sowie Kirchler (1995), S. 44. Für einen Überblick über die verschiedenen Gerechtigkeitsprinzipien vgl. Fischer/Wiswede (1997), S. 410/411.

¹⁶¹ Vgl. Adams (1965), insbesondere S. 280/281, Walster/Walster/Berscheid (1978), S. 12. Die Ursprünge gehen zurück auf Homans, vgl. Homans (1961), S. 237–247.

¹⁶² Vgl. Adams (1965), S. 281, sowie Walster/Walster/Berscheid (1978), S. 12. Vgl. zur Beitragsgerechtigkeit auch Fischer/Wiswede (1997), S. 410/411. Für eine Kritik an dem unilateralen Gerechtigkeitskonzept der Equity-Theorie, vgl. Leventhal (1980).

¹⁶³ Vgl. Adams (1965) sowie Walster/Walster/Berscheid (1978), S. 18.

¹⁶⁴ Vgl. Wiswede (1995), S. 103.

¹⁶⁵ Vgl. Adams (1965), S. 292.

¹⁶⁶ Vgl. ebenda, S. 273 und 277.

immer dann, wenn die Tauschpartner sich in einem bilateralen Monopol befinden. Der Versuch eines expliziten Ausgleichs führt dann sehr wahrscheinlich zum Streit, weil der Marktpreis als Vergleichsgröße fehlt.¹⁶⁸ Hierauf wird im Abschnitt III.2.c noch ausführlicher eingegangen.

Leventhal¹⁶⁹, der die Equity-Theorie wegen ihrer eindimensionalen Konzentration auf die Beitragsgerechtigkeit kritisiert, schlägt ein multilaterales Gerechtigkeitskonzept vor, das nicht nur die Beiträge der Partner berücksichtigt, sondern zum Beispiel auch ihre Bedürfnisse und prozedurale Gerechtigkeitsprinzipien wie Konsistenz und genaue Verrechnung. Je nach Art der Beziehung und der Tauschsituation können verschiedene Gerechtigkeitsprinzipien¹⁷⁰ unterschiedliches Gewicht erhalten.

Im folgenden werden wir nach den dominierenden Gerechtigkeitsprinzipien zwei Arten von Beziehungen unterscheiden: Gemeinschaftsbeziehungen und Verrechnungsbeziehungen. Die Unterscheidung geht auf Clark und Mills¹⁷¹ sowie auf von Weizsäcker¹⁷² zurück und wurde ursprünglich von Goffman¹⁷³ inspiriert. In Gemeinschaftsbeziehungen dominiert das Bedürfnisprinzip: Jeder bezieht Leistungen nach seinen Bedürfnissen¹⁷⁴ und ist darauf bedacht, dem Tauschpartner nach dessen Bedürfnissen Leistungen zu erbringen¹⁷⁵. Beide Tauschpartner müssen zwar das Gefühl haben, langfristig mindestens ebenso wertvolle Leistungen aus der Beziehung zu bezie-

¹⁶⁷ Fischer/Wiswede (1997), S. 415.

¹⁶⁸ Vgl. von Weizsäcker (1985), S. 8/9.

¹⁶⁹ Vgl. Leventhal (1980).

¹⁷⁰ Vgl. für einen Überblick Fischer/Wiswede (1997), S. 410/411.

¹⁷¹ Vgl. Clark/Mills (1979) sowie Mills/Clark (1982), die „communal relationships“ und „exchange relationships“ unterscheiden. Die Bezeichnung des „exchange relationship“ ist jedoch mißverständlich, da auch Gemeinschaftsbeziehungen langfristige Tauschbeziehungen sind. Vgl. von Weizsäcker (1985), S. 5, aber auch Clark und Mills (1979), S. 13, die selbst darauf hinweisen, daß ein langfristiger Tausch stattfindet – selbst wenn die Beteiligten ihn nicht als einen solchen wahrnehmen.

¹⁷² Vgl. von Weizsäcker (1985), der die Unterscheidung zwischen „Zeit-Tauschgemeinschaft“ und „Geld-Tauschgemeinschaft“ trifft, die sich weitgehend mit der Unterscheidung von Clark/Mills (1979) deckt. Das Erkenntnismotiv der beiden Ansätze ist jedoch grundsätzlich unterschiedlich: Während von Weizsäcker die Polarität von geldvermitteltem und nicht-geldvermitteltem Tausch aufzeigt, betrachten Clark/Mills die Dichotomie zwischen explizitem und implizitem Tausch. In den „exchange relationships“ ist daher im Gegensatz zu den „Geld-Tauschgemeinschaften“ auch ein Tausch ohne Geld möglich. Vgl. Mills/Clark (1979), S. 12.

¹⁷³ Vgl. Goffman (1961), S. 275/276, auf den sich Clark/Mills (1997), S. 12, beziehen. Sie kritisieren jedoch zu Recht, daß seine Unterscheidung von „social exchange“ und „economic exchange“ ebenfalls mißverständlich ist, da auch „ökonomischer Tausch“ eine Form des „sozialen Tausches“ ist.

¹⁷⁴ Vgl. von Weizsäcker (1985), S. 7.

¹⁷⁵ Vgl. Mills/Clark (1979), S. 12.

hen, wie sie für den Partner erbringen.¹⁷⁶ Insofern gilt langfristig auch das Beitragsprinzip. Leistungen werden jedoch nicht um konkreter explizit festgelegter Gegenleistungen willen erbracht. Es geht vielmehr darum, daß man sich im Bedarfsfall auf die Leistung des Tauschpartners verlassen kann, daß der „Versicherungscharakter“ der Beziehung glaubhaft ist. Der Ausgleich erfolgt nämlich nicht unmittelbar, sondern „in der Zeit“¹⁷⁷. Eine explizite Verrechnung der Leistungen findet nicht statt. Im Bewußtsein der Tauschpartner handelt es sich noch nicht einmal um einen Tausch.¹⁷⁸ Eine Leistung kann zwar direkt belohnt werden, aber es handelt sich dann um eine Form der „Anerkennung“, nicht um „Bezahlung“ oder Leistungsverrechnung.¹⁷⁹ Der Tausch in der Gemeinschaftsbeziehung erfordert ein großes Maß an Vertrauen in die zukünftige Leistungsfähigkeit und -willigkeit des Tauschpartners. Ein solches „personenabhängiges Vertrauen“¹⁸⁰ ist typischerweise nur in engen persönlichen Beziehungen gegeben.

In den Verrechnungsbeziehungen dominiert das Beitragsprinzip: Jeder erhält Leistungen nach Maßgabe der Beiträge, die er für den Tauschpartner oder die Tauschgemeinschaft erbringt.¹⁸¹ Weil das Verhältnis von Beiträgen und Ergebnissen für die wahrgenommene Gerechtigkeit und damit auch für die Zufriedenheit mit der Beziehung wichtig ist, ist eine exakte Verrechnung im Sinne einer prozeduralen Gerechtigkeit von Bedeutung. Dies heißt nicht, daß zwingend Geld als Verrechnungsmittel dienen muß, sondern nur, daß eine Leistung explizit zum Ausgleich einer anderen Leistung, zu ihrer „Bezahlung“, erbracht wird. Das notwendige Vertrauen ist deutlich geringer. Wird in Verrechnungsbeziehungen mit Geld bezahlt, ist lediglich das „verdinglichte Vertrauen“¹⁸² in die Stabilität des Geldes notwendig.

Für eine Tendenz zum Ausgleich – unabhängig davon, welches Gerechtigkeitsprinzip zugrunde gelegt wird – sorgt in sozialen Beziehungen die Reziprozitätsnorm.

¹⁷⁶ Vgl. von Weizsäcker (1985), S. 2, 5 und 17.

¹⁷⁷ Ebenda, S. 3.

¹⁷⁸ Vgl. Clark/Mills (1979), S. 13, auch Offe/Heinze (1990), S. 277/278, die schreiben: „Die geradezu explosive Konfliktdynamik, die aufbrechen würde, sobald dieser Austausch jedoch *als* Tausch betrieben (...) würde, müßte die Integrität des Familienverbandes (allgemeiner: der Gemeinschaftsbeziehung; Anmerkung der Verfasserin) (...) augenblicklich sprengen.“ Hervorhebung im Original, Übersetzung durch die Verfasserin. Vgl. zu dieser Problematik auch ausführlicher unten III.2.c.

¹⁷⁹ Vgl. Goffman (1961), S. 277.

¹⁸⁰ Von Weizsäcker (1985), S. 6.

¹⁸¹ Vgl. ebenda, S. 7.

¹⁸² Ebenda, S. 6.

2. Die Norm der Reziprozität

Reziprozität ist ein wechselseitig befriedigendes Muster der Gleichheit im Tausch.¹⁸³ Die Norm der Reziprozität beinhaltet Verpflichtungen gegenüber anderen auf der Basis deren vorherigen Verhaltens.¹⁸⁴ Das heißt, die allgemein gültige Norm der Reziprozität besagt: „1. Menschen sollten denen helfen, die ihnen geholfen haben, und 2. Menschen sollten nicht denen schaden, die ihnen geholfen haben.“¹⁸⁵

Im Rahmen dieser Arbeit werden drei Arten reziproken Verhaltens unterschieden: allgemeine, ausgleichende und negative Reziprozität.¹⁸⁶ Die allgemeine ist die schwächste Form der Reziprozität, das heißt, die Verpflichtung zur Gegenleistung ist hier am wenigsten konkret. Die allgemeine Reziprozität gilt in Gemeinschaftsbeziehungen, zum Beispiel für verwandtschaftliche Hilfe. Die ausgleichende Reziprozität bezieht sich auf expliziten, direkten Tausch und gilt folglich in Verrechnungsbeziehungen. Negative Reziprozität ist eine Form der Vergeltung: Es werden nicht Güter bezahlt, sondern Verletzungen heimgezahlt. Negative Reziprozität liegt also zum Beispiel vor, wenn der Verstoß gegen eine der beiden anderen Reziprozitätsnormen sanktioniert wird.

Die wichtigste Funktion der Reziprozitätsnorm besteht in der Schaffung und Stabilisierung sozialer Beziehungen.¹⁸⁷ Zu Beginn einer Tauschbeziehung sorgt die Reziprozitätsnorm dafür, daß ein Tausch überhaupt zustande kommt. Ohne das Vertrauen in die Gegenleistung des anderen wäre niemand bereit, den ersten Schritt zu tun. Dieses Vertrauen ergibt sich bei Fremden nur aus der sozialen Norm der Bezahlung. Gäbe es sie nicht, wäre mit ausschließlich opportunistischem Verhalten zu rechnen und folglich kein Tausch möglich.¹⁸⁸

Die allgemeine Reziprozitätsnorm impliziert, daß mit Hilfe nur rechnen kann, wer selbst anderen geholfen hat. Insofern motiviert sie strukturellen

¹⁸³ Vgl. Gouldner (1960), S. 170, sowie Adams (1965), S. 278.

¹⁸⁴ Vgl. Gouldner (1960), S. 170. Auf die starke Verpflichtung, die ein „theoretisch freiwilliger“ Geschenktausch beinhaltet, hat erstmals Mauss (1950/1923) hingewiesen.

¹⁸⁵ Gouldner (1960), S. 171; Übersetzung der Verfasserin.

¹⁸⁶ Diese Unterscheidung lehnt sich an Sahlins (1974), S. 191–196, an. Im Detail weicht sie jedoch deutlich von dessen Reziprozitätsverständnis ab. Dies gilt insbesondere für die negative Reziprozität, die Sahlins als ungestrafte Aneignung einer Sache ohne Bezahlung (also z.B. Diebstahl) definiert. In diesem Fall liegt jedoch gar keine Gegenseitigkeit, also keine Reziprozität, vor. Es wird daher bei der negativen Reziprozität der Definition von Gouldner (1960), S. 172, gefolgt.

¹⁸⁷ Vgl. Gouldner (1960), S. 172–177, Adams (1965), S. 278.

¹⁸⁸ Vgl. Gouldner (1960), S. 177.

Altruismus¹⁸⁹. Sie stabilisiert die Beziehung durch die Schaffung eines Verpflichtungsverhältnisses: Der Empfänger einer Leistung steht in der Schuld des Gebers. Dieser hat damit „soziales Kapital“ im Sinne Colemans¹⁹⁰ aufgebaut: Er kann im Bedürfnisfall die Erwidierung der Hilfe einfordern; sein Tauschpartner ist ihm zur Gegenleistung verpflichtet. Die Reziprozitätsnorm sanktioniert den Abbruch der Beziehung, solange Verpflichtungen offen sind. Wünschen zwei Tauschpartner eine Gemeinschaftsbeziehung, so haben sie ein Interesse, Leistungen nie so exakt zu verrechnen, daß kein Partner mehr verpflichtet ist. Leistungen werden folglich nicht explizit und nur grob ausgeglichen, was dazu führt, daß mit der Zeit niemand mehr weiß, wer in wessen Schuld steht.¹⁹¹

Es lassen sich drei Motive für reziprokes Verhalten unterscheiden: erstens materielle Anreize (strategische Reziprozität), zweitens immaterielle oder soziale Anreize¹⁹² (soziale Reziprozität), die zusammengenommen auch als „utilitaristische Reziprozität“¹⁹³ bezeichnet werden können, und drittens die Reduzierung von Unbehagen durch den Abbau von Schuld, d.h. durch die Erfüllung einer internalisierten Norm („internalisierte“ oder „normative“¹⁹⁴ Reziprozität).¹⁹⁵ Materielle Anreize sind die Kooperationsgewinne, die durch ein Fortführen der Beziehung für die Zukunft erwartet werden. Immaterielle Anreize können in sozialem Anschluß und in Anerkennung durch reziprokes Verhalten bestehen. Hier ergibt sich also ein Nutzengewinn aus der sozialen Interaktion als solcher („exchange utility“¹⁹⁶). Ein Anreiz zur Reziprozität besteht außerdem, wenn die Norm internalisiert wurde: Sie wird dann auch ohne externe Anreize erfüllt.¹⁹⁷ Allein die Unzufriedenheit (die kognitive Dissonanz¹⁹⁸), die sich aus einem Normverstoß ergibt, stellt einen Anreiz dar, eine Gegenleistung zu erbringen (vgl.

¹⁸⁹ Unter strukturellem Altruismus wird hier ein egoistisch motivierter Altruismus des „do ut des“ verstanden: Ich gebe dir (heute), damit du mir (morgen) gibst. Vgl. auch Gouldner (1960), S. 173: „there is an altruism in egoism, made possible through reciprocity“ (Es gibt einen Altruismus im Egoismus, der durch die Reziprozität ermöglicht wird. Übersetzung der Verfasserin). Von Altruismus kann insofern gesprochen werden, als keine Gegenleistung explizit spezifiziert wird. Vgl. von Weizsäcker (1985), S. 16.

¹⁹⁰ Vgl. Coleman (1988).

¹⁹¹ Vgl. Gouldner (1960), S. 175.

¹⁹² Zur sozialen Motivation vgl. den Überblick bei Fischer/Wiswede (1997), S. 122–137.

¹⁹³ Greenberg (1980), S. 14.

¹⁹⁴ Vgl. Greenberg (1980), S. 15.

¹⁹⁵ Vgl. zur Typisierung und einer experimentellen Untersuchung von strategischer, sozialer und internalisierter Reziprozität Perugini/Gallucci (1999).

¹⁹⁶ Frenzen/Davis (1990), S. 2.

¹⁹⁷ Vgl. Fischer/Wiswede (1997), S. 520.

¹⁹⁸ Zur Theorie kognitiver Dissonanz vgl. Festinger (1957).

dazu auch unten II.3).¹⁹⁹ Daß die Reziprozitätsnorm menschliches Verhalten beeinflusst, ist empirisch durch zahlreiche Experimente nachgewiesen.²⁰⁰

Dies heißt gleichwohl nicht, daß empirisch immer ausgeglichene Reziprozitätsbeziehungen gefunden werden. Vielmehr erlaubt gerade der „Mythos der Reziprozität“, daß Gemeinschaftsbeziehungen unausgeglichen sein können, weil sich alle auf die allgemeine Reziprozitätsnorm verlassen und Leistungen und Gegenleistungen nicht aufrechnen.²⁰¹ Dies erlaubt auch free-riding²⁰² – jedenfalls in begrenztem, nämlich zu verschleiernem Umfang. In Verrechnungsbeziehungen dagegen, in denen auf die Allgemeingültigkeit der Reziprozitätsnorm weniger vertraut und daher aufgerechnet wird, ist die tatsächliche Reziprozität größer.²⁰³

3. Das Problem der Verschuldung

Da die Reziprozitätsnorm zur Gegenleistung verpflichtet, ist derjenige, der eine Leistung empfangen hat, gegenüber dem Leistenden „in der Schuld“, ist „verschuldet“.²⁰⁴ Je größer die Verpflichtung ist, desto größer ist das Unbehagen des Schuldners über die Situation und desto stärker ist das Bedürfnis, die Schuld zu reduzieren.²⁰⁵ Die Schuld wird als unangenehm empfunden. Sofern der Schuldner die Reziprozitätsnorm als legitime gesellschaftlich Regel internalisiert hat, muß mangelhafte Reziprozität zur Dissonanz und damit zu psychischen Kosten²⁰⁶ führen, weil sein Verhalten

¹⁹⁹ Kognitive Dissonanz durch den Normbruch entsteht, weil die internalisierte und damit auch vom Individuum akzeptierte Norm der Reziprozität und das tatsächliche Verhalten im Widerspruch stehen. Kognitive Dissonanz tritt zwar nicht nur durch den Verstoß gegen internalisierte Normen auf, sondern auch, wenn das Individuum gegen von ihm als legitim akzeptierte Erwartungen verstößt. Die Beurteilung der Erwartung ist aber durch den Sozialisationsprozeß „vorbelastet“ (vgl. Wiswede (1976), S. 157/158, sowie S. 163). Aus Vereinfachungsgründen sei daher kognitive Dissonanz hier als Verstoß gegen internalisierte Normen verstanden (vgl. auch Kirchgässner (1991), S. 59). Für eine auf der Theorie kognitiver Dissonanz aufbauende Theorie konformen Verhaltens vgl. Wiswede (1976), S. 154–165.

²⁰⁰ Vgl. zum Beispiel Berg/Dickhaut/McCabe (1995), Meidinger/Robin/Ruffieux (1997), Fehr/Gächter/Kirchsteiger (1997), Fehr/Kirchsteiger/Riedl (1998), McCabe/Rassenti/Smith (1998).

²⁰¹ Vgl. Pryor/Graburn (1980), S. 235.

²⁰² Vgl. von Weizsäcker (1985), S. 19.

²⁰³ Vgl. Pryor/Graburn (1980), S. 235/236.

²⁰⁴ Vgl. Greenberg (1980), S. 3/4.

²⁰⁵ Vgl. ebenda, S. 4.

²⁰⁶ Psychische Kosten entstehen, wenn Menschen gegen internalisierte Normen verstoßen. Mit Hilfe der Theorie der kognitiven Dissonanz (vgl. Festinger (1957)) läßt sich zum Beispiel erklären, warum Menschen zur Wahl gehen, obwohl damit Kosten verbunden sind, die den zu erwartenden Nutzen übersteigen: Sie vermeiden

dem positiven Selbstkonzept gegenübersteht.²⁰⁷ Schuld ist unerwünscht, weil sie eine Einschränkung der persönlichen Freiheit und einen Machtverlust gegenüber dem „Gläubiger“ bedeutet.²⁰⁸ Die persönliche Freiheit ist insofern durch die Leistung eingeschränkt, als der Schuldner beim Gläubiger zur Gegenleistung zur Verfügung stehen muß. Im Sinne der Kontrolltheorie besteht Kontrollverlust, der als unangenehm erlebt wird.

Das Ausmaß der Verschuldung des Empfängers ist eine steigende Funktion des Vorteils, den er aus der empfangenen Leistung gezogen hat, und der Kosten, die damit für den Leistenden verbunden waren.²⁰⁹ Die Kosten des „Gläubigers“ werden dabei um so höher gewichtet, je weniger er mit der Leistung eigene Interessen zu verfolgen scheint. Je stärker der Erbringer einer Leistung am Wohlergehen des Empfängers interessiert ist, je altru-

die psychischen Kosten kognitiver Dissonanz, die entsteht, wenn sie der internalisierten Norm der Wahlbeteiligung als Bürgerpflicht nicht nachkommen; vgl. Kirchgässner (1991), S. 59, auch Wiswede (1998), S. 173. Kirchgässner lehnt die Berücksichtigung psychischer Kosten im Rahmen des ökonomischen Verhaltensmodells jedoch ab, da „mit ihnen (...) letztlich jegliches Verhalten erklärt, aber keines ausgeschlossen werden (kann).“ Dieser Einwand ist jedoch dann unberechtigt, wenn gezeigt werden kann, daß ganz bestimmte, benennbare Normen typischerweise internalisiert sind. In diesem Fall ist nicht „jegliches Verhalten“ erklärbar, sondern nur jenes, das sich unter Berücksichtigung eben dieser benennbaren Normen verstehen läßt. Internalisierte Normen, die in vorhersagbarer Weise das menschliche Verhalten beeinflussen, könnten nach Auffassung der Verfasserin über die Theorie der kognitiven Dissonanz als psychische Kosten im Rahmen des ökonomischen Verhaltensmodells berücksichtigt werden und damit dessen Vorhersagekraft verbessern. Daß die Reziprozitätsnorm typischerweise eine internalisierte Norm ist, haben zahlreiche Experimente nachgewiesen (vgl. zum Beispiel Berg/Dickhaut/McCabe (1995), Meidinger/Robin/Ruffieux (1997), Fehr/Gächter/Kirchsteiger (1997), Fehr/Kirchsteiger/Riedl (1998)). Über die Theorie kognitiver Dissonanz ist zudem eine saubere Trennung zwischen psychischen und sozialen Kosten möglich. Psychische Kosten sind interne Kosten. Das Individuum versucht, sie unabhängig von externen Einflüssen zu vermeiden. Soziale Kosten werden als direkte soziale Nachteile von außen an das Individuum herangetragen. Werden beide Kostenarten vermischt, wie Kirchgässner dies vorschlägt (vgl. Kirchgässner (1991), S. 59/60), ist nicht zu erklären, warum Menschen sich auch dann normkonform verhalten, wenn sie nicht mit Sanktionen rechnen müssen. Frank (1988) erklärt normkonformes Verhalten mit Hilfe von Zukunftsgewinnen: Wer sich normkonform verhält, kann glaubwürdiger gewinnbringende Kooperationsverträge schließen. Es ist jedoch fraglich, ob Individuen mit begrenzter Rationalität in konkreten Situationen dieses Kalkül anstellen. Plausibler erscheint, daß sie psychische Kosten vermeiden. Franks Modell erklärt dann, warum dieses Verhalten typisch ist: Es hat evolutorische Vorteile.

²⁰⁷ Vgl. für die Berücksichtigung der Theorie kognitiver Dissonanz in der Ökonomie auch Akerlof/Dickens (1982). Für sie entsteht kognitive Dissonanz, wenn Informationen im Widerspruch stehen zum Selbstbild eines „intelligenten, netten Menschen“ (ebenda, S. 308).

²⁰⁸ Vgl. Greenberg (1980), S. 4, sowie Moschetti (1979), S. 5.

²⁰⁹ Vgl. Greenberg (1980), S. 6.

stischer seine Hilfe erscheint, desto eher fühlt sich der Empfänger zur Gegenleistung verpflichtet, desto größer ist seine Schuld.²¹⁰ Dies bedeutet, daß der Leistungserbringer einen Anreiz hat, seine Leistung altruistisch erscheinen zu lassen, um die Schuld des Empfängers und damit seinen Anreiz zur Gegenleistung zu erhöhen.²¹¹

Leistungen in Gemeinschaftsbeziehungen sind strukturell altruistisch (vgl. oben II.2). Hier sind Verpflichtungs- und Schuldgefühl also größer als in Verrechnungsbeziehungen. Allerdings verändert eine einzelne Leistung die Verschuldungssituation in der Gemeinschaftsbeziehung kaum.²¹² Der Empfänger kann die Leistung über sein Bedürfnis legitimieren. Die Schuld zu einer konkreten Gegenleistung baut er nicht auf.²¹³ Es wird lediglich die Schuld zur Gegenhilfe verstärkt, falls der heute Leistende einmal dieser bedürfen sollte. Kann in einer solchen Situation dann keine Gegenhilfe erbracht werden, ist die Schuld besonders groß, da der strukturelle Altruismus des Tauschpartners nicht erwidert werden konnte.

Da eine Verschuldungssituation psychische Kosten („Verschuldungskosten“) verursacht, versucht der Verschuldete, die Schuld zu reduzieren – entweder durch tatsächliche Gegenleistung oder kognitiv, indem er zum Beispiel den eigenen Vorteil durch die empfangene Leistung und/oder die Kosten des Gebenden herunterspielt oder dessen egoistische Motivation in den Vordergrund stellt.²¹⁴

Der Schuldner wird sich um so eher für eine tatsächliche Gegenleistung entscheiden, je stärker sie zur Reduzierung der Schuld beiträgt, je höher die erwarteten materiellen und sozialen Vorteile der Gegenleistung und je geringer ihre Kosten sind. Die Kosten der Gegenleistung sind um so geringer, je leichter der Schuldner eine Leistung erbringen kann, und das heißt auch, je mehr Möglichkeiten der Gläubiger zur Gegenleistung bietet²¹⁵, also je eher die Fähigkeiten des Schuldners und die Bedürfnisse des Gläubigers übereinstimmen.

Der Empfänger einer Leistung, der die Reziprozitätsnorm internalisiert hat, wird die Verschuldung und die Kosten ihrer Reduktion (durch tatsächliche Gegenleistung oder durch die Reduzierung kognitiver Dissonanz) antizipieren.²¹⁶ Erwartet er, daß diese Kosten den Nutzen einer angebotenen Leistung übersteigen, wird er auf sie lieber verzichten. Menschen, die keine

²¹⁰ Vgl. Greenberg (1980), S. 5, Gouldner (1960), S. 171.

²¹¹ Vgl. Greenberg (1980), S. 5.

²¹² Vgl. von Weizsäcker (1985), S. 7.

²¹³ Vgl. Clark/Mills (1979), S. 13.

²¹⁴ Vgl. Greenberg (1980), S. 14 sowie 20/21.

²¹⁵ Vgl. Greenberg (1980), S. 16.

²¹⁶ Zur Dissonanzerwartung vgl. Wiswede (1976), S. 149.

Möglichkeit sehen, Gegenleistungen zu erbringen, bitten folglich seltener um Hilfe und akzeptieren seltener Hilfe, wenn sie ihnen angeboten wird.²¹⁷

Die Transaktionen in den Tauschringen werden sofort verrechnet. Es gibt keine persönlichen Verpflichtungen, da Leistungen sofort mit den Verrechnungseinheiten bezahlt werden. Der soziale Zusammenhalt durch offene Schuldverhältnisse ist folglich geringer als in Gemeinschaftsbeziehungen. Er besteht lediglich ein Zusammenhalt der Mitglieder durch die (unpersönliche) Schuld, die Leistungsempfänger gegenüber der Gesamtheit aller Tauschring-Mitglieder aufbauen. Die Verpflichtung ist zwar in ihrer Höhe konkret, jedoch unbestimmt im Hinblick auf Zeitpunkt, Art und Empfänger der Gegenleistung. Die Schuld, die durch den Empfang einer Leistung entsteht, läßt sich damit im Tauschring u.U. einfacher, also billiger, ausgleichen als in einer Gemeinschaftsbeziehung. Denn zum einen entscheidet nicht nur das Bedürfnis der Tauschpartner über den Zeitpunkt der Gegenleistung. Diesen hat vielmehr das „verschuldete“ Tauschring-Mitglied auch selbst in der Hand. Zum anderen stehen mehr potentielle Empfänger und damit mehr Möglichkeiten zum Leistungsausgleich zur Verfügung. Es ist daher plausibel anzunehmen, daß Hilfe im Tauschring Hilfe in Gemeinschaftsbeziehungen substituiert und daß Tauschring-Mitglieder Leistungen im Tauschring nutzen, um Freunde außerhalb des Tauschrings nicht um Hilfe bitten zu müssen.

4. Zusammenfassung: Reziprozität und Schuld in Verrechnungs- und Gemeinschaftsbeziehungen

Soziale Interaktion kann als Tausch aufgefaßt werden, der nach bestimmten Regeln abläuft. Eine wichtige Rolle spielen Gerechtigkeitsprinzipien. Wegen der universellen Norm der Reziprozität wird ein wechselseitig befriedigender Ausgleich erwartet. Je nach Art der Beziehung kommen verschiedene Gerechtigkeitsprinzipien unterschiedlich stark zum Tragen: In engen persönlichen Beziehungen gilt eher das Bedürfnisprinzip (Gemeinschaftsbeziehungen). Die Reziprozitätsnorm verpflichtet nur allgemein zu einer Gegenleistung, wenn der andere dieser bedarf. Zeitpunkt und Art der Gegenleistung und selbst die Tatsache, daß es sich um eine *Gegenleistung* handelt, bleiben vage. In weniger engen Beziehungen gilt dagegen das Beitragsprinzip (Verrechnungsbeziehungen). Die Reziprozitätsnorm verpflichtet zu einer möglichst direkten, jedenfalls konkreten Gegenleistung (ausgleichende Reziprozität).

Ist die Reziprozität nicht erfüllt, besteht ein Schuldverhältnis, das zu Unbehagen und damit psychischen Kosten beim „Schuldner“ führt. Je

²¹⁷ Vgl. Greenberg (1980), S. 17/18.

größer die Schulden, desto stärker der Anreiz, sie zu beseitigen. In Gemeinschaftsbeziehungen werden Leistungen und Gegenleistungen nicht verrechnet. Es besteht eine Schuld zur Hilfe auf beiden Seiten, die von konkreten einzelnen Leistungen kaum berührt wird. Dies erhöht die Stabilität der Beziehung. Nimmt die soziale Distanz zu, steigt mit abnehmendem Vertrauen das Bedürfnis, Leistungen konkret zu verrechnen. Einzelne Leistungen führen zu konkreter Verschuldung, da das Prinzip der Beitragsgerechtigkeit einzuhalten ist.

Die notwendige Liquidität vorausgesetzt, läßt eine Schuld sich am einfachsten mit einer direkten Geldzahlung vermeiden. Geld ist jedoch nicht immer geeignet, aus Verpflichtungen zu lösen. Der Verwendung von Geld sind vielmehr Grenzen gesetzt, wie das nächste Kapitel zeigen wird.

III. Grenzen des Geldes als Tauschmittel

Wie bereits angesprochen (vgl. I.2), ist Geld kein allgemeines, universell einsetzbares Tauschmittel. Seiner Verwendung sind vielmehr institutionelle Grenzen gesetzt. Geld wird nicht als Geschenk unter gleichgeordneten Personen und nur selten zur Bezahlung in sozialen Netzwerken verwendet. Außerdem ist Geld nicht homogen, sondern wird für unterschiedliche Verwendungen vorgemerkt und ist dann nicht mehr universell verwendbar (III.1). In Gemeinschaftsbeziehungen stehen einer Geldnutzung eine unpassende Symbolik des Geldes und hohe Bewertungskosten entgegen (III.2).

1. Empirische Grenzen des Geldes

Empirische Untersuchungen haben gezeigt, daß Geschenke reziprok erbracht werden.²¹⁸ Es findet also ein Geschenk-Tausch statt. Geld ist in diesen Situationen als Tauschmittel in der Regel inakzeptabel.²¹⁹ Ausnahmen bilden Geldgeschenke von Statushöheren an Statusniedrigere innerhalb der Familie, also zum Beispiel von Eltern oder Großeltern an Kinder und Enkel.²²⁰ Unter gleichgeordneten Personen dagegen halten weder der Schenkende noch der Beschenkte Geld für ein akzeptables Mittel, den Austausch von Geschenken zu erleichtern.²²¹ Dies gilt um so eher, je näher die beiden Personen sich stehen.²²² Dies kann dazu führen, daß im Anschluß

²¹⁸ Vgl. wegweisend Mauss (1950/1923), sowie auch Cheal (1986).

²¹⁹ Vgl. Webley/Lea/Portalska (1983), Webley/Wilson (1989), Burgoyne/Routh (1991), Pieters/Robben (1999).

²²⁰ Vgl. Burgoyne/Routh (1991), S. 54 und 60.

²²¹ Vgl. Burgoyne/Routh (1991), S. 54.

²²² Vgl. Pieters/Robben (1999), S. 196.

alle Beteiligten schlechter gestellt sind als vor dem Tausch.²²³ Statt Geschenke zu überbringen, die nicht den Präferenzen des Beschenkten entsprechen, würden beide Partner sich besser stellen, wenn sie ihr Geschenk selbst kauften – oder eben Geld übergäben, mit dem sich der Beschenkte selbst etwas aussuchen könnte. So ließen sich die Kosten des Geschenkumtauschs²²⁴ vermeiden.

Gutscheine stellen eine Möglichkeit dar, den Beschenkten an der Auswahl zu beteiligen und damit das Risiko eines unerwünschten Geschenks zu verringern – vorausgesetzt, es handelt sich nicht um den Gutschein für ein ganz konkretes Geschenk. Tatsächlich jedoch werden Gutscheine um so eher als angemessene Geschenke akzeptiert, je konkreter sie sind²²⁵: ein Gutschein eines Buchhändlers eher als ein ganz allgemeiner Gutschein, ein Gutschein über ein bestimmtes (z.B. zur Zeit vergriffenes) Buch eher als der allgemeine Buchgutschein. Ein Geldgeschenk dagegen ist inakzeptabel – es sei denn, es wird nett verpackt, z.B. mit Hilfe einer aufwendigen Bastelarbeit.²²⁶ Die Akzeptanz des Geldes steigt, wenn die Botschaft vermittelt werden kann: Dieses Geld ist etwas Besonderes.²²⁷

Während Geld in typischen Geschenk-Situationen, zum Beispiel zu Weihnachten oder zum Geburtstag, ein unangemessenes Tauschmittel ist, wird es in „Leistungs-Situationen“, als Bezahlung einer besonderen Hilfe, eher akzeptiert.²²⁸ Gleichwohl ist es auch unüblich, nachbarschaftliche Hilfe mit Geld zu bezahlen.²²⁹ Anstatt den Helfer mit Geld zu entlohnen, wird ihm ein Geschenk in Naturalien überreicht oder die gleiche Hilfe als Gegenleistung angeboten. Nur für das „Leihen“ von Nahrungsmitteln würden 81 Prozent anbieten, mit Geld zu bezahlen. 41 Prozent von ihnen nehmen allerdings an, der Nachbar würde das Geld nicht akzeptieren. Etwa die Hälfte würde außerdem Geld bezahlen, wenn der helfende Nachbar arbeitslos ist oder eine Leistung erbringt, die er auch beruflich ausübt. Menschen, die weniger enge Kontakte zu ihren Nachbarn haben, sind eher geneigt, mit Geld zu zahlen, als solche mit starker nachbarschaftlicher Bindung.

Nicht nur Geldgeschenke oder die Bezahlung von Nachbarschafts- und Freundschaftsdiensten sind soziale Tabus.²³⁰ Auch Liebe und Vertrauen

²²³ Vgl. Rucker et al. (1992).

²²⁴ Vgl. zu diesen Kosten, die häufig einen Umtausch verhindern, auch Rucker et al. (1992).

²²⁵ Vgl. Webley/Wilson (1989), S. 89.

²²⁶ Vgl. Zelizer (1994), S. 71/72.

²²⁷ Vgl. Pieters/Robben (1999), S. 192.

²²⁸ Vgl. ebenda, S. 192 und 195/196.

²²⁹ Vgl. auch für das folgende Webley/Lea (1993).

²³⁰ Vgl. Webley/Lea (1993), S. 75, Webley/Lea/Portalska (1983), S. 237.

lassen sich nicht mit Geld kaufen oder verlieren gerade durch das Geld ihren besonderen Wert.²³¹ Leben, Freiheit, Gesundheit und Frieden sind Werte, deren monetäre Bewertung auf erheblichen Widerstand in der Bevölkerung stößt.²³² Außerdem ist die natürliche Umwelt ein Gut, von dem viele Menschen meinen, es dürfe nicht „käuflich“ sein, nicht monetär bewertet werden²³³ – eine Einstellung, die ökonomischen Argumenten in der Umweltpolitik entgegenstehen kann, wie die Diskussion um einen Handel mit CO₂-Emissionsrechten gezeigt hat.

Geld ist jedoch nicht nur ganz allgemein in einigen Tauschsituationen ein inakzeptables – oder wenig akzeptables – Tauschmittel, bestimmtes Geld ist außerdem für bestimmte Tauschsituationen ungeeignet. Oder andersherum: Geld wird nur für ganz bestimmte Transaktionen genutzt, sobald es für diese in einem mentalen Budgetierungsprozeß vorgemerkt wurde. Es ist dann zweckbestimmt oder, wie es in der englischen Sprache anschaulicher heißt, „earmarked“.²³⁴ In den modernen Industriestaaten ist Geld also nicht „all-purpose money“, nicht allgemeines Tauschmittel. Es gibt auch in ihnen, wie aus weniger entwickelten Gesellschaften bekannt, „special purpose monies“ für unterschiedliche Zwecke.²³⁵ Dies kann zu ineffizienten Investitionsentscheidungen führen. Beispiel: Eine Familie hat eine Erbschaft zu einem Zinssatz von fünf Prozent für den Kauf eines Hauses in fünf Jahren angelegt und nimmt gleichzeitig einen Kredit zu einem Zins von zehn Prozent auf, um ein Auto zu kaufen.²³⁶ Eine „Ohrmarke“ erhält Geld nicht nur durch eine bestimmte Verwendung, sondern auch durch die Art des Erwerbs; das reguläre Gehalt hat eine andere Zweckbestimmung als ein zufälliger Geldgewinn.²³⁷

Der Zweck des „earmarking“ besteht in der Selbstbindung des Geldbesitzers. Durch die Budgetierung des Geldes und die Tabuisierung bestimmter Ausgaben beugt er zwanghaften Handlungen und einer Kurzfristorientierung bei Entscheidungen vor.²³⁸ Mit der Frage, warum Geld in einigen

²³¹ Vgl. Frey (1990), S. 156.

²³² Vgl. von Weizsäcker (1985), S. 28.

²³³ Vgl. Kirchgässner (1991), S. 174.

²³⁴ Vgl. dazu ausführlich Zelizer (1994).

²³⁵ Zum Konzept der „special purpose monies“ versus „all-purpose money“ vgl. Polanyi (1977), S. 98.

²³⁶ Vgl. für dieses Beispiel sowie eine weitere Betrachtung des „mental accounting“: Thaler (1985).

²³⁷ Vgl. Zelizer (1994), S. 27.

²³⁸ Vgl. Thaler (1985), S. 207/208, sowie zum Problem der Selbstbindung auch z. B. Frey (1990), S. 195/196, der von der „strategischen Unterausdehnung des ipsativen Möglichkeitsraumes“ spricht: Das Individuum schließt bewußt bestimmte Alternativen aus dem eigenen Möglichkeitsraum aus, um den eigenen Konsum besser zu kontrollieren.

Tauschsituationen grundsätzlich inakzeptabel ist, wird sich der folgende Abschnitt beschäftigen.

2. Gründe für die Grenzen des Geldes

Empirische Untersuchungen geben erste Aufschlüsse über die Gründe, aus denen auf Geld in bestimmten Tauschsituationen verzichtet wird. Ihr theoretischer Erklärungsgehalt ist gleichwohl gering (a). Die meisten Autoren führen den Verzicht auf Geld in bestimmten Tauschsituationen auf die für diese Gelegenheiten ungünstige Symbolik des Geldes zurück.²³⁹ Geld sendet danach Signale (vielseitige Verwendbarkeit, Exaktheit, Profitorientierung), die für kommerzielle, anonyme Tauschsituationen sinnvoll sind, jedoch nicht für einen Tausch in persönlichen Beziehungen. Durch den Verzicht auf Geld sollen negative „Nebeneffekte“ der Symbolik des Geldes vermieden werden (b). In Gemeinschaftsbeziehungen ist die Geldnutzung verboten, weil sie zu hohen Bewertungskosten führen und soziales Kapital zerstören würde (c). Das Bewertungsverbot wird durch die Symbolik des Geldes stabilisiert (d).

a) Empirische Untersuchungen

Auf die Frage, warum sie Geld für ein inakzeptables Geschenk halten, gaben Befragte in einer Untersuchung von Webley, Lea und Portalska am häufigsten einen der drei folgenden Gründe an:²⁴⁰ (1) Ein Geschenk sollte etwas sein, das man sich gewöhnlich nicht selbst kauft.²⁴¹ (2) Wer Geld schenkt, hat weder Zeit noch Gedanken in die Auswahl des Geschenks investiert. (3) Ein Geldgeschenk kann auch für Alltagsausgaben verwendet werden.

Thaler erklärt den zuerst genannten Grund mit Hilfe der oben schon erwähnten Budgetierung des Geldes zur Selbstbindung:²⁴² Bestimmte Güter, die als Luxus angesehen werden, werden zu „verbotenen Früchten“²⁴³ erklärt. Geld für sie zu verwenden ist tabu. So wird verhindert, daß mehr für diese Güter ausgegeben wird, als den langfristigen Präferenzen entspricht. Das Tabu reduziert die Kosten, die notwendig wären, die lang-

²³⁹ Vgl. zum Beispiel Crump (1981), Webley/Lea/Portalska (1983), Lea/Tarpy/Webley (1987), Webley/Wilson (1989), Zelizer (1994), Pieters/Robben (1999), S. 178.

²⁴⁰ Vgl. Webley/Lea/Portalska (1983), S. 232.

²⁴¹ Vgl. zu diesem irrationalen Verhalten auch das Beispiel bei Thaler (1985), S. 199.

²⁴² Vgl. Thaler (1985), S. 208 und 212.

²⁴³ Ebenda, S. 212; Übersetzung der Verfasserin.

fristig optimale Konsummenge zu berechnen (falls bei begrenzter Rationalität eine optimale Berechnung überhaupt möglich wäre). Ein Konsum in geringen Mengen ist dennoch möglich, wenn das Gut als Geschenk überreicht wird.²⁴⁴

Der zweite von den Befragten genannte Grund impliziert, daß Geldgeschenke als zu „billig“ angesehen werden, weil sie nur finanzielle Kosten verursachen, aber keine physischen, mentalen und keine Zeitkosten²⁴⁵. Dieser Mangel an Zeit und Mühe, welche die Beschenkten nun selbst für den Kauf des Geschenks aufwenden müssen, müßte jedoch nach dieser Begründung durch einen höheren Geldbetrag auszugleichen sein. Tatsächlich erklärten in einer Befragung von Webley, Lea und Portalska Personen, die Geld schenken sollten, im Durchschnitt doppelt so hohe Beträge für angemessen, als solche, die ein Naturalgeschenk überreichen sollten.²⁴⁶ Die Befragungssituation induzierte jedoch, daß Geld überhaupt als Geschenk in Betracht gezogen wurde. Eine andere Untersuchung, in denen die Befragten zu entscheiden hatten, um wieviel ein Geldgeschenk teurer sein müßte als ein Naturalgeschenk, um die Unerwünschtheit des Geldes auszugleichen, sagten in den meisten Fälle, keine Summe könne hoch genug sein.²⁴⁷ Demnach geht es also nicht darum, daß es dem Geldgeschenk an materiellem Wert mangelt. Dieser ist vielmehr für den Beschenkten von untergeordneter Bedeutung.²⁴⁸

Nach dem dritten Grund wird Geld als Geschenk abgelehnt, da es auch für alltägliche Ausgaben genutzt werden kann. Ein Geldgeschenk führt also nicht zwangsläufig zu einem besonderen Konsum, der den Beschenkten lange Zeit an den Schenkenden erinnert.²⁴⁹ Dies erklärt allerdings nur, warum Schenkende kein Interesse daran haben, Geld zu verwenden: Gibt es nichts, das den Beschenkten an seine Verpflichtung zu einem Gegengeschenk erinnert, könnte er diese Verpflichtung leichter vergessen oder sich weniger verpflichtet fühlen, weil das Geschenk ja „nichts Besonderes“ gewesen ist. Warum allerdings Geld auch für Beschenkte inakzeptabel ist, läßt sich mit dieser Argumentation nicht verstehen.

Die empirischen Aussagen erklären also nur sehr unbefriedigend den Verzicht auf Geld als Tauschmittel. Lea, Tarpay und Webley vermuten sogar, daß es sich bei den genannten Gründen um nachträgliche Rationali-

²⁴⁴ Vgl. Thaler (1985), S. 212.

²⁴⁵ Vgl. Robben und Verhallen (1994), S. 336, die diese Kosten des Schenkens als „behavioral costs“ bezeichnen.

²⁴⁶ Vgl. Webley/Lea/Portalska (1983), S. 229.

²⁴⁷ Vgl. Webley/Lea/Portalska (1983), S. 227.

²⁴⁸ Vgl. dazu auch Robben/Verhallen (1994), die zeigen, daß der finanzielle Wert des Geschenks für den Beschenkten von untergeordneter Bedeutung ist.

²⁴⁹ Vgl. für dieses Argument Burgoyne/Routh (1991), S. 50.

sierungen der Befragten handelt.²⁵⁰ Zur Erklärung des monetären Bewertungstabus hat sich dagegen ihre Theorie des Geldes als Symbolkomplex durchgesetzt.²⁵¹

b) Geld als ineffizientes Signal

Geschenke sollen Kooperationsbereitschaft oder den Willen zum Fortsetzen einer gemeinsamen Beziehung signalisieren,²⁵² sie müssen Zuneigung und Respekt ausdrücken²⁵³. Geld ist jedoch wegen seiner multiplen Symbolik wenig geeignet, dieses Signal effizient zu senden. Seine vielfältigen Einsätze als Lohn, zur Bestechung oder als wohlthätige Spende machen Geld in einer typischen Geschenksituation zu einem mehrdeutigen Tauschmittel.²⁵⁴ Mehrdeutige Signale sind ineffizient; Mehrdeutigkeit kann zu psychischen Kosten führen und als Bedrohung empfunden werden²⁵⁵. Mit Geld sind kommerzielle Konnotationen verbunden.²⁵⁶ Es ist ein Symbol für Profitgier und Egoismus.²⁵⁷ Daher ist es ein ineffizientes Mittel, den Willen zur Kooperation und Reziprozität zu signalisieren. Geld steht für Käuflichkeit²⁵⁸, für Bezahlung. Dies ist insbesondere in einer Gemeinschaftsbeziehung von Nachteil, in der eine „Bezahlung“ unerwünscht ist, da sie das Prinzip der Bedürfnisgerechtigkeit in Frage stellt.²⁵⁹

Lediglich wenn Geld eindeutig durch aufwendige Verpackung zu einem Geschenk verwandelt wird, sinkt die Zweideutigkeit und nehmen negative Konnotationen ab, so daß seine Akzeptanz steigt.²⁶⁰

Außerdem signalisiert Geld den Unwillen oder die Unfähigkeit, auf die Bedürfnisse des Beschenkten einzugehen²⁶¹, und sendet damit ein negatives Signal hinsichtlich der Kooperationsbereitschaft oder -fähigkeit in einer Gemeinschaftsbeziehung. Lediglich, wenn der Beschenkte sich in einer finanziell angespannten Situation befindet und daher der finanziellen Unterstützung bedarf, ist ein Geldgeschenk angemessen. Anderenfalls kann das Geld als unerwünschtes Almosen mißverstanden werden.²⁶² Geldgeschenke

²⁵⁰ Vgl. Lea/Tarpy/Webley (1987), S. 333.

²⁵¹ Vgl. ebenda, S. 333–342, sowie aktuell Pieters/Robben (1999), S. 178/179.

²⁵² Vgl. Camerer (1988).

²⁵³ Vgl. Burgoyne/Routh (1991), S. 65/66.

²⁵⁴ Vgl. Pieters/Robben (1999), S. 178.

²⁵⁵ Vgl. Norton (1975).

²⁵⁶ Vgl. Burgoyne/Routh (1991), S. 49.

²⁵⁷ Vgl. oben I.4.

²⁵⁸ Vgl. Dyer (1989), S. 507.

²⁵⁹ Vgl. Clark/Mills (1979), S. 13, und Mills/Clark (1982), S. 124.

²⁶⁰ Vgl. Pieters/Robben (1999), S. 192.

²⁶¹ Vgl. ebenda, S. 178.

von Eltern an studierende Kinder, wie sie Burgoyne und Routh beobachteten²⁶³, sind richtige Signale und damit akzeptierte Geschenke, weil sie auf die finanziellen Bedürfnisse der Beschenkten eingehen.

Geld ist vielseitig verwendbar (fungibel); es symbolisiert „Universalität“ und ist damit nach der Ressourcentheorie von Foa und Foa²⁶⁴ zu wenig „partikular“ für den besonderen Tausch in Gemeinschaftsbeziehungen; es ist unpersönlich²⁶⁵. Geld kann für den Tausch in jeder anderen Beziehung weiter verwendet werden. Naturalien weiterzugeben ist nicht nur schwieriger, Geschenke weiterzuverschenken stellt außerdem ein Tabu dar. Weil Geld fungibel ist, bindet es nicht an die Beziehung,²⁶⁶ es symbolisiert Beliebigkeit – und damit nicht Kooperationsbereitschaft, sondern eher den Willen, die Gemeinschaftsbeziehung, die ja eine gegenseitige Bindung impliziert, zu beenden.

Außerdem symbolisiert Geld eine exakte Werterfassung,²⁶⁷ die für abstrakte Werte wie Liebe, Zuneigung und Vertrauen nicht erwünscht ist.²⁶⁸ Diese Ressourcen werden gewöhnlich – in der Begrifflichkeit von Lea, Tarcy und Webley – als nur nominal bewertbare Güter getauscht: Liebe gegen Liebe, ohne den Umfang der Liebe exakt gegeneinander aufzurechnen oder auch nur ordinal zu vergleichen. Geld dagegen mißt auf einer Intervallskala. Beide Meßkonzepte passen nicht zueinander. Geld quantifiziert die Beziehung, gibt ihr einen monetären Wert und damit einen Preis.²⁶⁹ Lea, Tarcy und Webley haben das Problem zwar erkannt, erklären jedoch nicht explizit, warum die intervallgenaue Messung ein Problem darstellt (vgl. hierzu statt dessen unten c.). Vielmehr stellen Webley und Wilson später wieder in Frage, daß sich über diesen Ansatz das Tabu der Geldschenke überhaupt erklären ließe, da Gutscheine, die ebenfalls einen exakten Wert repräsentierten, akzeptiert seien.²⁷⁰ Sie übersehen jedoch, daß die Auswahl und Besorgung eines Gutscheins mit Zeitkosten, physischen und mentalen Kosten verbunden ist, die nicht exakt gemessen werden können. Folglich ist der Geschenkwert des Gutscheins deutlich höher als sein Geldwert. Um wieviel höher, bleibt allerdings unklar. Die Differenz ist um so größer, je konkreter der Gutschein ist. Tatsächlich stellen Webley und Wilson selbst fest, daß ein Gutschein um so eher ein akzeptables

²⁶² Vgl. Pieters/Robben (1999), S. 178.

²⁶³ Vgl. Burgoyne/Routh (1991).

²⁶⁴ Vgl. Foa/Foa (1980), sowie auch oben I.3.b.

²⁶⁵ Vgl. Burgoyne/Routh (1991), S. 59.

²⁶⁶ Vgl. Pieters/Robben (1999), S. 178.

²⁶⁷ Vgl. Lea/Tarcy/Webley (1987), S. 333.

²⁶⁸ Vgl. ebenda, S. 338.

²⁶⁹ Vgl. Pieters/Robben (1999), S. 179.

²⁷⁰ Vgl. Webley/Wilson (1989), S. 90.

Geschenk darstellt, je konkreter er ist²⁷¹ – also je weniger konkret sein Wert meßbar ist.

*c) Das Verbot monetärer Bewertung
zur Vermeidung von Streit*

Damit eine Geldwirtschaft funktioniert, müssen zwei Voraussetzungen erfüllt sein²⁷²: Zum einen müssen die Individuen darauf vertrauen, daß sie für das Geld auch in Zukunft Güter erwerben können. Zum anderen müssen die Individuen in der Lage sein, die Güter auf einer Kardinalskala zu bewerten. Auf funktionierenden Märkten erleichtert der Wettbewerb die Bewertung. Wettbewerbspreise, die von einzelnen Tauschpartnern nicht beeinflußt werden können, sind objektive Signale über den Wert eines Gutes. Sie sind insofern „faire“ Preise, als sie nicht von der Tauschbeziehung abhängen, sondern auch für Dritte gelten und zudem (im Idealfall des vollkommenen Wettbewerbs) die soziale Wohlfahrt maximieren.²⁷³

Handelt es sich bei der Tauschsituation jedoch um ein bilaterales Monopol, so fehlen Marktpreise als Vergleichsmaßstab. Der Wert der Leistung ist objektiv nicht meßbar; unendlich viele Verhandlungslösungen sind denkbar.²⁷⁴ Sind die Präferenzen der Tauschpartner private Informationen, ist die Einigung zusätzlich erschwert, weil Käufer und Verkäufer sich beim Aushandeln eines Preises strategisch verhalten werden:²⁷⁵ Der Käufer eines Gutes wird den Preis, den er maximal zu zahlen bereit ist, untertreiben, der Verkäufer wird den Grenznutzen, den das zu verkaufende Gut für ihn hat, übertreiben. Da Verhandlungen nicht kostenlos sind, kann ein Tausch, der beide besser stellte, scheitern, weil das Herantasten an einen von beiden Seiten akzeptierten Preis zu teuer ist.²⁷⁶ Der Versuch der Einigung auf einen exakten Güterwert kann also effizienten Tausch verhindern.²⁷⁷

Bilaterale Monopole treten auf, wenn spezialisierte Güter getauscht werden.²⁷⁸ Dies ist häufig bei schattenwirtschaftlichen Aktivitäten der Fall, die eine Reaktion auf Marktversagen darstellen: Leistungen von Mitglie-

²⁷¹ Vgl. Webley/Wilson (1989), S. 89.

²⁷² Vgl. Schenck (1996), S. 12.

²⁷³ Vgl. Schumann (1992), S. 273.

²⁷⁴ Jeder Punkt auf der Kontraktkurve in der Edgeworth-Box ist eine pareto-optimale Verhandlungslösung. Vgl. Schumann (1992), S. 261. Die tatsächlich gewählte Austauschrelation „besagt gar nichts anderes, als daß man sich auf sie geeinigt hat.“ (Von Weizsäcker (1985), S. 9).

²⁷⁵ Vgl. Milgrom/Roberts (1990), S. 77.

²⁷⁶ Vgl. ebenda.

²⁷⁷ Vgl. ebenda, S. 73–76.

²⁷⁸ Vgl. Milgrom/Roberts (1990), S. 74.

dern des eigenen Haushalts und anderer sozialer Netze werden Marktleistungen vorgezogen, weil ihre Qualität eher den Präferenzen entspricht und ihr Bezug geringere Transaktionskosten verursacht (vgl. oben C.II.1.b.). Leistungen in Gemeinschaftsbeziehungen beziehen häufig ihren Wert daraus, daß sie von einer bestimmten Person erbracht werden und ganz besonders auf den Empfänger zugeschnitten sind.²⁷⁹ Sie sind spezialisierte Monopolleistungen, deren Wert objektiv nicht meßbar ist.

Die Tauschpartner müssen sich aber auch gar nicht auf einen konkreten Tauschpreis einigen. Vielmehr genügt es, daß beide der Ansicht sind, sie stellten sich durch einen Tausch besser.²⁸⁰ Wichtig ist also nur die ordinale Meßbarkeit. Um wieviel die Partner sich jeweils besser stellen, ist nicht entscheidend. Da die Tauschpartner sich beim nicht-monetären Tausch nicht auf exakte Werte für ihre Güter einigen müssen, sinken die Verhandlungskosten.

Nach der Equity-Theorie werden zwar beide Tauschpartner „errechnen“, ob das Verhältnis von Aufwand zu Ertrag für alle gleich ist. Dies erfordert jedoch keine Einigung über die Bewertung. Vielmehr können beide zu der Auffassung kommen, der Tausch sei nicht nur vorteilhaft, sondern auch gerecht – obwohl ihre Werteinschätzungen nicht übereinstimmen.²⁸¹ Der Naturaltausch erweitert damit die Transaktionsmöglichkeiten, wenn Güter in bilateralen Monopolen schwer bewertbar sind.²⁸²

Der Versuch der Einigung über Werte in bilateralen Monopolen verursacht nicht nur Opportunitätskosten der Zeitverwendung und andere direkte Verhandlungskosten, sondern auch Kosten, die mit der Austragung eines Konflikts verbunden sind. Der Bewertungsversuch wird nämlich „zu endlosem Streit (...) führen“²⁸³, kostet Vertrauen und damit soziales Kapital²⁸⁴. Vertrauensbeziehungen haben Vorteile, weil in ihnen eine glaubwürdige

²⁷⁹ Vgl. zu diesen „personenbezogenen Gütern“ Glatzer (1986), S. 16.

²⁸⁰ Vgl. Schenck (1996), S. 14.

²⁸¹ Beispiel: Die Individuen I_1 und I_2 tauschen die Güter A und B, wobei I_1 Gut A abgibt und Gut B erwirbt. I_1 bewertet Gut A mit einer und Gut B mit zwei Wert-einheiten und glaubt, Gut A habe für I_2 den Wert von 2,5 Einheiten und das Gut B sei für seinen Tauschpartner 1,25 Einheiten wert. Die Verhältnisse von Ertrag zu Aufwand bewertet I_1 dann als $2/1 = 2,5/1,25$. I_1 stellt sich durch den Tausch besser und hält ihn außerdem für gerecht. Tatsächlich könnte I_2 die Güter jedoch ganz anders bewerten, solange er den Tausch auch für vorteilhaft und gerecht hält. Zum Beispiel könnte er Gut A mit 3 und Gut B mit 2 Einheiten bewerten und meinen, A bewerte sie gerade umgekehrt.

²⁸² Vgl. Schenck (1996), S. 17.

²⁸³ Von Weizsäcker (1985), S. 10.

²⁸⁴ Nach Coleman (1988) besteht soziales Kapital unter anderem in Normen, die von beiden Verhandlungspartnern akzeptiert werden, hier z.B. die Reziprozitäts-norm.

Selbstverpflichtung möglich ist, also Transaktionskosten sinken, Opportunismus überwunden werden kann und Kooperationsgewinne möglich sind.²⁸⁵ Um einen Verlust von Sozialkapital zu verhindern, ist es rational, auf die Fixierung eines monetären Wertes zu verzichten, ja diese sogar zu unterbinden.²⁸⁶

Insbesondere in Gemeinschaftsbeziehungen ist eine Aufrechnung schädlich. Zum einen stellt sie die Gültigkeit des Bedürfnisprinzips in Frage. Zum zweiten würde eine Verrechnung nur den „Mythos der Reziprozität“ zerstören: Da ja nicht nach dem Beitrags-, sondern nach dem Bedürfnisprinzip verfahren wird, sind die Leistungsbilanzen der Gemeinschaftsbeziehungen häufig unausgeglichen.²⁸⁷ Die Funktionsfähigkeit der Beziehung beruht jedoch auf dem Vertrauen in ihre langfristige Ausgeglichenheit, weil es eine Präferenz für gerechte Verteilung der Tauschgewinne gibt.²⁸⁸ Unausgeglichene Leistungsbilanzen dürfen daher nicht offen aufgedeckt werden.²⁸⁹

Wenn das Führen von Gemeinschaftsbeziehungen vorteilhaft ist, weil zum Beispiel Kooperationsgewinne erzielt werden können, haben diejenigen einen Evolutionsvorteil, die Bewertung vermeiden und damit ihre Beziehung stabilisieren können. Individuen, die eine Bewertung versuchen, erzielen geringere Gewinne und haben folglich Entwicklungsnachteile. Daher hat sich ein monetäres „Bewertungstabu“²⁹⁰ in Gemeinschaftsbeziehungen durchgesetzt. Nach von Weizsäcker muß die Leistungsbewertung verboten werden, weil allein der Bewertungsversuch den Bestand der Gemeinschaftsbeziehung gefährden würde.²⁹¹

Tabus sind Institutionen, die der Informationsvereinfachung dienen, weil Handlungsalternativen nicht in Betracht gezogen werden.²⁹² Sie sorgen

²⁸⁵ Ohne das wechselseitige Vertrauen, der Partner werde sich reziprok (also „fair“) verhalten, steigen die Kontroll- und Durchsetzungskosten, weil mit Opportunismus des Tauschpartners gerechnet wird und dieser u.U. auch auftritt. Effiziente Kooperationsbeziehungen können durch einen Mangel an Vertrauen verhindert werden, wenn Kontroll- und Durchsetzungskosten prohibitiv hoch sind oder eine Kontrolle gar nicht möglich ist. Zum empirischen Zusammenhang zwischen sozialem Kapital und wirtschaftlicher Prosperität vgl. auch Putnam (1994) und Temple/Johnson (1998).

²⁸⁶ Vgl. von Weizsäcker (1985), S. 10/11.

²⁸⁷ Vgl. zum Mythos der Reziprozität in Beziehungen, in welchen Leistungen nicht aufgerechnet werden: Pryor/Graburn (1980).

²⁸⁸ Vgl. von Weizsäcker (1985), S. 10, sowie zur Equity-Theorie: Walster/Walster/Berscheid (1978).

²⁸⁹ Vgl. Burgoyne/Routh (1991), S. 50.

²⁹⁰ Von Weizsäcker (1985), S. 28.

²⁹¹ Vgl. ebenda, S. 8, 10 und 11.

²⁹² Vgl. Kasper/Streit (1999), S. 125, die als Beispiel das Tabu des Konsums von Schweinefleisch im Judentum und Islam nennen. Wenn der Konsum tabuisiert ist,

damit für die Durchsetzung komplexer Regeln, die wegen der Existenz des Tabus gar nicht erst gelernt werden müssen. Auf das Bewertungstabu übertragen, heißt das: In einer Gemeinschaftsbeziehung muß nicht gelernt und in einer konkreten Situation nicht entschieden werden, wann spezialisierte, monopolisierte Güter getauscht werden (und somit eine Bewertung unterbleiben sollte) und wann die Bewertung gefahrlos möglich wäre. Das Tabu wird befolgt, solange die von ihm verursachten Kosten (Ineffizienzen durch Nicht-Bewertung²⁹³) seinen Nutzen (Stabilisierung effizienter Tauschbeziehungen) nicht übersteigen und keine andere Institution bessere Ergebnisse liefert. Da in Gemeinschaftsbeziehungen typischerweise personenbezogene Güter getauscht werden, von denen wenigstens ein Bestandteil – nämlich die persönliche Zuwendung – eine spezifische Monopoleistung ist, ist der Verzicht auf eine quantitative Bewertung in der Regel vorteilhaft.

Mit von Weizsäckers Begründung eines Bewertungsverbots in bilateralen Beziehungen läßt sich die Beobachtung von Foa und Foa, wonach die „Ressourcen“ Liebe und Geld nicht gegeneinander getauscht werden²⁹⁴, rational erklären. Gleichzeitig geht sein Ansatz über Clarks und Mills' Verbot direkter Gegenleistungen in Gemeinschaftsbeziehungen sowie über den Effekt der „Überveranlassung“²⁹⁵ hinaus, den Lea, Tarpy und Webley für den Verzicht auf Geld unter Freunden und Nachbarn verantwortlich machen²⁹⁶.

Mills und Clark versuchen zu erklären, warum in Gemeinschaftsbeziehungen Belohnungen die dem Partner entgegengebrachte Sympathie senken. Ihre Begründung: Direkte Gegenleistungen stellen das Prinzip der Bedürfnisgerechtigkeit in Frage.²⁹⁷ Das heißt, die Leistungsfähigkeit der Beziehung als Versicherung ist gefährdet.

„Überveranlassung“ kann auftreten, wenn eine Leistung stark intrinsisch motiviert ist und dann zusätzlich extrinsisch belohnt wird.²⁹⁸ Das Indivi-

muß nicht mehr zwischen trichinenverseuchtem und gesundem Fleisch unterschieden werden. Folglich sinken die Informationskosten. Zur Selektionsfunktion von Normen vgl. auch Fischer/Wiswede (1997), S. 515.

²⁹³ Diese können z.B. darin bestehen, daß aufgrund hoher Verschuldungskosten ein Tausch ganz unterbleibt (vgl. unten Abschnitt IV.1), oder daß mangels Verrechnung lange nicht bemerkt wird, daß attraktivere Alternativbeziehungen zur Verfügung stünden.

²⁹⁴ Vgl. Foa/Foa (1980), S. 88.

²⁹⁵ Vgl. zur „overjustification hypothesis“ Lepper/Greene (1978). Übersetzung nach Fischer/Wiswede (1997), S. 99.

²⁹⁶ Vgl. Lea/Tarpy/Webley (1987), S. 167.

²⁹⁷ Vgl. Clark/Mills (1979), S. 13 und 22.

²⁹⁸ Vgl. Lepper/Greene (1978), S. 111, die attributionstheoretisch argumentieren: Das Individuum stellt durch die Belohnung seine eigene Meinung in Frage, daß die Leistung an sich wertvoll ist. Deci/Ryan (1985) argumentieren dagegen, daß auch

duum ist dann „übermotiviert“. Folge: Die Belohnung verdrängt seine intrinsische Motivation. Eine solche Belohnung ist unerwünscht, weil sie zu „versteckten Kosten“²⁹⁹ führt, da in Zukunft die intrinsische Motivation geringer ist und folglich die Leistung nur bei externem Anreiz erbracht wird.

Über diese beiden Ansätze hinausgehend, erklären die Kosten exakter Bewertung, warum Geld – als ganz spezielle Form der Belohnung – auch in solchen Situationen nicht akzeptiert ist, in denen ein direkter Tausch und also eine direkte Belohnung üblich und akzeptiert ist, nämlich z.B. beim Austausch von Geschenken oder bei der Entlohnung eines Freundschaftsdienstes mit einem Essen oder einer Einladung ins Kino. Eine monetäre und damit exakte Bewertung würde die Beziehung gefährden. Eine Einladung ins Kino stellt eine solche Bewertung nicht dar, weil der Kinobesuch mehr wert ist als der Eintrittspreis: Die Auswahl des Films und die Begleitung des Freundes verursachen ebenfalls Kosten, welche die Einladung ins Kino wertvoller machen als den quantifizierbaren Eintrittspreis. Sie haben einen Wert, weil sie Zuneigung und Anerkennung symbolisieren.³⁰⁰ Bestimmbar ist dieser Wert und damit der Gesamtwert der Einladung jedoch nicht. Je konkreter ein Geschenkgutschein ist, desto mehr mentalen und physischen Aufwand hat es gekostet, ihn auszuwählen und zu besorgen, desto unbestimmter ist sein Wert, desto weniger verstößt er gegen das Tabu monetärer Leistungsbewertung – und desto akzeptierter ist er³⁰¹.

d) Synthese

Symbole senken Informations- und Entscheidungskosten, sie rufen „quasi-automatisches“³⁰² Verhalten hervor. Geld symbolisiert Profanes, Unpersönliches, steht für Egoismus und Profitorientierung. Diese Symbolik des Geldes paßt nicht zu persönlichen Vertrauensbeziehungen. Daher erleichtert sie die Durchsetzung des Verbots quantitativer Bewertung in Gemeinschaftsbeziehungen;³⁰³ sie unterstützt das Verbot, das notwendig ist,

schon vor der tatsächlichen Belohnung intrinsische Motivation von erwarteter extrinsischer Belohnung verdrängt werden kann. Vgl. Deci/Ryan (1985), S. 203/204. Für eine Übertragung des Konzepts in die ökonomische Theorie vgl. Frey (1997), der eine „Reifung“ des *homo oeconomicus* zum *homo oeconomicus maturus* vorschlägt, welcher nicht nur extrinsisch, sondern auch intrinsisch motiviert sein kann. Fischer/Wiswede (1997), S. 99, sind allerdings der Auffassung, daß die Überveranlassung „eher von marginaler Bedeutung“ ist. Für eine kritische Betrachtung vgl. auch Bandura (1979), S. 110/111.

²⁹⁹ Lepper/Greene (1978), S. 109.

³⁰⁰ Vgl. Goffman (1961), S. 277.

³⁰¹ Vgl. Webley/Wilson (1989), S. 89.

³⁰² Kasper/Streit (1999), S. 125.

um effiziente Kooperationsbeziehungen, in denen spezialisierte Güter getauscht werden, zu stabilisieren. Die Benutzung von Geld als Geschenk oder zur Bezahlung eines Freundschaftsdienstes wird aufgrund der unpassenden Symbolik des Geldes gar nicht in Erwägung gezogen³⁰⁴: Geld ist tabu.³⁰⁵ Daher kommt es auch dann nicht zu einer quantitativen Bewertung in Gemeinschaftsbeziehungen, wenn diese ohne Bewertungskosten möglich und zur Tilgung einer „Schuld“ sinnvoll wäre.

3. Zusammenfassung: Probleme der Verwendung von Geld in Gemeinschaftsbeziehungen

Geld ist kein universell akzeptiertes Tauschmittel. Es wird weder für den Austausch von Geschenken noch für einen Leistungsausgleich in Gemeinschaftsbeziehungen verwendet. Das Benutzen von Geld setzt die Fähigkeit voraus, Güter auf einer Kardinalskala zu bewerten. Werden spezialisierte Güter, wie z.B. persönliche Zuneigung, in bilateralen Monopolen getauscht, ist eine solche Bewertung nicht möglich, da es an Marktpreisen als Vergleichsmaßstab mangelt. Um das soziale Kapital einer Vertrauensbeziehung nicht zu gefährden, ist es vorteilhaft, auf eine quantitative Bewertung zu verzichten. Daher hat sich ein Bewertungsverbot in Gemeinschaftsbeziehungen durchgesetzt. Eine für einen Gebrauch in Gemeinschaftsbeziehungen ungeeignete Symbolik des Geldes unterstützt dieses Verbot.

IV. Probleme des Bewertungstabus und der Beitrag der Tauschringe

Tauschbeziehungen, in denen keine doppelte Bedürfnisübereinstimmung erreicht wird, können durch Geld ausgeglichen werden. In Gemeinschaftsbeziehungen, in denen das Bewertungsverbot gilt, ist dieser Ausgleich nicht möglich. Dies kann dazu führen, daß effizienter Tausch unterbleibt (IV.1). Die Verrechnungseinheiten der Tauschringe stellen eine Möglichkeit dar, die Probleme der Geldnutzung in persönlichen Beziehungen zu umgehen (IV.2).

1. Bewertungsverbot und Ausgleichsproblem

Eine Kooperationsbeziehung ist nur stabil, wenn die Partner subjektiv den Eindruck haben, daß Geben und Nehmen sich langfristig ausglei-

³⁰³ Vgl. Kasper/Streit (1999), S. 125: Symbole dienen der Regeldurchsetzung.

³⁰⁴ Vgl. zu dieser Selektionsfunktion von Normen Fischer/Wiswede (1997), S. 515.

³⁰⁵ Vgl. Webley/Lea (1993), S. 75, Webley/Lea/Portalska (1983), S. 237.

chen.³⁰⁶ Für einen Ausgleich in Gemeinschaftsbeziehungen sorgt die Reziprozitätsnorm. Damit die Beziehung stabil ist, müssen die Partner diese internalisiert haben. Das heißt, sie müssen den fairen Ausgleich als einen Wert an sich ansehen. Anderenfalls besteht ein Anreiz, den eigenen Beitrag möglichst klein zu halten und gleichzeitig von den Leistungen des Partners möglichst umfangreich zu profitieren. Dazu besteht in Gemeinschaftsbeziehungen, in denen ja keine Leistungsverrechnung stattfindet, zumindest zeitlich begrenzt immer eine Möglichkeit.³⁰⁷ Eine solche Gemeinschaftsbeziehung wäre aber vermutlich nicht besonders produktiv, folglich auch nicht attraktiv und langfristig nicht stabil.³⁰⁸ Ist die Reziprozitätsnorm internalisiert, führen Ungleichgewichte zu Schuldgefühlen, zu psychischen Kosten, die das Individuum zu reduzieren versucht.

Ungleichgewichte treten um so eher auf, je spezialisierter die Bedürfnisse und Fähigkeiten der Tauschpartner sind.³⁰⁹ Spezialisierte Arbeitsteilung und eine „Pluralisierung von Lebensstilen“ senken die Wahrscheinlichkeit doppelter Bedürfnisübereinstimmung, das heißt die Wahrscheinlichkeit, daß Partner A genau die Leistungen erbringen kann, die Partner B benötigt und umgekehrt. Repariert zum Beispiel Individuum A seinem Freund B in einer aufwendigen Wochenendarbeit den Computer, während B keine besonderen Fähigkeiten hat, die A benötigt, so entsteht ein Ungleichgewicht in der Gemeinschaftsbeziehung. Die Leistung übersteigt den Rahmen der Versicherung auf Gegenseitigkeit, weil B keine angemessene Gegenleistung erbringen kann. Das Ungleichgewicht wiegt um so schwerer, je instabiler die Beziehung ist, das heißt, je unwahrscheinlicher es ist, daß B in Zukunft doch noch eine Gelegenheit zur Gegenleistung erhalten wird.

Soziale Mobilität ist aber überhaupt nur möglich, wenn attraktive Alternativbeziehungen bestehen; die Partner also nicht voneinander abhängig sind. Ist die Alternative von Gemeinschaftsbeziehungen ein Bezug von Lei-

³⁰⁶ Vgl. Kirchner (1995), S. 44 sowie von Weizsäcker (1985), S. 10, der dies auch soziobiologisch untermauert: Gegenüber anderen zurückzustehen, ist in den Genen schlecht verankert, weil es die Durchsetzungschancen der eigenen Gene schwächt.

³⁰⁷ Vgl. von Weizsäcker (1985), S. 17.

³⁰⁸ Vgl. von Weizsäcker (1985), S. 17, der daher die Auffassung vertritt, „echter“ Altruismus sei „ein wichtiges Enzym“ für die Kooperation in der Gemeinschaftsbeziehung. Auch Offe/Heinze sind der Meinung, es sei eine Norm notwendig, wonach „man ‚selbstlos‘ die Vorteile der anderen als die eigenen wahrzunehmen habe.“ (ebenda, S. 278). Haben jedoch beide Tauschpartner die Reziprozitätsnorm internalisiert, reicht auch „struktureller“ Altruismus dergestalt, daß Leistungen nicht um *konkreter* Gegenleistungen willen erbracht werden. Das Motiv, „Schuld“ zu vermeiden, also die mit „Verschuldung“ verbundenen Kosten zu reduzieren, sorgt dann für einen Ausgleich.

³⁰⁹ Vgl. Kranton (1996), S. 839–841, die formal gezeigt hat, daß Reziprozitätsbeziehungen ohne Geld um so eher geldvermittelten Marktbeziehungen vorzuziehen sind, je spezifischer die Bedürfnisse der Tauschpartner sind.

stungen am anonymen Markt, so sind Gemeinschaftsbeziehungen um so instabiler (und damit durch Ungleichgewichte um so eher bedroht), je leichter eine Versorgung über den Markt sichergestellt werden kann. Durch den Sozialstaat mit seinen Leistungen wie Sozialhilfe, Ausbildungsbeihilfe, Wohngeld, etc. ist der einzelne unabhängiger von der Unterstützung durch soziale Netze. Deren Mitglieder sind damit „nicht mehr bedingungslos auf Einordnung und Unterordnung verwiesen, sie können im Konfliktfall auch ausweichen.“³¹⁰

Das heißt, mit zunehmender Mobilität und Spezialisierung sinkt das Vertrauen in die langfristige Ausgeglichenheit der Gemeinschaftsbeziehung. Einzelne Leistungen führen zu stärkerer Verschuldung, weil spätere Gegenleistungen nicht mehr glaubhaft garantiert werden können. Um die psychischen Kosten der Verschuldung zu vermeiden und die Beziehung vor sie bedrohenden Ungleichgewichten zu bewahren, kann es sinnvoll sein, auf eine Leistung des Tauschpartners zugunsten einer Marktleistung zu verzichten – und zwar im Fall hoher Verschuldungskosten selbst dann, wenn die Leistung in der Gemeinschaftsbeziehung die bessere Lösung darstellt, weil sie zum Beispiel der Marktleistung qualitativ überlegen ist oder ihr Bezug geringere Transaktionskosten verursacht. Effizienter Tausch in der Gemeinschaft unterbleibt mangels Ausgleichsmöglichkeit um so eher, je größer die Wahrscheinlichkeit ist, daß der Markt eine angemessene Ersatzleistung bereithält.³¹¹

Ungleichgewichte und die damit verbundenen Probleme ließen sich durch monetäre Ausgleichszahlungen verhindern. Eine wesentliche Funktion des Geldes ist es ja, aus persönlichen Abhängigkeiten zu lösen und die Notwendigkeit doppelter Bedürfnisübereinstimmung zu überwinden. Auf die Ausgleichszahlung wird aber in Gemeinschaftsbeziehungen aus den genannten Gründen in der Regel verzichtet.³¹² Und selbst wenn der „Schuldner“ eine Geldzahlung in Erwägung zieht, hat er die Kosten der Geldnutzung zu berücksichtigen, die im Regelfall prohibitiv hoch sein werden, wie der zu beobachtende Verzicht auf Geld zeigt: erstens direkte Kosten der Bewertung, zweitens soziale Sanktionen des Tabubruchs und zerstörtes Vertrauen durch den Bewertungsversuch und drittens psychische Kosten kognitiver Dissonanz, falls das Individuum das Tabu internalisiert hat und damit seine Handlung in der konkreten Situation dem grundsätzlich akzeptierten Bewertungsverbot entgegensteht.

³¹⁰ Vgl. Beck-Gernsheim (1994), S. 122.

³¹¹ Vgl. Kranton (1996), die zeigt, daß effizienter Tausch in persönlichen bilateralen Tauschbeziehungen verhindert werden kann durch einen hohen Anteil am Markt gehandelter Leistungen.

³¹² Vgl. oben III.2.c.

Wie der nächste Abschnitt zeigen wird, senken Tauschringe diese Kosten, indem sie erstens einen Markt für typischerweise in Gemeinschaftsbeziehungen getauschte Laiendienste schaffen, zweitens die Norm etablieren, Leistungen zu verrechnen, und ihnen dies möglich ist, weil sie drittens kognitive Dissonanz vermeiden, indem sie eine eigene Währung benutzen, deren Symbolik der Gemeinschaftsbeziehung angemessener erscheint.

2. Das lokale Geld und die besondere Bewertung im Tauschring

Tauschringe verstehen sich als eine Form der organisierten Nachbarschaftshilfe (vgl. B.III.1). Nachbarschaftshilfe ist eine typische Leistung einer Gemeinschaftsbeziehung. In den Tauschringen werden Leistungen jedoch bezahlt; die Mitglieder brechen also das Verbot monetärer Bewertung. Nun ließe sich einfach argumentieren, Tauschringe hätten eben alle bilateralen Tauschbeziehungen zu Verrechnungsbeziehungen erklärt und damit die Norm etabliert, Leistungen zu bezahlen. Interessant ist jedoch die Frage, wie sie diese Norm einführen konnten, obwohl sie dem Bewertungstabu entgegensteht.

Dies ist der Fall, so die hier vertretene These, weil der Leistungsaustausch zwar monetarisiert, aber nicht monetisiert ist, d.h. kein „normales“ Geld verwendet wird.

Die Symbolik des „normalen“ Geldes erleichtert die Durchsetzung des Geldverbots in Gemeinschaftsbeziehungen, indem sie die sozialen und psychischen Kosten des Tabubruchs verstärkt.³¹³ Wie unten gezeigt werden wird, haben die Verrechnungseinheiten eine andere Symbolik, die es ermöglicht, das Verrechnungsgebot im Tauschring zu etablieren. Dieses Gebot ist notwendig, um auch Tausch unter Fremden zu initiieren. Mit dem „anderen“ Geld begegnen die Tauschringe also dem Problem, daß nachbarschaftliche Hilfe ohne Vertrauen in die Stabilität einer langfristigen Reziprozitätsbeziehung und ohne doppelte Bedürfnisübereinstimmung eine direkte Bezahlung erfordert, gleichzeitig jedoch ein Widerstand³¹⁴ gegen diese Bezahlung überwunden werden muß.

Im folgenden wird gezeigt, daß Tauschringe die Bezahlung typischer Nachbarschaftsleistungen ermöglichen, indem sie (a) die direkten Kosten der Bewertung senken und (b) für eine positive Symbolik der Verrechnungseinheiten sorgen.

³¹³ Symbole verstärken gesellschaftliche Regeln (vgl. Kasper/Streit (1999), S. 125). Der Regelverstoß wird dann besonders geahndet bzw. vom handelnden Individuum als besonders dissonant empfunden.

³¹⁴ Vgl. von Weizsäcker (1985), S. 28.

a) Leistungsbewertung im Tauschring

Die Bewertung der Leistungen in den Tauschringen mit „Zeitwährung“ erfolgt einheitlich nach der für sie benötigten Arbeitszeit. In diesem Fall besteht – theoretisch – kein Bewertungsproblem. Praktisch kommen Verhandlungen über den Preis dennoch vor, wenn einige Mitglieder die gleiche Bezahlung aller Leistungen nicht akzeptieren wollen oder ex post mit der Qualität der Leistung unzufrieden sind und einen Preisabschlag wünschen. In diesem Fall wird jedoch – wie auch in allen anderen Tauschringen, in denen Preise frei verhandelt werden – die Bewertung durch die Tatsache erleichtert, daß Tauschringe Märkte sind: Letztlich regelt sich der Preis über den Wettbewerb der Anbieter. Der im Tauschring übliche Preis ist dann der für die einzelne Transaktion gültige Vergleichsmaßstab. Das Bewertungsproblem in bilateralen Nachbarschaftsbeziehungen überwindet der Tauschring also, indem er die Anbieter zusammenführt und damit Wettbewerb schafft.

b) Verrechnungseinheiten und ihre Symbolik

Die Verrechnungseinheiten müssen das Signal senden, für eine Aufrechnung nachbarschaftlicher Hilfe geeignet zu sein. Ihre Symbolik muß sich also von der des Geldes unterscheiden. Für eine vom Geld abweichende Symbolik spricht, daß die Verrechnungseinheiten andere – meist sehr phantasievolle – Namen haben, daß sie zinslos sind und in einem Kontext gegenseitiger Hilfe und damit nicht auf profane, sondern besondere („heilige“³¹⁵) Weise erworben werden sowie daß sie nicht universell einsetzbar sind.

Nomen est omen: Durch die Namensgebung wird mit einem Objekt eine Bedeutung verbunden.³¹⁶ Verrechnungseinheiten werden gerade nicht als „Tauschgeld“ bezeichnet, sondern als „Talente“, „Klümppchen“ oder „peanuts“, gezahlt wird also mit Fähigkeiten, mit Kleinigkeiten. Die Gegenleistungen sollen „Anerkennung“ symbolisieren, aber nicht die „Bezahlung“³¹⁷, um die es sich eigentlich handelt³¹⁸.

³¹⁵ Vgl. Belk/Wallendorf (1990).

³¹⁶ Vgl. Dyer (1989), S. 505: „The most basic act of symbolization is naming. Naming is the act of pairing a symbol with an object and, thus, attaching a meaning to the object.“ („Die einfachste Art der Symbolisierung ist die Namensgebung. Namensgebung ist die Handlung, die ein Symbol mit einem Objekt verbindet und auf diese Weise dem Objekt eine Bedeutung zuordnet.“ Übersetzung der Verfasserin).

³¹⁷ Vgl. zu dieser Unterscheidung Goffman (1961), S. 277.

³¹⁸ „Anerkennungen“ in Gemeinschaftsbeziehungen sind von geringem Umfang und nicht zum Ausgleich der Leistung gedacht. Sie lösen nicht aus der Verpflichtung

Durch den Verzicht auf Zins wird die negative Symbolik eines ohne Arbeit erworbenen Einkommens³¹⁹ vermieden. Kapitaleinkommen ist zwar durch das Verleihen von Gegenständen im Tauschring gegen Verrechnungseinheiten durchaus möglich, gleichwohl wird den Tauscheinheiten als wichtige Eigenschaft zugeschrieben, daß sie (im Gegensatz zum „normalen“ Geld) „nicht zum Ausgangspunkt von Akkumulationsprozessen und Ausbeutungsverhältnissen werden (können).“³²⁰

Die Tauschringe verstehen sich als Netzwerk gegenseitiger Hilfe. Die „Anerkennung“ in Form von Verrechnungseinheiten wird also nicht durch „profane“ Arbeit erworben, sondern im Kontext wechselseitiger Unterstützung. Sie symbolisieren nicht Profitgier und Egoismus, sondern ein Hilfsmittel zum Ausgleich von Geben und Nehmen in einer multilateralen Tauschgemeinschaft. Während Geld ein fungibles Tauschmittel ist, das in vielen Tauschsituationen wieder verwendet werden kann, und wegen dieser mangelnden Partikularität in Gemeinschaftsbeziehungen ungeeignet ist, binden die Verrechnungseinheiten an die Gemeinschaft des Tauschrings.

Die Symbolik der Verrechnungseinheiten spricht für eine im Vergleich zum Geld positivere Einstellung gegenüber den Verrechnungseinheiten und für eine größere Akzeptanz. Diese erleichtert es, in den Tauschringen eine Norm der Verrechnung zu etablieren, weil kognitive Dissonanz und gesellschaftlicher Widerstand geringer sind. Die Einführung einer eigenen Währung mit einer besonderen Symbolik überwindet das Verbot der Leistungsverrechnung in typischen Gemeinschaftsbeziehungen und ermöglicht damit effizienten Tausch auch in bilateral instabilen Beziehungen oder solchen ohne doppelte Bedürfnisübereinstimmung.

3. Zusammenfassung: Tauschringe lösen das Ausgleichsproblem

In einer sozial mobilen Gesellschaft ist es schwierig, Beziehungen zu stabilisieren, die auf langfristiger Reziprozität basieren. Dies gilt um so mehr, je einfacher Leistungen auch am anonymen Markt zu beziehen sind und je spezialisierter die Bedürfnisse und Fähigkeiten der Tauschpartner sind. Mangelt es an dem Vertrauen in einen langfristigen Ausgleich, werden Güter am Markt bezogen, selbst wenn dies gegenüber dem Bezug in einer Gemeinschaftsbeziehung die suboptimale Lösung darstellt. Die effiziente

tung zur späteren Gegenleistung. Bei der Bezahlung im Tauschring dagegen ist dies der Fall. Die Vergütung ist so bemessen, daß mit den für eine Leistung verdienten Verrechnungseinheiten dieselbe Leistung wieder erworben werden kann.

³¹⁹ Vgl. dazu Belk/Wallendorf (1990), S. 55, sowie oben I.4.

³²⁰ Offe/Heinze (1986), S. 493.

Versorgung wird nicht erreicht, weil in der Gemeinschaftsbeziehung ein direkter Ausgleich durch eine Geldzahlung nicht möglich ist. Die Tauschringe ermöglichen die Zahlung, indem sie die Leistungsbewertung vereinfachen und eine eigene, auch zur Verwendung in Gemeinschaftsbeziehungen geeignete Währung einführen.

V. Zusammenfassung und Hypothesen

Geld löst einerseits aus persönlichen Abhängigkeitsverhältnissen und bindet andererseits in eine Gemeinschaft ein. Dies machen die Tauschringe sich mit ihren Verrechnungseinheiten zunutze. Die lokalen Währungen vereinfachen den Leistungsaustausch auch zwischen Fremden und ermöglichen damit neue Kontakte. Gleichzeitig entsteht jedoch keine persönliche Abhängigkeit, keine Verschuldung, weil die Leistung sofort in Verrechnungseinheiten beglichen werden kann. Tauschbeziehungen im LETS sind Verrechnungsbeziehungen, die nach dem Beitragsprinzip funktionieren: Leistungen erhält jeder nach Maßgabe der Leistungen, die er für andere erbringt.

Die Verrechnung in den Tauschringen ist insofern erstaunlich, als gegenseitige Hilfe in sozialen Netzwerken oder in organisierter Freiwilligenarbeit gerade nicht verrechnet wird, sondern vielmehr einem Verrechnungstabu unterliegt. Auch wenn eine monetäre Bewertung der Leistungen aufgrund vorliegender Vergleichspreise am Markt ohne großen Aufwand und ohne Streit möglich wäre, findet sie nicht statt, da der Tabubruch auf gesellschaftlichen Widerstand stößt, also sozial sanktioniert wird, und zudem zu kognitiver Dissonanz bei den Individuen führt, die das Tabu als für die Stabilität der Beziehung bedeutsam akzeptiert haben.

Die Tauschringe umgehen den Widerstand gegen Bewertung, indem sie ein besonderes Geld einführen, dessen Symbolik von der des „normalen“ Geldes abweicht: Es transportiert nicht die Botschaft der Profitorientierung und Käuflichkeit, sondern des Ausgleichs im Geben und Nehmen; es vermehrt sich nicht „von alleine“, sondern kann nur im Austausch mit anderen gewonnen werden; es ist nicht vielseitig, sondern nur innerhalb des Tauschrings verwendbar. Damit ist auch eine Bewertung von Leistungen in typischen Gemeinschaftsbeziehungen möglich.

Hypothese 3: Freundschaftsleistungen werden in den Tauschringen häufiger monetär bewertet als außerhalb der Ringe.

Die vom Geld abweichende Symbolik der Verrechnungseinheiten und die besondere Art und Weise, mit der sie verdient werden, läßt zudem vermuten, daß sie „special purpose money“ darstellen³²¹, das heißt, daß mit ihnen

³²¹ Vgl. Rotstein/Duncan (1991), S. 416.

auf andere Weise umgegangen wird als mit normalem Einkommen. Die Tatsache, daß es sich bei Tauschguthaben um ein besonderes Zusatzeinkommen handelt, das möglicherweise noch mit Spaß an der Sache verdient wurde, spricht dafür, daß die Mitglieder ihre Verrechnungseinheiten auch für Dinge ausgeben, die sie nicht mit Geld bezahlen würden.³²²

Hypothese 4: Die Mitglieder nutzen im Tauschring Leistungen, für die sie kein Geld ausgeben würden.

³²² Vgl. Thaler (1985), S. 200, sowie Lea/Tarpy/Webley (1987), S. 333: Mit „windfall income“ leistet man sich Dinge, die man gewöhnlich nicht kaufen würde; die marginale Konsumneigung ist höher.

E. Empirische Ergebnisse – Tauschringe in der Praxis

Empirische Untersuchungen der Tauschringe und ihrer Mitglieder beschränkten sich bislang auf einzelne Fallstudien. Offe und Heinze befragten 1988 schriftlich die Mitglieder des Amsterdamer Tauschrings (67 Rückläufe) sowie ergänzend sechs Mitglieder des Utrechter Rings und 19 Tauschring-Organisatoren zu den Versorgungsmöglichkeiten und Grenzen der niederländischen Tauschringe.¹ Ihr Fazit: Einer intensiven Mitgliederbeteiligung stehen eine Reihe von Problemen entgegen (vgl. oben B.III.2). Daher sei Skepsis hinsichtlich der Praktikabilität spontan gebildeter Ringe angebracht.²

Williams untersuchte in zwei Fallstudien die britischen LETS in Calderdale (1994)³ und Totnes (1995)⁴. Damals nahmen 46 LETS-Mitglieder in Calderdale und 63 in Totnes an den schriftlichen Befragungen teil (Rücklaufquoten: 38 Prozent und 25,2 Prozent). Er kam zu einer positiveren Einschätzung: LETS seien eine „wertvolle Alternative“, mit denen Arbeitslose die Probleme des sozialen Ausschlusses und der Armut überwindet könnten.⁵

Alle Studien basieren auf kleinen Samples. Zudem ist a priori unklar, inwieweit die Ergebnisse der Studien im Ausland auch auf deutsche Tauschringe übertragbar sind.

Heute gibt es rund 280 Tauschringe in Deutschland. Mitgliederbefragungen aber, die über einzelne Tauschringe hinausgehen, standen bisher aus.⁶ Ein Grund dafür mögen Schwierigkeiten bei der Erhebung der Daten sein (vgl. unten I.1). Um die Lücke in der empirischen Forschung zu schließen und die im theoretischen Teil der Arbeit aufgestellten Hypothesen zu testen, wurden die Mitglieder von sechs deutschen Tauschringen befragt.

¹ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 197.

² Vgl. ebenda, S. 234.

³ Vgl. Williams (1996b).

⁴ Vgl. Williams (1996a).

⁵ Vgl. Williams (1996b), S. 356.

⁶ Der Kreuzberger Tauschring in Berlin befragte intern seine Mitglieder. Für einige Ergebnisse vgl. Budtke (1996). Die 1996 von PaysSys durchgeführte Befragung von Organisatoren (vgl. PaySys (1997), S. 83–100) ist heute veraltet. Für erste Ergebnisse einer aktuellen Organisatoren-Befragung vgl. Kleffmann (1999).

Untersucht wurden Mitgliederstruktur und Motivation sowie die Tauschaktivität und der Umgang mit der Tauschwährung.

I. Methodik und Untersuchungsgegenstand

Die Tauschring-Mitglieder der ausgewählten sechs Ringe wurden zunächst schriftlich befragt.⁷ Auch mit postalischen Umfragen lassen sich bei sorgfältigem Design akzeptable Rücklaufquoten erzielen.⁸ Mit den Mitgliedern, die beim Rücksenden der Fragebögen ihre Adressen hinterlassen hatten, wurden anschließend nur grob strukturierte Telefoninterviews durchgeführt, um die Ergebnisse zu validieren und zu ergänzen.⁹ Informationen über die ausgewählten Tauschringe wurden im voraus durch telefonische und z.T. auch persönliche Gespräche mit den Tauschring-Organisatoren gewonnen.

1. Die Untersuchungsteilnehmer

Da die Untersuchung über die Fallstudie eines einzelnen Tauschrings hinausgehen sollte, stellte sich das Problem, wie eine repräsentative Stichprobe deutscher Tauschringe gewonnen werden könnte. Die Tauschringe unterliegen keiner offiziellen Meldepflicht, und nur wenige sind als Vereine eingetragen. Außerdem vernetzen die deutschen Ringe sich erst langsam, so daß es keine zentrale Stelle gibt, die die Gesamtheit der Tauschringe erfassen würde. Auch das Deutsche Tauschringarchiv erfährt erst nach sechs bis zwölf Monaten von der Gründung neuer Ringe.¹⁰ Über sich auflösende Ringe gibt es noch weniger Informationen. Wegen der großen Fluktuation sind auch andere privat geführte Listen, wie zum Beispiel die im Internet verfügbare¹¹, niemals aktuell. Die Gesamtheit der deutschen Tauschringe ist damit unbekannt. Erschwerend kommt hinzu, daß nicht alle Tauschring-Organisatoren bereit sind, eine wissenschaftliche Umfrage zu unterstützen.

⁷ Zu den Argumenten für und wider verschiedene Erhebungsmethoden vgl. z.B. Atteslander et al. (1991), S. 157–179, Schnell/Hill/Esser (1992), Kap. 7; insbesondere S. 367–410, Diekmann (1997), S. 373–375 und 439 sowie Oppenheim (1966), S. 30–35.

⁸ Vgl. Diekmann (1997), S. 374, sowie die ausführliche Beurteilung von Hafermalz (1976), S. 243–245.

⁹ Zum Sinn des Methodensplits vgl. Diekmann (1997), S. 382, Oppenheim (1966), S. 9 sowie Oppenheim (1992), S. 65–68. Zu Leitfadengespräche und ihren Aufgaben vgl. Schnell/Hill/Esser (1992), S. 390–392.

¹⁰ So Klaus Kleffmann, Leiter des Deutschen Tauschring-Archivs in Lotte bei Osnabrück, während eines Telefonats mit der Autorin am 20. März 1999.

¹¹ Vgl.: <<http://www.tauschring.de>>. Einmal jährlich versucht der Kreuzberger Tauschring, seine Liste zu aktualisieren.

Ihre Unterstützung aber ist notwendig, um die Adressen der eigentlichen Untersuchungselemente, der Tauschring-Mitglieder, zu erhalten.

Es war folglich nicht möglich, eine reine Zufallsstichprobe zu ziehen, so daß die Auswahl keinen Anspruch auf Repräsentativität für die Gesamtheit der deutschen Tauschringe erheben kann – welche ja ohnehin unbekannt ist. Es wurden sechs Tauschringe aus folgenden Städten ausgewählt¹²: Köln (1), Bielefeld (2), Göppingen (3), Leipzig (4), Wittenberg (5) und Gotha (6).¹³ Damit ist die Hälfte der ausgewählten Ringe in Großstädten mit mehr als 100 000 Einwohnern ansässig (1, 2 und 5). Dies entspricht dem Anteil, den Großstadt-Ringe an allen deutschen Tauschringen haben, wie sie nach einer Liste des Kreuzberger Tauschrings bekannt waren. Ostdeutsche Tauschringe sind dagegen überrepräsentiert (nur etwa zwölf Prozent der deutschen Tauschringe liegen in den neuen Bundesländern, starke Impulse der Tauschring-Bewegung sind jedoch von dort ausgegangen¹⁴). In der Stichprobe vertreten sind sowohl ältere als auch jüngere Ringe: Die Ringe in Köln, Göppingen und Leipzig, gegründet 1995, gehören zu den ersten in Deutschland; die Ringe in Wittenberg und Bielefeld entstanden während der starken Wachstumsphase der Bewegung 1996, als auch viel in den Medien über die Tauschringe berichtet wurde. Der Gothaer Ring, gegründet 1997, war zum Zeitpunkt der Befragung im Sommer 1998 noch relativ jung.

Der Kölner und der Leipziger Ring lehnen ihre Tauschwährung an die D-Mark an, Göppinger, Gothaer und Wittenberger geben Richtwerte für einen Stundenlohn vor. Der Tauschring in Bielefeld hat einen festen Betrag von 20 „Zeit.punkten“ pro Stunde vorgeschrieben. Die sechs Tauschringe unterscheiden sich außerdem hinsichtlich ihrer Überziehungslimits, Rechtsform und Organisation sowie der Gründungsmotive ihrer Initiatoren.¹⁵ Alle Mitglieder der sechs Ringe – mehr als 800 Personen – wurden in die schriftliche Befragung einbezogen.

Es war zu erwarten, daß die ausgewählten Ringe sich hinsichtlich ihrer Mitgliederstruktur (z.B. Alter und Einkommen der Mitglieder) unterscheiden würden, da sie in verschiedenen sozialen und geographischen Umfel-

¹² Gefolgt wurde – so weit möglich – den Regeln einer Quotenauswahl: Die Hälfte der Ringe sollte aus Großstädten kommen, unterschiedliche Regionen Deutschlands sollten ebenso vertreten sein wie Ringe unterschiedlichen Alters mit verschiedenen Regeln. Zu den Vor- und Nachteilen einer Quotenauswahl vgl. Diekmann (1997), S. 338–345. Zum „Mythos“, überhaupt eine repräsentative Stichprobe ziehen zu können, vgl. auch ebenda, S. 369.

¹³ Eine größere Anzahl wäre sicher wünschenswert gewesen. Hierauf mußte jedoch aus Kostengründen verzichtet werden.

¹⁴ Vgl. Hoffmann (1998), S. 61.

¹⁵ Vgl. Tabelle 1 unter Abschnitt II.1.

dern agieren und unterschiedliche Gründungsgeschichten haben. Diese Heterogenität der Gruppen (bzw. größere Homogenität der Elemente innerhalb der Gruppen als dies bei einer einfachen Zufallsstichprobe der Fall wäre) ist ein Problem zweistufiger Auswahlverfahren.¹⁶ Sofern die Ergebnisse im Hinblick auf die Untersuchungsziele – Motivation der Mitgliedschaft, Art und Umfang der Leistungen sowie Umgang mit der Tauschwährung – dennoch über die verschiedenen Ringe hinweg robust sind, wird angenommen, daß diese zumindest in ihrer Tendenz auch Aussagen für andere Tauschringe zulassen.

2. Durchführung der postalischen Befragung

Die Umfrage wurde zwischen März und Juli 1998 durchgeführt. Jeweils alle Mitglieder eines Ringes erhielten an einem Stichtag einen kurzen Fragebogen (vgl. dazu unten I.3) mit Begleitbrief sowie einen frankierten, adressierten Rückumschlag¹⁷. Die Umfragesendung wurde mit einer auffälligen Sonderbriefmarke frankiert, um ihr den Eindruck des Unpersönlichen zu nehmen und eine Verwechslung mit Werbebriefen zu vermeiden.¹⁸ Der Begleitbrief informierte kurz über den Hintergrund der Umfrage sowie die geplante Verwendung der Information und betonte ihr unmittelbares Interesse für die Tauschring-Mitglieder: Es wurde angekündigt, die Ergebnisse für eine Verbesserung der Tauschring-Organisation zur Verfügung zu stellen sowie sie in der Tauschring-Zeitung zu veröffentlichen.¹⁹ Außerdem wurde den Befragten Anonymität zugesichert. In Köln, Leipzig und Gotha stellten die Organisatoren die Adressen der Mitglieder für die Umfrage zur Verfügung. In Bielefeld, Wittenberg und Göppingen lehnten die Organisatoren dies ab und versahen statt dessen selbst vorbereiteten Briefumschläge mit den Anschriften der Mitglieder. Auf die Unterstützung der Umfrage durch die Organisatoren wurde im Begleitbrief hingewiesen. Diese veröffentlichten auch in der folgenden Tauschzeitung einen erinnernden Aufruf, sich an der Umfrage zu beteiligen. Es wurde darum gebeten, den Fragebogen so

¹⁶ Vgl. Schnell/Hill/Esser (1992), S. 297/298.

¹⁷ Direkte monetäre Kosten haben nach Dillman (1978), S. 15/16, einen großen Einfluß auf die Entscheidung, sich an einer Umfrage zu beteiligen oder nicht. Rückporto kann daher die Rücklaufquote erhöhen, insbesondere da es sich um eine Vorleistung handelt, die durch die Reziprozitätsnorm eine Verpflichtung zur Teilnahme an der Umfrage begründen kann.

¹⁸ Vgl. zum Einfluß der Frankierungsart auf die Rücklaufquote Hafermalz (1976), S. 94–97.

¹⁹ Die Beteiligung an einer Umfrage kann auch als sozialer Tausch verstanden werden. Es ist daher sinnvoll, die Befragten auf Belohnungen (Rewards) hinzuweisen. Vgl. dazu Dillman (1978). Vgl. zur Gestaltung des Begleitschreibens und möglichen Belohnungen außerdem Hafermalz (1976), S. 102–111 und 138–145.

schnell wie möglich zurückzusenden, jedoch keine „Deadline“ gesetzt, die sich negativ auf die Rücklaufquote auswirken könnte²⁰.

Bei den zurückgesandten Fragebögen wurden die Eingangsdaten registriert, um späte Rückläufe zu analysieren²¹. Die Auswertung der Fragebögen erfolgte mit dem Statistik-Programmpaket SPSS 7.5. Die für die Tauschringe interessanten Ergebnisse wurden den Organisatoren einige Wochen später zur Veröffentlichung in den Tauschzeitungen zugesandt.

3. Fragebogen und Inhalt der Studie

Der Fragebogen war mit 20, zum Teil unterteilten Fragen kurz gehalten²², als Broschüre im DIN A5-Format gestaltet und auf weißem Papier gedruckt²³. Eingeleitet wurde der Fragebogen mit Fragen nach dem Zeitpunkt des Beitritts und nach den eigenen Angeboten im Tauschring.²⁴ Die folgenden Fragen beschäftigten sich mit den Vorteilen der Mitgliedschaft, der durchschnittlichen monatlichen Arbeitszeit im Tauschring sowie der Zufriedenheit mit der Nachfrage nach den eigenen Angeboten. Die zweite Seite begann mit einer Frage nach den monatlichen Einkünften im Tauschring. Darüber hinaus sollten die Mitglieder angeben, ob mit den im Tauschring angebotenen Leistungen auch außerhalb des Rings Einkünfte in D-Mark erzielt würden. Wer „nein“ antwortete, wurde gebeten, dies zu begründen. Gefragt wurde weiterhin, ob Freunde, wenn sie im Tauschring eine Leistung des Antwortenden in Anspruch genommen haben, genauso viele Verrechnungseinheiten zahlen wie alle anderen Mitglieder.

Die Befragten wurden aufgefordert, Angebote zu nennen, die sie schon mindestens einmal nachgefragt hatten, und anschließend anzukreuzen, woher sie diese Angebote früher bezogen haben. Im Anschluß wurde gefragt, ob Freunden, wenn sie eine Leistung erbracht hatten, dafür Geld gegeben wurde. Außerdem wurden die Nachfragehäufigkeit und mögliche Nachfragehemmnisse untersucht.

Der Fragebogen endete mit Aussagen zum Umgang mit der Tauschwährung, zu denen die Mitglieder den Grad ihrer Zustimmung angeben sollten,

²⁰ Vgl. Hafermalz (1976), S. 112/113.

²¹ Vgl. Oppenheim (1966), S. 34/35.

²² Um die Zeitkosten der Antwortenden nicht in die Höhe zu treiben, sollte der Fragebogen kurz gehalten werden. Vgl. dazu z.B. Hafermalz (1976), S. 120–125 sowie Dillman (1978), S. 14.

²³ Soweit es sinnvoll erschien, wurde bei der Gestaltung des Fragebogens nach der Total Design Method nach Dillman vorgegangen. Vgl. Dillman (1978) und (1983), dort insbesondere S. 362.

²⁴ Diese Fragen dienten als Einstiegsfragen. Vgl. dazu Schnell/Hill/Esser (1992), S. 370 sowie Dillman (1978).

sowie mit Fragen zu Alter, Geschlecht, beruflicher Situation, Arbeitszeit und monatlichem Nettoeinkommen.

Abgesehen von den beiden Fragen nach den Arten der angebotenen und nachgefragten Leistungen ließen sich alle Fragen durch Ankreuzen beantworten. Auf diese Weise sollte der zur Beantwortung notwendige Zeitaufwand minimiert werden. Oft durften mehrere Antworten angekreuzt werden. In mehreren Fällen wurde zusätzlich zu den vorgegebenen Kategorien Platz gegeben für weitere selbst formulierte Antworten.²⁵

Die erste Befragung fand in Köln statt. Sie zeigte Mängel des Fragebogens auf. Insbesondere sind die Tauschring-Mitglieder seltener untereinander befreundet als vermutet. Auf die Frage, ob Freunde im Tauschring ebenso viele Verrechnungseinheiten für Leistungen zahlen, antwortete fast die Hälfte, sie habe keine Freunde im Tauschring. Es wurden also sehr viele Mitglieder ausgefiltert. Die Mitglieder der anderen Tauschringe wurden daher gebeten, sich vorzustellen, sie würden mit einem Freund im Tauschring tauschen. Darüber hinaus beantworteten in Köln nur diejenigen, die angegeben hatten, daß sie heutige Tauschleistungen früher von Verwandten und Freunden bezogen haben, die Frage, ob sie diesen für die Leistung Geld gegeben hätten. In den anderen Ringen dagegen sollten alle Mitglieder äußern, ob sie Freunden für Leistungen, die sie andernfalls im Tauschring beziehen könnten, Geld geben würden.

Es wurde einerseits gefragt, ob Freunde den Befragten für Leistungen im Tauschring bezahlen, und andererseits, ob der Befragte selbst außerhalb des Tauschrings seinen Freunden für eine Leistung „normales“ Geld gibt, um die Entscheidung der Bezahlung oder Nicht-Bezahlung in die Hand des Befragten zu legen. Dahinter steht folgende Annahme: Außerhalb der Tauschringe ist die Bezahlung eines Freundes nicht die Norm. Ein Freund wird daher eine Bezahlung in der Regel nicht einfordern. Möchte der Leistungsempfänger dennoch zahlen, wird er das Geld anbieten müssen. Innerhalb des Tauschrings dagegen ist die Bezahlung von typischen Nachbarschafts- und Freundschaftsdiensten mit Verrechnungseinheiten die Norm. Der Befragte kann daher leichter entscheiden, ob er sich seine Leistung zum üblichen Preis, nur zu einem Freundschaftspreis oder gar nicht bezahlen läßt.

Der Kölner Fragebogen sowie der dann für die anderen fünf Ringe – auch in einigen anderen Fragen – geänderte Bogen befinden sich im Anhang.

²⁵ Vgl. zur Problematik offener und geschlossener Fragen z.B. Diekmann (1997), S. 408/409, Atteslander et al. (1991), S. 179–183, Schnell/Hill/Esser (1992), S. 338–343.

4. Die Interviews

Auch den Mitgliedern der drei Tauschringe, deren Organisatoren die Adressen zur Verfügung gestellt hatten, wurde versichert, daß diese nur für die schriftliche Umfrage genutzt und dann nicht weiter gespeichert würden. Die Anonymität der Umfrage sollte glaubhaft gewährleistet sein. Daher wurden die Befragten auch nicht um die freiwillige Mitteilung ihrer Anschriften gebeten. Gleichwohl hinterließen 24 Befragte diese auf den Rückumschlägen. Mit ihnen wurde Ende März 1999 noch einmal versucht, telefonisch Kontakt aufzunehmen. Zwei waren nicht mehr erreichbar, einer lehnte das Interview ab. Mit den übrigen 21 (14 Männer, 7 Frauen) wurden Telefoninterviews geführt, die je nach Zeitbudget und Gesprächsbereitschaft des Befragten zwischen 10 und 40 Minuten dauerten. Die Ergebnisse können keinerlei Anspruch auf Repräsentativität erheben. Dies ist auch gar nicht erforderlich. Vielmehr sollten vertiefende Interviews mit „Schlüsselinformanten“²⁶ geführt werden. Dies sind in diesem Fall am Tauschring besonders interessierte und eher überdurchschnittlich aktive Mitglieder. Wie aus der schriftlichen Befragung bekannt war, gehörten fast alle, die ihre Adressen hinterlassen hatten, zu dieser Gruppe. Allerdings stellt sich die Frage, inwieweit die Ergebnisse verallgemeinert werden können.²⁷

Bei den Interviews standen qualitative Aspekte im Vordergrund. Sie sollten dazu dienen, einige Aspekte der schriftlichen Befragung zu validieren und zu vertiefen.²⁸ Die Interviewten sollten ihre Erfahrungen mit dem Tauschring schildern sowie einen näheren Einblick in ihren Umgang mit der Tauschwährung gewähren. Insbesondere ging es darum, Hinweise auf eine vom Geld abweichende Symbolik der Verrechnungseinheiten zu erhalten.

Das Interview war nur grob strukturiert, um den Antwortenden größtmögliche Freiheit zu lassen. Die Reihenfolge der Fragen und Themenkomplexe variierte je nach Gesprächsverlauf. Lediglich die Frage, die die Konnotationen des Befragen zum Geld und zu den Verrechnungseinheiten offenbaren sollte, wurde allen Befragten gleichermaßen gestellt. Hier wurde lediglich die Reihenfolge der Antwortvorgaben variiert, um auszuschließen, daß sie das Ergebnis beeinflusse.

²⁶ Oppenheim (1992), S. 68.

²⁷ Vgl. zur Verallgemeinerung der Ergebnisse qualitativer Sozialforschung ausführlich Heinze (1992), S. 126–156.

²⁸ Zu den Aufgaben der Leitfadengespräche vgl. Schnell/Hill/Esser (1992), S. 390.

II. Allgemeine Ergebnisse

1. Rücklaufquote und Repräsentativität

Von den 839 Fragebögen wurden 480 (57,2 Prozent) zurückgesandt. Davon waren 33 aufgrund zu vieler fehlender Antworten nicht verwertbar, 447 wurden in die Analyse einbezogen. Die effektive Rücklaufquote beträgt damit 53,3 Prozent²⁹. Das ist für eine schriftliche Befragung zufriedenstellend.³⁰

Die meisten Fragebögen (78,1 Prozent) wurden innerhalb von 14 Tagen zurückgesandt. Später eintreffende wurden als „spät“ klassifiziert und genutzt, um Hinweise auf Charakteristika derjenigen zu erhalten, die gar nicht geantwortet haben.³¹ Spät Antwortende sind signifikant häufiger inaktiv: 38 Prozent der „Späten“ waren zum Zeitpunkt der Befragung passiv; unter den früh Antwortenden dagegen nur 25 Prozent. Dieses Ergebnis war zu erwarten, da bei besonderem Interesse am Thema einer Befragung die Antwortbereitschaft höher ist³². Aktive dürften am Tauschring eher interessiert sein als Passive. Alle anderen Unterschiede zwischen frühen und späten Rückläufen waren statistisch nicht signifikant.

Frauen sind in unserer Stichprobe mit 61,7 Prozent leicht überrepräsentiert. Die nach Angaben der Organisatoren berechnete tatsächliche Frauenquote der sechs Tauschringe liegt bei 59 Prozent. Überrepräsentiert sind die Frauen vor allem in den Stichproben aus Köln und Gotha; bei allen übrigen entspricht der erhobene Frauenanteil annähernd dem tatsächlichen (vgl. Tabelle 1). Die unterschiedlich hohen Anteile passiver Mitglieder spiegeln die Aussagen der Organisatoren zur Aktivität in ihren Ringen wider: Göppingen ist ein eher ruhiger Tauschring, der von vielen als „Versicherung“ genutzt wird, so ein Organisator; man möchte bei Bedarf auf ein Netzwerk zurückgreifen können, aber sich nicht permanent engagieren. In den kleinen Tauschringen in Wittenberg und Gotha gibt es kaum passive Mitglieder. Ihre Organisatoren stuften mangelnde Aktivität auch nicht als besonderes Problem ein. In den drei Großstädten gibt es relativ viele „Karteileichen“, aber auch kleine Gruppen, die sehr aktiv sind. Auch dies entsprach der Einschätzung der Organisatoren.

²⁹ Im einzelnen wurden folgende Rücklaufquoten (Anzahl der verwertbaren Fragebögen) erzielt: Köln 57,4 Prozent (159), Bielefeld 58,2 Prozent (71), Göppingen 51,4 Prozent (55), Wittenberg 39,1 Prozent (18), Leipzig 50,8 Prozent (125), Gotha 46,3 Prozent (19).

³⁰ Vgl. Oppenheim (1966) S. 34.

³¹ Vgl. ebenda S. 34/35.

³² Vgl. ebenda.

Tabelle 1
Charakteristika der befragten Tauschringe

	Köln	Bielefeld	Göppingen	Wittenberg	Leipzig	Gotha
Mitgliederanzahl (zum Zeitpunkt der Befragung)	277 (20. März 1998)	122 (15. Mai 1998)	107 (28. Mai 1998)	46 (24. Juni 1998)	246 (8. Juli 1998)	41 (16. Juli 1998)
Einwohnerzahl der Stadt	1 014 910 (31.12.97)	323 856 (30.06.98)	56 221 (1997)	51 634 (31.12.97)	446 491 (Juni 1998)	48 891 (Juni 1998)
Name der VE	Talente (Tt)	Zeitpunkte	Geppos	Neutraler	Batzen	GoThaler
Wert der Verrech- nungseinheit	1 Tt \approx 1 DM	20 Zeitpunkte pro Stunde (fix)	7–15 Geppos pro Stunde als Richtwert	2 Neutraler pro Stunde als Richtwert	1 Batzen \approx 1 DM	20 GoThaler pro Stunde als Richtwert
Gründungsdatum	März 1995	Juni 1996	Juli 1995	November 1996	April 1995	März 1997
Gründungs- motivation	entstanden als Teil einer Kunstinitiative („Projekt Herz- gehirn“ e.V.); Zinskritik und Auf- forderung, eigene Talente zu nutzen	Geldknappheit; soziale Integration; Nachbarschaftshilfe	soziale Interaktion; Tätigkeiten, die man ungern tut, von anderen erledigen lassen	Integration von sozial schwachen und älteren Men- schen	Selbsthilfe für Ar- beitslose; Förderung nachhaltiger Ent- wicklung	Zinskritik; vor allem politische Motiva- tion; Förderung der lokalen Entwicklung (Agenda 21)
Rechtsform	nicht eingetragener Verein (Lösung vom Kunstprojekt Anfang 1998)	e.V.	bisher nicht eingetra- gener Verein, bald e.V.	nicht eingetragener Verein und e.V. als Förderverein	Arbeitsgruppe des Ökolöwen e.V., aber demnächst: nicht eingetragener Verein	nicht eingetragener Verein mit Förder- verein
Organisation des TR	durch freiwillige Mitglieder, die dafür in Tt vergütet werden	durch freiwillige Mitglieder, die in Zeitpunkten entlohnt werden	durch freiwillige Mitglieder, die nicht entlohnt werden	durch die Förderver- einsmitglieder	durch die Initiatorin und zwei Helfer	durch den Vorstand des Fördervereins

(Fortsetzung auf Seite 164)

Fortsetzung Tabelle 1

	Köln	Bielefeld	Göppingen	Wittenberg	Leipzig	Gotha
Kosten des TR	5 DM plus 4 Tt pro Monat	10 DM pro Quartal	10 DM pro Jahr, 20 DM pro Jahr für Familien plus 3 Geppos pro Jahr	24 DM pro Jahr für Mitglieder des Fördervereins; für alle: 3 Neutraler pro Monat	2 Batzen pro Monat plus 2 DM pro Monat für die Tauschring-Zeitung	12–84 DM pro Jahr (für Berufstätige z.B. 24 DM pro Jahr) plus 2 GoThaler für die Zeitung pro Monat
Umlaufisierungsgebühr	ja, 1 % des Kontostandes am Monatsende	nein	nein	nein	nein	ja, 1 % des Kontostandes; mindestens ein GoThaler pro Monat
Überziehungslimit	500 Talent (heruntergesetzt von 1000)	500 Zeitpunkte	200 Geppos (Mäzene bis zu 1000)	300 Neutraler für eine einzelne Leistung; bis zu 1000 insgesamt	500 Batzen	200 GoThaler, soll erhöht werden
Mißbrauchsfälle	Ja, einige Fälle in letzter Zeit	Ja, einmal	Nein	Nein	Ja, einmal	Nein
Arbeitslosen-Anteil im TR (Arbeitslosenquote des TR)	14,4 % (18,4 %)	12,7 % (17,0 %)	7,3 % (10,5 %)	22,3 % (40,0 %)	19,2 % (25 %)	15,8 % (21,4 %)
Arbeitslosenquote in der Gesamtbevölkerung	14,7 % (am 31.12.97)	13,1 % (30.06.98)	7,9 % (Jahresdurchschnitt 1997)	21,8 % (2. Quartal 1998)	16,7 % (30.06.98)	16,3 % (30.6.98)
Anteil der Frauen lt. Umfrage (tatsächlich)	66,7 % (57 %)	66,2 % (ca. 66,6 %)	56,4 % (64,7 % der Einzelmitglieder, o. Familienmitgliedern)	50,0 % (54,3 %)	57,6 % (57,2 %)	57,9 % (41,5 %)
Anteil der passiven Mitglieder	33,3 %	19,7 %	54,5 %	5,6 %	14,4 %	5,3 %

*) laut Angabe der jeweiligen Stadtverwaltung

Aufgrund der relativ hohen Rücklaufquote und weitgehender Übereinstimmung von frühen und späten Rückläufen sowie bei der Frauenquote nehmen wir an, daß die Stichprobe wenigstens annähernd repräsentativ ist für die Gesamtheit der Mitglieder der sechs untersuchten Ringe.

Wie zu erwarten war, unterscheiden die sechs Tauschringe sich in ihrer Mitgliederstruktur (vgl. II.2). Darüber hinaus jedoch sind die meisten Ergebnisse robust, das heißt, es konnten keine signifikanten Unterschiede zwischen den Tauschringen gefunden werden. Im folgenden werden die Ergebnisse daher aggregiert über die Tauschringe präsentiert. Auf Besonderheiten einzelner Ringe wird gegebenenfalls hingewiesen. Die Kölner Antworten werden dort getrennt dargestellt, wo der Fragebogen anschließend geändert wurde. Damit die Darstellung der statistischen Ergebnisse sich leichter lesen läßt, wird häufig auf ganze Zahlen gerundet. Die Detailergebnisse der einzelnen Tauschringe enthält der Anhang.

2. Mitgliederstrukturen

Die Mehrheit der Tauschring-Mitglieder ist weiblich.³³ Eine Ausnahme stellt der Gothaer Tauschring dar, wo die Frauen mit 41,5 Prozent unterrepräsentiert sind (vgl. Tabelle 1). Die Mitglieder sind zwischen 13 (jüngstes Mitglied in Leipzig) und 83 Jahren alt (ältestes Mitglied in Göppingen). Die Hälfte ist jünger als 37 Jahre und drei Viertel sind nicht älter als 46. Dieses Ergebnis ergibt sich insbesondere durch die recht junge Mitgliederstruktur in den drei Großstadt-Tauschringen. In den Kleinstädten liegt das Durchschnittsalter über 40 Jahren. Besonders in Wittenberg sind ältere Menschen stärker vertreten, weil dort deren Integration bei Gründung des Tauschrings ein besonderes Anliegen war.

Tabelle 2
Altersstruktur der Tauschringe

	Köln	Bielefeld	Göppingen	Wittenberg	Leipzig	Gotha	alle
Durchschnittsalter	38,68	39,93	44,98	48,94	36,74	40,11	39,57
1. Quantil	32	33	35	37,75	29	26	31
2. Quantil	36	37	46	45,5	34	36	37
3. Quantil	44,5	45	54,5	60,75	43	54	46
Min-Max	23–70	21–70	15–83	27–72	13–78	20–63	13–83
N (fehlende)	157 (2)	71	53 (2)	18	124 (1)	19	442 (5)

³³ Diesen Frauenüberhang stellte Williams auch beim untersuchten LETS in Calderdale fest. Vgl. Williams (1996b), S. 347.

Die sechs Tauschringe unterscheiden sich signifikant hinsichtlich Erwerbs- und Einkommenssituation ihrer Mitglieder. Dennoch lassen sich einige generelle Aussagen für alle Tauschringe treffen. Die Arbeitslosenrate in den Tauschringen ist hoch korreliert mit der amtlichen Arbeitslosenrate in ihrer lokalen Umgebung (Pearsons $r = 0,95$), liegt aber überall deutlich über dieser. Das heißt, in allen Tauschringen sind Arbeitslose stärker vertreten als in der Gesamtbevölkerung (vgl. Tabelle 1). Über alle Tauschringe ergibt sich eine Arbeitslosenquote³⁴ von 19,9 Prozent; von allen Mitgliedern (inklusive der Nicht-Erwerbspersonen) sind 15 Prozent arbeitslos.

Nur ein gutes Drittel der Mitglieder ist Vollzeit erwerbstätig, mehr Vollzeitbeschäftigte gibt es allerdings in Göppingen (45,5 Prozent) und Gotha (52,6 Prozent). Teilzeitbeschäftigte sind in den Tauschringen mit mehr als 40 Prozent der arbeitenden Mitglieder deutlich überrepräsentiert. Bundesweit haben nur 14,6 Prozent aller Erwerbstätigen einen Teilzeitjob.³⁵

Stark vertreten sind in den LETS auch Selbständige und Freiberufler. Sie machen rund 38 Prozent aller erwerbstätigen Mitglieder aus, während bundesweit lediglich knapp zehn Prozent aller Erwerbstätigen selbständig sind³⁶. Besonders in den Großstädten ist die Selbständigenquote hoch (34,4 Prozent gegenüber 17,7 Prozent in den Kleinstädten). Knapp ein Viertel der Mitglieder sind keine Erwerbspersonen, sondern Hausfrauen oder Hausmänner, Rentner/innen, Studenten/innen oder Schüler/innen.

Darauf und auf den hohen Anteil Arbeitsloser und Teilzeitbeschäftigter ist auch zurückzuführen, daß untere Einkommensgruppen in den Tauschringen besonders stark vertreten sind. Rund 58 Prozent der Mitglieder aller sechs Tauschringe verfügen über ein Nettoeinkommen von weniger als 2000 DM pro Monat. Nur in Göppingen und Gotha ist ihr Anteil mit 38 Prozent und 47 Prozent geringer. Diese beiden Tauschringe haben aber im Vergleich zu den anderen auch einen überdurchschnittlich hohen Anteil an Mehr-Personen-Haushalten und Vollzeitbeschäftigten. Betrachtet man nur die Vollzeitbeschäftigten, so verdient knapp ein Drittel weniger als 2000 DM netto.

In Göppingen und Gotha leben deutlich mehr als die Hälfte der Mitglieder in Haushalten mit drei und mehr Personen. In allen anderen Ringen ist der Anteil der Familienhaushalte geringer. Insgesamt überwiegen damit die Einpersonenhaushalte deutlich (35 Prozent über alle Tauschringe). Besonders hoch ist der Anteil der Alleinlebenden in Köln und Bielefeld.

³⁴ Arbeitslosenquote im Tauschring = arbeitslose Mitglieder/arbeitslose + erwerbstätige Mitglieder.

³⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt (1998), S. 116/515.

³⁶ Vgl. ebenda, S. 107.

Tabelle 3

Berufliche Situation, Haushaltsgrößen und Nettoeinkommen
(Angaben in Prozent)

	Köln	Bielefeld	Göppingen	Wittenberg	Leipzig	Gotha	Großstädte	Kleinstädte	alle
Angestellt/ Selbständig	4,4	2,8	3,6	0	3,2	0	3,7	2,2	3,4
Angestellt	23,3	38,0	38,2	22,2	28,0	47,4	27,9	37,0	29,8
Selbständig	31,4	18,3	9,1	5,6	24,8	10,5	26,5	8,7	22,8
Beamte/r	5,0	2,9	10,9	5,6	1,6	0	3,4	7,6	4,3
Arbeitslose/r	14,4	12,7	7,3	22,3	19,3	15,8	15,8	12,0	15,0
Hausfrau/ -mann	5,7	2,8	10,9	0	5,6	5,3	5,1	7,6	5,6
Rentner/in	2,5	7,0	7,3	33,3	4,0	15,8	3,9	14,1	6,0
Schüler/in/ Azubi	1,9	1,4	5,5	5,6	2,4	5,3	2,0	5,4	2,7
Student/in	11,3	11,3	7,3	5,6	11,2	0	11,3	5,4	10,1
k. A.	0	2,8	0	0	0	0	0,6	0	0,4
Vollzeit	35,8	22,5	45,5	38,9	37,6	52,6	33,8	45,7	36,2
Teilzeit	33,3	36,6	20	0	20,8	15,8	29,6	15,2	26,6
Nicht erwerbstätig	23,3	28,2	30,9	55,6	36	31,6	28,7	35,9	30,2
k. A.	7,5	12,7	3,6	5,6	5,6	0	7,9	3,3	6,9
HH-Größe									
Eine Person	41,5	42,3	23,6	33,3	31,2	15,8	38,0	23,9	35,1
Zwei Pers.	33,3	36,6	21,8	27,8	21,6	26,3	29,9	23,9	28,6
Drei Pers.	9,4	11,4	16,4	22,2	20,8	21,1	13,8	18,5	14,8
Vier u. mehr	15,1	9,9	38,2	16,7	24,8	36,8	17,5	33,7	20,8
k. A.	0,6	0	0	0	1,6	0	0,8	0	0,7
Netto- einkommen									
unter 1 TDM	15,7	14,1	23,6	11,1	28,0	5,3	19,7	17,4	19,2
1–2 TDM	42,8	46,5	14,8	50,0	36,8	42,1	41,4	27,2	38,5
2–3 TDM	26,4	29,6	16,2	5,6	20,0	26,3	24,8	16,3	23,0
3–5 TDM	11,3	9,9	20	22,2	8,0	21,1	9,9	20,7	12,1
über 5 TDM	2,5	0	21,8	11,1	2,4	0	2,0	15,2	4,7
k. A.	1,3	0	3,6	0	4,8	5,3	2,3	3,3	2,5
N	159	71	55	18	125	19	355	92	447

3. Zusammenfassung und Diskussion

In den Tauschringen sind alle Altersklassen vertreten, insbesondere in den Großstädten überwiegen jedoch jüngere Mitglieder. Der Tauschring ist daher für ältere Menschen vermutlich weniger attraktiv. Für sie bieten sich auch die spezialisierten Seniorengenossenschaften an. Frauen treten den Tauschringen häufiger bei als Männer. Stark vertreten sind im Tauschring Nicht-Erwerbstätige und Teilzeitbeschäftigte, das heißt Personen, deren Opportunitätskosten der Tauschzeit gering sind und die außerdem zeitlich flexibel auf Tauschnachfragen reagieren können. Auffallend ist auch ein hoher Anteil Selbständiger. Für sie bietet der Tauschring die Möglichkeit, den Kundenstamm zu erweitern.

Außerdem leben viele Tauschring-Mitglieder als Singles oder in Zwei-Personen-Haushalten, gehören also zu den Menschen, die im Durchschnitt weniger Eigenarbeit leisten und weniger gut in Versorgungsmöglichkeiten sozialer Netze eingebunden sind.

III. Der Tauschring als neue Versorgungsmöglichkeit

Im Teil C wurde die Hypothese aufgestellt, die Tauschringe schafften neue Märkte für Dienstleistungen im persönlichen Wohnumfeld und damit eine zusätzliche Versorgungsmöglichkeit in der Schattenwirtschaft. Über die materielle Versorgung hinaus ermöglicht der Tauschring die soziale Integration in ein Netzwerk, ohne daß langfristige Verpflichtungen eingegangen werden müßten. Dieser besondere soziale Kontakt im Tauschring stellt ein wichtiges Motiv für die Mitgliedschaft dar, so die zweite Hypothese. Gegenüber einer Nebentätigkeit auf existierenden Märkten bietet der Tauschring institutionelle Vorteile. So können auch persönliche Dienste in geringem Umfang als Hobby angeboten werden. Durch den neuen Leistungsaustausch im Ring können verpflichtende Netzwerkhilfe und Eigenarbeiten ersetzt werden. Gehemmt wird der Tausch insbesondere durch eine mangelhafte Übereinstimmung von Angebot und Nachfrage sowie dem Hemmnis, sich gegenüber den anderen Mitgliedern zu verschulden.

1. Vorteile des Tauschrings

Für eine Aktivität in der Schattenwirtschaft allgemein und damit auch für den Tauschring können eine Reihe von Gründen sprechen: das Umgehen von Steuern und Abgaben, eine Unzufriedenheit mit Arbeits- und Konsummöglichkeiten im offiziellen Sektor und der Wunsch nach einer als sinnvoll erlebten Arbeit. Darüber hinaus bietet der Tauschring sozialen Kontakt und die Möglichkeit, auf Hilfsdienste zurückzugreifen, ohne in persönliche

Schuldverhältnisse zu geraten. Welche dieser Möglichkeiten schätzen die Mitglieder besonders?³⁷

Gut 40 Prozent nannten als Vorteil einer Mitgliedschaft, im Tauschring Leistungen beziehen zu können, „die ich sonst nirgends finde.“ In Leipzig und Göppingen sagten sogar mit 60 und 54 Prozent noch mehr Mitglieder, der Tauschring biete ihnen eine ganz neue Versorgungsmöglichkeit. Dies unterstützt die Hypothese, der Tauschring stelle einen *neuen* Markt dar – nicht lediglich eine Konkurrenz für existierende Märkte. Mehr als ein Drittel der Mitglieder kann durch den Tauschring seine Versorgungssituation effektiv verbessern: Sie gaben an, sich durch die Mitgliedschaft im Tauschring mehr leisten zu können. Erwartungsgemäß kann der Tauschring vor allem Versorgungslücken von Beziehern geringer Einkommen schließen. Von den Mitgliedern, die über ein monatliches Nettoeinkommen unter 2000 DM verfügen, kreuzten 71,3 Prozent an, sie könnten sich nun mehr leisten. Dies hängt auch damit zusammen, daß Mitglieder mit geringerem Einkommen mehr im Tauschring arbeiten (vgl. unten III.2). Frauen, die im Durchschnitt weniger von informellen Versorgungsmöglichkeiten profitieren, geben signifikant häufiger an, sich durch eine Mitgliedschaft im Tauschring materiell besser zu stellen. 39,5 Prozent der Frauen, aber nur 22,8 Prozent der Männer erklärten, sie könnten sich durch den Tauschring mehr leisten. Die Wohlfahrtssteigerung wird von den Frauen offenbar stärker erlebt, obwohl sie im Tauschring nicht mehr arbeiten als die Männer.

Sich mehr leisten zu können wird auch dadurch ermöglicht, daß Leistungen im Tauschring zum Teil billiger als auf dem offiziellen Markt angeboten werden. Dies gaben jedenfalls 42 Prozent der Befragten an. Daß die Leistungen preiswerter sind, kann u.a. daran liegen, daß weniger Qualifizierte die Leistungen erbringen, Freundschaftspreise ausgehandelt oder Sozialabgaben und Steuern gespart werden. Daß sie tatsächlich im Tauschring Steuern und Sozialleistungen sparen können, geben jedoch nur 13 Prozent an. Das Motiv der Abgabenumgehung ist im Tauschring nur wenig bedeutsam, weil die Umsätze sehr gering sind (vgl. unten III.2).

Noch deutlich wichtiger als die materiellen Vorteile ist die Möglichkeit, im Tauschring soziale Kontakte zu knüpfen. Fast 60 Prozent der Mitglieder nennen es als Vorteil „mit Leuten in Kontakt“ zu kommen.³⁸ Außerdem schätzen es mehr als die Hälfte der Mitglieder, im Tauschring Hilfe bekom-

³⁷ Vgl. für das Folgende Tabelle A2 im Anhang. Die Befragten konnten beliebige viele Antworten ankreuzen, so daß die Angaben sich auf mehr als 100 Prozent addieren.

³⁸ In Köln lautete die Antwortvorgabe nicht, „Ich komme mit Leuten in Kontakt“, sondern „Ich kann nette Leute kennenlernen“. Diese Vorgabe war offenbar zu positiv. Darauf ist zurückzuführen, daß diese Antwort in Köln nur von knapp 50 Prozent der Befragten gegeben wurde – im Gegensatz zu deutlich über 60 Prozent

men zu können, ohne Freunde oder Bekannte um einen Gefallen bitten zu müssen.³⁹ Hiervon profitieren vor allem Frauen: 60,9 Prozent der weiblichen, aber nur 36,5 Prozent der männlichen Mitglieder kreuzten diese Antwort an. Männer haben also offenbar in anderen Netzen weniger Probleme, einen Leistungsausgleich zu erreichen. Frauen haben einen größeren Anreiz, das „In-der-Schuld-Stehen“ zu vermeiden.

Leistungen im Tauschring werden nicht nur um ihrer Gegenleistung willen erbracht, sondern auch, weil sie eine Möglichkeit darstellen, sich „für andere nützlich (zu) machen“. Dies gaben 42 Prozent der Mitglieder an. Anderen einen Tausch-Dienst zu erweisen wird also als sinnvolle Arbeit erlebt, mit der auch Prozeßnutzen verbunden ist.

Als „sonstige Vorteile“ wurden genannt, Gegenstände verkaufen zu können, die man andernfalls weggeworfen hätte, eigene Fähigkeiten ausprobieren zu können oder auch die Möglichkeit, schnell Hilfe bekommen zu können, ohne sich nach den Terminplänen von Freunden richten zu müssen. Ein Mitglied, das Strümpfe stopfen und Vorlesen anbietet, schrieb: „Ich kann Arbeiten anbieten, für die niemand Geld bezahlen würde.“ 8,5 Prozent der Mitglieder nannte politische Gründe, wie zum Beispiel „Förderung eines alternativen Wirtschaftssystems“ oder „andere Form der Marktwirtschaft ohne Zinswirtschaft“.

Auch wenn die verschiedenen Vorteile in den Tauschringen unterschiedlich häufig genannt werden, so lassen sich als stabile Ergebnisse über alle Tauschringe festhalten: Der Tauschring bietet neue Versorgungsmöglichkeiten, insbesondere für untere Einkommensgruppen. Sozialer Kontakt und die Möglichkeit, Hilfe bekommen zu können, ohne um einen Gefallen bitten zu müssen, sowie die als sinnvoll erlebte Chance, sich für andere nützlich zu machen, sind wichtige Gründe, einem Tauschring beizutreten. Steuervermeidung dagegen stellt nur für wenige ein Motiv dar.

2. Tauschumfang und Art der Leistungen

Obwohl viele Mitglieder angeben, durch eine Mitgliedschaft im Tauschring materielle Vorteile zu haben, ist der Tauschumfang der meisten gering. Mehr als ein Viertel der befragten Mitglieder war zum Zeitpunkt der

bei wertfreier Antwortvorgabe in den anderen Ringen. Einige Kölner Befragte ergänzten: „nicht nur nette“. Die Antwortvorgabe wurde daraufhin abgeändert.

³⁹ Diese Antwort wird signifikant häufiger von Mitgliedern gegeben, die auch tatsächlich Freundschaftsleistungen durch Tauschleistungen ersetzt haben (vgl. III.3). Die Nullhypothese der Unabhängigkeit beider Variablen wird abgelehnt mit einem Chi-Quadrat-Testwert von 18,874 bei einem Freiheitsgrad; Irrtumswahrscheinlichkeit $p < 0,001$.

Umfrage gar nicht im Tauschring aktiv. Der Anteil der passiven Mitglieder schwankt zwischen rund fünf Prozent in Gotha und mehr als 50 Prozent in Göppingen. In allen Tauschringen, auch in denen mit einem hohen Anteil aktiver Mitglieder, wird nur wenig Arbeitszeit im Tauschring verbracht. Lediglich 10,3 Prozent aller Befragten arbeiten mehr als acht Stunden pro Monat im Ring; in Wittenberg sind es allerdings mehr als doppelt so viele (vgl. Tabelle A5 im Anhang). Wer im Tauschring aktiv ist, arbeitet durchschnittlich 4,6 Stunden pro Monat für andere Mitglieder. Etwas (nicht statistisch signifikant) höher ist der durchschnittliche Tauschumfang der Aktiven mit mehr als fünf Stunden in Wittenberg und Leipzig, signifikant niedriger mit gut zwei Stunden in Göppingen (vgl. Tabelle 4 und Tabelle A5).

Tabelle 4

Arbeitszeit im Tauschring (Angaben in Stunden pro Monat)

	Köln	Bielefeld	Göppingen	Wittenberg	Leipzig	Gotha	alle
Durchschnittliche Arbeitszeit	3,03	3,41	0,92	4,8	4,4	3,72	3,33
Standardabweichung	4,01	3,83	1,77	4,18	5,13	3,71	4,26
Median	2	2	0	3	3	2	2
Maximum	26	18	10	13	25	15	26
Durchschnittliche Arbeitszeit der Aktiven	4,6	4,2	2,32	5,14	5,26	3,94	4,58

Offe und Heinze vermuteten, daß ältere Menschen die größten Schwierigkeiten hätten, sich Leistungsansprüche durch eigene Angebote zu ertauschen.⁴⁰ Eine signifikante Korrelation zwischen dem Alter der Mitglieder und ihrer Arbeitszeit im Tauschring ließ sich jedoch nicht feststellen. Auch sind die über 65jährigen Mitglieder nicht häufiger passiv als andere. Allerdings sind ältere Menschen in den Tauschringen, verglichen mit der Gesamtbevölkerung, unterrepräsentiert, (vgl. oben II.2). Offes und Heinzes These wird also insofern von den Ergebnissen gestützt, als die allgemeinen Tauschringe für Senioren wenig attraktiv erscheinen.

Nicht bestätigen läßt sich dagegen die Vermutung der beiden Soziologen, von den Tauschringen würden vor allem diejenigen profitieren, die darauf

⁴⁰ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 267.

hinsichtlich ihres Einkommens am wenigsten angewiesen seien⁴¹. Mitglieder mit niedrigem Einkommen arbeiten nämlich signifikant mehr im Tauschring als solche mit hohem Einkommen⁴². Mehr als die durchschnittlichen vier Stunden pro Monat sind knapp 39 Prozent der Mitglieder aktiv, die über weniger als 1000 DM netto pro Monat verfügen, aber nur 20 Prozent der Mitglieder mit einem Nettoeinkommen von mehr als 5000 DM. Ein Fünftel der Mitglieder mit weniger als 1000 DM Nettoeinkommen arbeitet sogar mehr als acht Stunden pro Monat im Tauschring.

Obwohl die Tauschaktivität den Wohlstand von engagierten Mitgliedern niedrigerer Einkommensgruppen signifikant verbessern kann, ist sie nur in wenigen Fällen so bedeutend, daß Geringfügigkeitsgrenzen überschritten werden. Die Tauschaktivität allein begründet bei keinem der Mitglieder die Anmeldepflicht eines Gewerbes. Auch die Freigrenzen des Einkommensteuerrechts werden nur von wenigen überschritten. Von den angestellten Mitgliedern arbeiten lediglich 7,9 Prozent (= 2,2 Prozent von allen Mitgliedern) mehr als acht Stunden pro Monat im Tauschring und könnten damit die Steuerfreigrenze von 800 DM pro Jahr für selbständigen Nebenerwerb bei abhängig Beschäftigten überschreiten⁴³. Einige Selbständige versteuern ihr Tauscheinkommen bereits.⁴⁴ Mindestens vier Prozent der Mitglieder beziehen Sozialhilfe⁴⁵, auf die Tauscheinkommen u.U. ab der ersten Verrechnungseinheit angerechnet werden könnten⁴⁶.

Es soll hier nicht untersucht werden, inwieweit in den Tauschringen steuer- und sozialrechtliche Freigrenzen tatsächlich überschritten werden.

⁴¹ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 267.

⁴² Die Nullhypothese, daß Einkommen und Arbeitszeit im Tauschring unabhängige Variablen sind, wird abgelehnt mit einem Chi-Quadrat-Testwert von 28,581 bei 12 Freiheitsgraden ($p < 0,01$). Zur Klassifizierung des Einkommens siehe Tabelle 2. Die Arbeitszeit wurde wie folgt klassifiziert: 1 = 0,5 – 4h; 2 = 4,5 – 8h; 3 = 8,5 – 12h, 4 = mehr als 8 Stunden. Der Korrelationskoeffizient von Spearman zwischen Einkommen und klassifizierter Arbeitszeit ist $Roh = -0,151$.

⁴³ Eine einfache 1:1-Umrechnung des Tauschumsatzes in D-Mark ist problematisch, da die Tauschwährung aufgrund ihres begrenzten Einsatzbereiches weniger wert ist. Vgl. dazu oben B.IV.2. Bei acht Stunden Arbeit pro Monat wäre aber selbst bei einem geringen Stundenlohn von 10 DM die Freigrenze von 800 DM überschritten – sofern die Mitglieder keine Kosten absetzen können.

⁴⁴ Vgl. Meier (1996), S. 32.

⁴⁵ Sie haben auf die Frage, warum sie kein Einkommen in D-Mark mit ihren Tauschleistungen erzielen, geantwortet, Einkommen in D-Mark würden ihnen auf die Sozialhilfe angerechnet. Denkbar ist a) daß nicht alle Sozialhilfeempfänger diese Antwort angekreuzt haben – wissend, daß die Tauscheinkommen möglicherweise auch angerechnet werden könnten und b) daß Sozialhilfeempfänger mit ihrem Tauscheinkommen auch Einkommen in D-Mark erzielen und diese Frage ihnen damit nicht gestellt wurde. Der Anteil der Sozialhilfeempfänger im Tauschring könnte also noch etwas höher sein.

⁴⁶ Vgl. dazu Brandenstein/Corino/Petri (1997), S. 228, sowie oben B.IV.1.e.

Das wäre auch anhand der Datenlage gar nicht möglich, sondern muß im Einzelfall entschieden werden. Festzuhalten bleibt aber, daß nur eine kleine Minderheit der Mitglieder aufgrund ihres Tauschumfangs überhaupt steuerpflichtig oder bei Sozialleistungsträgern meldepflichtig sein *könnte*⁴⁷. Das Motiv, Abgaben und Steuern zu sparen, spielt folglich für den Eintritt in den Tauschring nur eine untergeordnete Rolle (vgl. oben III.1).

Angeboten werden die unterschiedlichsten Dienstleistungen, von der Tier- und Hauspflege während des Urlaubs über Auto- und Fahrradreparaturen, Büro- und Renovierungsarbeiten bis zum Vermieten von Werkzeug oder der eigenen Badewanne. Im Durchschnitt bietet ein Mitglied knapp drei verschiedene Dienste an. Zu den häufigsten Angeboten gehören Unterrichtsleistungen, meist zum Erlernen von Fremdsprachen, und Nachhilfe, die von 14 Prozent der Befragten offeriert werden. Ein ebenso großes Angebot besteht im Bereich Kochen/Backen/Partyservice. Jeweils 13 Prozent bieten an, bei Haushaltsarbeiten zu helfen oder Kinder zu betreuen. Viele Mitglieder bieten daneben Computerdienste, Mitfahrgelegenheiten, Kunsthandwerk und Umzugshilfe sowie gebrauchte Konsumgüter an. Nur einige der häufig angebotenen Leistungen gehören auch zu denen, die typischerweise getauscht werden.

Auf die Frage, welche Leistungen sie schon mindestens einmal nachgefragt haben, machten 62 von 447 Befragten (14 Prozent) keine Angaben. Von den verbleibenden 385 nannten 13 Prozent kleinere Reparaturarbeiten im Haushalt, zwölf Prozent Haarschneiden, jeweils elf Prozent Transportdienste und Hilfe beim Renovieren. Häufig werden auch gebrauchte Konsumgüter getauscht (zwölf Prozent). Gefragt sind außerdem die Hilfe beim Umzug, im Haushalt (außer Kochen), im Garten und mit dem Computer sowie Massagen (jeweils rund neun Prozent).

Diese Leistungen stehen – mit unterschiedlichen Gewichten – bei allen Großstadt-Tauschringen und der Gesamtheit der Kleinstadt-Ringe⁴⁸ an der Spitze der Nachfrageliste. Das heißt, bezogen auf die häufigsten Leistungsarten sind die Tauschringe relativ homogen. Einige Besonderheiten gibt es dennoch: Während in Leipzig, Bielefeld und den Kleinstädten auch relativ häufig Kinderbetreuung nachgefragt wird, spielt sie in Köln kaum eine Rolle. In den Kleinstädten sind Garten- sowie Näh- und Schneiderarbeiten besonders gefragt.

⁴⁷ Zur steuer- und sozialrechtlichen Problematik der Tauschringe vgl. oben B.IV.1 sowie ausführlich Brandenstein/Corino/Petri (1997), die die Ansicht vertreten, daß Zeitscheinnahmen zu versteuerndes Einkommen darstellen und auf Sozialleistungen angerechnet werden könnten. Die Tauschringe sind hier allerdings grundsätzlich anderer Ansicht und berufen sich auf die Nachbarschaftshilfe.

⁴⁸ Die Stichproben sind zu klein, als daß valide Aussagen über besonders häufige Nachfragen in den einzelnen kleinen Tauschringen getroffen werden könnten.

Die genannten typischen Tauschleistungen fallen zum Teil in die Bereiche der klassischen Haushaltsproduktion, der Nachbarschaftshilfe und auch der Schwarzarbeit. Nach Schneider⁴⁹ sind 44,6 Prozent der Tätigkeiten, die schwarz erledigt werden, dem Bereich „Bau, Renovierung und Reparaturen“ zuzuordnen. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommen Niessen und Ollmann⁵⁰. Die Reparatur von Haushaltsgeräten, Gartenarbeiten und Haare schneiden sind dagegen typische produktive Eigenleistungen des Haushalts.⁵¹

Interessant ist, daß typische Schwarzarbeiten, wie Nachhilfe und Musikunterricht sowie Schreiben/Übersetzen⁵², in den Tauschringen zwar auch angeboten, aber kaum nachgefragt werden. Sie sind offenbar bequemer über den offiziellen Markt oder den Markt für Schwarzarbeit zu beziehen.

Wie die Transaktionskostenanalyse erwarten ließ, werden also vor allem im persönlichen Wohnumfeld Dienstleistungen von geringem Umfang erbracht.

3. Der Tauschring als besonderer Markt

Im Tauschring werden typische Eigenleistungen der Haushalte und Hilfsdienste sozialer Netze ausgetauscht, aber auch Handwerksleistungen erbracht. Welche anderen Versorgungswege werden durch den Tauschring ersetzt und inwiefern ergänzt der Tauschring sie? Warum ist es vorteilhaft, im Tauschring Leistungen anzubieten und welche Rolle spielt dabei der soziale Kontakt im Tauschring?

a) Substitution und Ergänzung anderer Versorgungswege

Den Nachbarn macht der Tauschring kaum Konkurrenz. Nur 18,8 Prozent der Mitglieder haben Nachbarschaftsdienste durch Tauschleistungen ersetzt.⁵³ Entweder sind Tauschring-Mitglieder weniger in nachbarschaftliche Netzwerke integriert, oder sie greifen auf den Tauschring erst zurück,

⁴⁹ Vgl. Schneider (1998b), S. 8.

⁵⁰ Vgl. Niessen/Ollmann (1987), S. 169. Allerdings ergab ihre Studie, daß Renovierungsarbeiten auch oft als Nachbarschaftshilfe erbracht werden. Vgl. ebenda, S. 161–165.

⁵¹ Vgl. Niessen/Ollmann (1987), S. 168. Nach der Studie von Schneider machen Gartenarbeiten jedoch auch vier Prozent der Schwarzarbeit aus. Vgl. Schneider (1998b), S. 8.

⁵² Vgl. Schneider (1998b), S. 8.

⁵³ Vgl. für das Folgende Tabelle A12. Gefragt wurde: „Wer hat die Leistungen, die Sie jetzt im Tauschring nachfragen, früher für Sie erbracht?“ Mehrere Antworten waren möglich.

wenn die Nachbarn nicht mehr helfen können. Ganz anders sieht es dagegen bei Verwandten und Freunden aus: Mehr als 40 Prozent der Mitglieder haben früher Freunde und Verwandte um Hilfe gebeten, fragen nun aber lieber Tauschangebote nach. Im Tauschring läßt sich eine „Schuld“ gegenüber Freunden vermeiden (vgl. auch oben III.1).

Gut ein Drittel der Mitglieder hat schon einmal Leistungen im Tauschring bezogen, für die sie andernfalls professionelle Handwerker oder Dienstleister hätten beauftragen müssen (aber nur elf Prozent der Wittenberger und 16 Prozent der Gothaer). Die meisten jedoch sagen, sie hätten die Arbeiten früher selbst erledigt oder einfach unerledigt gelassen (jeweils 44 Prozent). Das heißt, zu großen Teilen ersetzt der Tauschring nicht andere Tauschbeziehungen, sondern ergänzt sie. Er schafft einen Markt kleinerer Dienstleistungen, der früher nicht existierte. Für viele kleinere Reparaturarbeiten kommt kein Handwerker mehr.⁵⁴ Dazu paßt die Aussage von 42 Prozent der Befragten, es gebe im Tauschring Leistungen, die man sonst nirgends findet (vgl. III.1).

b) Besonderheit des Angebots im Tauschring

Warum aber sind die Tauschleistungen nicht am offiziellen Markt oder auf dem Schwarzarbeitsmarkt zu finden? Die Tauschring-Mitglieder wurden gefragt, ob sie mit den Leistungen, die sie im Tauschring anbieten, auch außerhalb des Tauschrings Einkommen in D-Mark erzielen. Mehr als die Hälfte verdient mit keinem ihrer Tauschangebote neben den Verrechnungseinheiten auch „normales“ Geld. Und nur etwa ein Viertel der Mitglieder bietet ausschließlich Leistungen an, mit denen auch „normales“ Geld verdient wird; die meisten von ihnen sind selbständig. Daher ist der Anteil derjenigen, welche die Frage bejaht haben, in Köln besonders hoch (vgl. Tabelle A8).

Wer nicht mit allen seinen Leistungen auch Einkommen in D-Mark erzielt, wurde gefragt, warum dies nicht der Fall sei (vgl. Tabelle A9). Fast zwei Drittel der an dieser Stelle Befragten (46 Prozent aller Mitglieder) gaben an, bei den Leistungen handele es sich um ihr Hobby, also um Tätigkeiten, die sie eigentlich nur aus Spaß betreiben, die also mit hohem Prozeßnutzen verbunden sind und nicht in erster Linie dem Erwerbszweck dienen. Dies unterstützt die These, daß der Tauschring einen Markt für Laiendienste schafft.

⁵⁴ Vgl. Ulrich (1982), S. 223: Bestimmte Produktionen werden z. B. auch wegen mengenmäßig zu geringer Nachfrage gar nicht aufgenommen und die Nachfrager in den Bereich der Selbstversorgung zurückgewiesen.

Hierfür spricht auch, daß ein fehlender Berufsabschluß knapp 14 Prozent daran hindert, ihre Leistungen auch außerhalb des Tauschrings auf dem offiziellen Markt anzubieten. Standesrechtliche Regelungen, wie z.B. der Meisterbrief, stellen Markteintrittsbarrieren dar und können eine effiziente Marktbildung für kleinere Dienstleistungen verhindern.⁵⁵ Im Tauschring dagegen ist Platz für unqualifizierte Dienste.

Daneben bietet der Tauschring denjenigen, die keine Arbeitgeber gefunden haben oder am freien Markt keine Kunden finden, die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten zu vermarkten. Immerhin ein Viertel der Befragten (knapp ein Fünftel aller Mitglieder) weicht aus diesem Grund auf den Tauschring aus. In diesem Sinn ist der Tauschring eine Reaktion auf Strukturprobleme am Arbeitsmarkt. Eine Tätigkeit im Tauschring bietet außerdem den Vorteil, daß niemand verpflichtet ist, seine Leistungen permanent anzubieten. Jeder kann seine Arbeitszeit frei wählen und flexibel gestalten. Dies kommt denjenigen entgegen, die nur gelegentlich und in weniger großem Umfang arbeiten möchten – ein Wunsch, der in der Regel mit der Arbeitszeit-Gestaltung im offiziellen Sektor nicht zu vereinbaren ist. Der Tauschring bietet damit den 18,3 Prozent, die sagen, sie hätten „keine Zeit“, ihre Leistungen auch gegen D-Mark anzubieten, die Möglichkeit, ihren Arbeitsumfang zu optimieren. 16,5 Prozent geben außerdem an, im Tauschring anzubieten sei bequemer, das heißt, mit geringeren Transaktionskosten, zum Beispiel Informationskosten, verbunden (vgl. dazu C.IV.2.a).

Für 5,4 Prozent der Befragten (vier Prozent aller Mitglieder) ist von Vorteil, daß die Tauscheinkommen (bislang) nicht auf die Sozialhilfe angerechnet werden, so daß sie im Tauschring auch einen materiellen Anreiz haben, ihre Fähigkeiten für andere einzusetzen.

Leistungen werden außerdem im Tauschring, jedoch nicht gegen D-Mark angeboten, weil „andere Kunden (...) höhere Ansprüche (haben)“, die Angebote nur zur „Kontaktpflege“ offeriert werden oder man sie „nur Gleichgesinnten“ anbieten möchte. Die unter „Sonstiges“ genannten Gründe deuten damit ebenfalls an, daß die Mitglieder mit ihren Leistungen auf dem freien Markt gar nicht bestehen könnten oder wollten, daß der Tauschring also ein besonderer Markt ist.

c) Die Bedeutung des sozialen Kontakts

Auf diesem besonderen Markt spielt der persönliche Kontakt der Tauschpartner eine besondere Rolle. Fast 70 Prozent der Mitglieder in Bielefeld, Göppingen und den drei ostdeutschen Städten⁵⁶ gibt an, der soziale Kontakt im Tauschring sei ihnen „wichtig“ oder „sehr wichtig“. Nur für rund vier

⁵⁵ Vgl. Schneider/Enste (2000), S. 134/135.

Prozent ist er überhaupt nicht wichtig (vgl. Tabelle A10). Für Ostdeutsche hat der persönliche Kontakt eine deutlich größere Bedeutung als für Westdeutsche.⁵⁷ Eine der Interviewten, die als Westdeutsche Mitglied in einem ostdeutschen Tauschring ist, sagte, sie habe den Eindruck, der Tauschring komme den Erfahrungen der Ostdeutschen besonders entgegen: Diese hätten sich zu DDR-Zeiten täglich durch persönliche Kontakte gegenseitig helfen müssen, um bestimmte Güter zu bekommen. In Westdeutschland, so ihr Eindruck, sei diese Fähigkeit des „Beziehungsmarketings“ vielfach verloren gegangen.

Interessant ist, daß die Mitglieder um so mehr tauschen, je wichtiger ihnen der soziale Kontakt ist. Die Bedeutung, die ein Mitglied dem sozialen Kontakt beimißt, ist positiv mit seiner Arbeitszeit im Tauschring korreliert (Spearman's Roh = 0,304; $p < 0,01$)⁵⁸. Die konditionalen Odds⁵⁹, eher über- als unterdurchschnittlich, also eher mehr als vier Stunden, im Tauschring zu arbeiten, steigen mit der Bedeutung, die dem persönlichen Kontakt beigemessen wird.⁶⁰ Außerdem ist die Bedeutung, die ein Mitglied dem sozialen Kontakt beimißt, die wichtigste erklärende Variable für seine Entscheidung, überhaupt im Tauschring aktiv zu werden (vgl. dazu unten IV.5).

⁵⁶ In Köln wurde die Frage nach der Bedeutung des sozialen Kontakts nicht gestellt.

⁵⁷ Die Nullhypothese, daß die Region und die Bedeutung des sozialen Kontakts unabhängige Variablen sind, wird abgelehnt mit einem Chi-Quadrat-Testwert von 11,281 bei drei Freiheitsgraden auf einem Signifikanzniveau von 99 Prozent.

⁵⁸ Für die ordinale Einteilung siehe Tabelle A5 und A10.

⁵⁹ Odds sind das Verhältnis zweier Wahrscheinlichkeiten (Vgl. Andreß, Hagenaaers, Kühnel, 1997, S. 24), nämlich den Wahrscheinlichkeiten, eher die eine als eine andere Ausprägung der Variablen aufzuweisen (hier: eher über- als unterdurchschnittlich aktiv zu sein). Konditionale Odds sind die Odds verschiedener Teilgruppen, also die Odds unter der Bedingung, daß die Individuen dieser Gruppe angehören. Das Verhältnis konditionaler Odds wird als Odds Ratio bezeichnet. Je weiter sein Wert von eins abweicht, desto größer ist der statistische Zusammenhang zwischen den beiden Teilgruppen (untersuchte Variable und gruppenbildende Variable). Vgl. ebenda, S. 24/25 und S. 142/143.

⁶⁰ Die Odds sind null für die Gruppe derjenigen, die den persönlichen Kontakt „überhaupt nicht wichtig“ finden. Das heißt, von ihnen arbeitet niemand überdurchschnittlich viel. Sie betragen 0,25 für alle, die den Kontakt „eher nicht so wichtig finden“, 0,40 für diejenigen, die ihn „wichtig finden“ und sogar 0,90 für alle, die ihn „sehr wichtig“ finden. Die konditionalen Odds berechnen sich wie folgt: In der Teilgruppe „persönlicher Kontakt ist eher nicht so wichtig“ arbeiten 14 von 69 überdurchschnittlich und 55 unterdurchschnittlich viel. Das heißt, die Odds, eher viel als wenig zu arbeiten, sind $14/55 = 0,25$. Für die beiden anderen Teilgruppen sind die Odds: $36/89 = 0,40$ („wichtig“) und $28/31 = 0,90$. Das Odds ratio der Gruppen „eher nicht so wichtig“ und „sehr wichtig“ beträgt damit $0,90/0,25 = 3,6$. Die Wahrscheinlichkeit, eher überdurchschnittlich viel zu arbeiten, steigt um mehr als das Dreifache, wenn man den sozialen Kontakt sehr wichtig findet und nicht eher unwichtig.

Da der soziale Kontakt von so großer Bedeutung ist, besteht die Gefahr, daß die Aktivität im Tauschring mit der Anzahl der Mitglieder abnimmt, weil der persönliche Kontakt schwieriger wird.

4. Chancen für Arbeitslose

Viele Tauschringe haben den Anspruch, Arbeitslose besonders zu integrieren. Zudem haben Arbeitslose ein besonderes Interesse an einem Zusatzverdienst und geringere Opportunitätskosten der Zeitverwendung. Williams sieht die LETS gar als eine „Antwort auf Arbeitslosigkeit“⁶¹. Er stellte in seiner Studie jedoch fest, daß die Arbeitslosen zwar etwas häufiger tauschen als andere, für ihre Arbeiten aber geringere Preise erzielen. Offe und Heinze warnten bereits 1990, man möge die Tauschringe nicht mit „unrealistischen Erwartungen (...) überlasten“⁶². Der Tauschring funktioniert nur bei ausreichender Eigeninitiative seiner Mitglieder, ihrer Fähigkeit und ihrem Willen, soziale Kontakte zu knüpfen und aufrecht zu erhalten.⁶³ An diesen „soziokulturellen Kompetenzen und Dispositionen“⁶⁴ mangelt es jedoch häufig.⁶⁵

Bei vielen Arbeitslosen sind „Selbsthilfedefizite“⁶⁶ zu beobachten. Keiner der Arbeitslosen unserer Stichprobe beteiligte sich an der Organisation seines Tauschrings, und fast ein Fünftel von ihnen arbeitete zum Zeitpunkt der Umfrage auch nicht für andere Mitglieder, war also passiv⁶⁷. Über die Gesamtheit der Arbeitslosen bestätigt sich jedoch die Erwartung, daß sie mehr im Tauschring arbeiten als andere Gruppen: Mehr als vier Stunden pro Monat sind 42,9 Prozent der Arbeitslosen im Tauschring aktiv. Von den Nicht-Erwerbspersonen sind es dagegen nur 29,8 Prozent und von den Erwerbstätigen sogar nur 23,2 Prozent. Dies hängt auch damit zusammen, daß Arbeitslose häufiger Angebote machen, die zu den besonders gefragten Leistungen gehören (vgl. oben III.1). Möglicherweise passen sie sich besser der Nachfragestruktur an, weil sie stärker auf ein Zusatzeinkommen angewiesen sind. Mit ihren Hobbys versuchen Arbeitslose signifikant

⁶¹ Williams (1996 b).

⁶² Offe/Heinze (1990), S. 308.

⁶³ Vgl. Blaffert/Claussen/Schulte (1996), S. 112.

⁶⁴ Offe/Heinze (1990), S. 92.

⁶⁵ Vgl. auch Kirchler (1995), S. 245/246: Arbeitslose büßen die Fähigkeit ein, mit Zeit sinnvoll umzugehen und verlieren das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten.

⁶⁶ Vgl. Offe/Heinze (1990), S. 92.

⁶⁷ Von den Arbeitslosen sind 19 Prozent passiv gegenüber 28,6 Prozent der Erwerbstätigen und 33 Prozent der Nicht-Erwerbspersonen. Die Unterschiede sind jedoch nicht signifikant. Die aktiven Arbeitslosen arbeiten dagegen signifikant mehr Stunden als die aktiven Mitglieder der beiden anderen Gruppen.

seltener als andere, Verrechnungseinheiten zu erwerben: 39,5 Prozent der Arbeitslosen, aber 47,7 Prozent aller anderen bieten Hobby-Leistungen an.⁶⁸ Arbeitslose engagieren sich im Tauschring also seltener einfach aus Spaß an der Sache.

Im Gegensatz zu Williams⁶⁹ Ergebnissen konnte nicht festgestellt werden, daß Arbeitslose einen signifikant niedrigeren Stundenlohn erzielen. Da sie im Durchschnitt mehr arbeiten als andere und gleichzeitig häufiger im Tauschring Leistungen nachfragen, für die sie früher professionelle Anbieter in Anspruch nehmen mußten⁷⁰, geben Arbeitslose auch häufiger an, ihr Wohlstand sei durch die Tauschringaktivität gestiegen: 47 Prozent der Arbeitslosen, aber nur 30,4 Prozent aller anderen kreuzten an, sie könnten sich nun zusätzliche Güter leisten. Fast die Hälfte der arbeitslosen Tauschring-Mitglieder konnte also durch Engagement den eigenen Wohlstand verbessern.

Noch wichtiger als dieser wirtschaftliche Gewinn ist das Gefühl, sich für andere nützlich machen zu können. Dies nannten 54,5 Prozent der Arbeitslosen als Vorteil des Tauschrings, aber nur 43,1 Prozent der freiwillig nicht Erwerbstätigen und nur 38,3 Prozent der berufstätigen Mitglieder. Gerade für Mitglieder, die nicht erwerbstätig sind, ist es also wichtig, im Tauschring eine besondere Anerkennung ihrer Fähigkeiten zu erfahren. Da Arbeitslose auch oft unter sozialer Isolation leiden⁷¹, ist für sie vor allem der soziale Kontakt von Vorteil. So gaben knapp 70 Prozent der Arbeitslosen, aber nur 55 Prozent aller anderen an, sie schätzten am Tauschring, mit anderen Leuten in Kontakt zu kommen.⁷²

Während der Interviews erklärten zwei Arbeitslose, die wichtigste Funktion des Tauschrings sei es, eine „soziale Stütze“ zu bieten. Der Tauschring könne darüber hinaus aber nur eine Notlösung sein, weil eine „richtige“ Arbeit ungleich wertvoller sei als die Tätigkeit im Tauschring – nicht nur finanziell, sondern auch für das Selbstbewußtsein⁷³.

⁶⁸ Die Nullhypothese, daß Arbeitslose ebenso häufig Hobbyleistungen anbieten wie alle anderen, wird bei einem Freiheitsgrad auf dem 95-Prozent-Niveau abgelehnt; der Chi-Quadrat-Testwert beträgt 4,718.

⁶⁹ Vgl. Williams (1996b), S. 351.

⁷⁰ 48,5 Prozent der Arbeitslosen, aber nur 35 Prozent aller anderen geben an, ihre Tauschnachfragen früher von professionellen Handwerkern und Dienstleistern bezogen zu haben. Der Unterschied ist signifikant auf dem 95-Prozent-Niveau bei einem Freiheitsgrad; Chi-Quadrat-Testwert = 4,298.

⁷¹ Vgl. Pelzmann (1985), S. 130.

⁷² Der Unterschied ist signifikant auf dem 95-Prozent-Niveau; Chi-Quadrat-Testwert = 4,94 bei einem Freiheitsgrad.

⁷³ Vgl. zum Problem sinkenden Selbstbewußtseins bei Arbeitslosen auch Pelzman (1985), S. 147–149.

Die Tauscharbeit kann eine Erwerbsarbeit sinnvoll ergänzen, diese jedoch keinesfalls ersetzen – nicht einmal übergangsweise. Dies gilt insbesondere, solange das Sozialrecht ein starkes Engagement im Tauschring für Arbeitslose unattraktiv macht, weil ihr Tauscheinkommen auf die Sozialleistungen angerechnet werden könnte. Der Tauschring bietet jedoch Arbeitslosen und anderen nicht Erwerbstätigen eine wichtige Möglichkeit, soziale Kontakte zu knüpfen, berufliche Qualifikationen und das Selbstwertgefühl zu pflegen und bei entsprechendem Engagement das Haushaltseinkommen ein wenig aufzubessern.

5. Tauschhemmnisse

Viele Mitglieder sind passiv; der Umsatz in den Tauschringen ist eher gering. Um die in C.III. angesprochenen Versorgungslücken zu schließen, eignen sich Tauschringe daher nur begrenzt – allerdings können sie immerhin die Wohlfahrt eines Teils ihrer Mitglieder steigern (vgl. oben III.1).

Die Frage ist nun, warum nicht mehr getauscht wird. Welche Faktoren hemmen den Tausch besonders? Möglich wäre, daß die Mitglieder gar nicht in größerem Umfang im Tauschring arbeiten möchten, oder aber daß sie gern mehr tauschen würden, ihre Angebote aber auf wenig Nachfrage stoßen. Die Mitglieder wurden daher gefragt, ob sie mit der Nachfrage nach Ihrem Angebot zufrieden seien oder gern mehr im Tauschring arbeiten würden. In allen sechs Ringen würden rund zwei Drittel der Mitglieder lieber mehr im Tauschring arbeiten. Nur 28 Prozent der Befragten waren mit der Nachfrage nach ihrem Angebot zufrieden (vgl. Tabelle A6). Die meisten Mitglieder möchten also mehr tauschen, sind aber durch mangelnde Nachfrage beschränkt.

Nur wenige Mitglieder fragen regelmäßig Tausch-Leistungen nach. Auf die Frage, wie oft sie in den vergangenen sechs Monaten Leistungen anderer Mitglieder in Anspruch genommen hätten, antworteten 25 Prozent, sie hätten überhaupt nichts nachgefragt⁷⁴. Regelmäßig einmal pro Monat oder öfter fragten nur rund ein Drittel der Mitglieder Tauschangebote nach. In Bielefeld ist der Anteil regelmäßiger Nachfrager etwas größer, in Göppingen deutlich niedriger (vgl. auch Tabelle A13).

Warum ist die Nachfrage so gering? Die Tauschring-Mitglieder wurden gefragt, warum sie nicht noch häufiger Angebote anderer nutzten.⁷⁵ Knapp

⁷⁴ Betrachtet werden hier nur die Ringe Bielefeld, Göppingen, Wittenberg, Leipzig und Gotha, da in Köln die Frage etwas abwich. In Köln fragten nur 17 Prozent der Mitglieder regelmäßig einmal pro Monat oder häufiger Leistungen nach. Vgl. dazu auch Tabelle A13K.

⁷⁵ Die Frage wurde bewußt so positiv gestellt („Warum fragen Sie nicht *noch öfter* etwas nach?“), um nicht den Eindruck zu erwecken, das Nachfrageverhalten

ein Drittel ist nicht häufiger an den Angeboten interessiert. Zwischen den besonders häufig offerierten Leistungen und den typischen Nachfragen besteht eine Diskrepanz: Viele Angebote gehen an der Nachfrage im Tauschring vorbei. So werden zum Beispiel Nachhilfe und Kochen weit häufiger angeboten als nachgefragt (vgl. oben III.2). An vielen ausgefallenen Angeboten besteht grundsätzlich kein Interesse. Dieses Problem wird auch in der Tauschringzene ironisch kommentiert.⁷⁶

Mangelndes Interesse muß jedoch nicht bedeuten, daß grundsätzlich keine attraktiven Angebote vorhanden sind. Viele Befragte vermerkten, sie seien nicht öfter interessiert, da sie sehr viel selbst erledigten. Häufig wird also die Eigenarbeit dem Tauschangebot vorgezogen. Dies kann daran liegen, daß die Anbieter zu weit entfernt wohnen (nennen knapp zwölf Prozent) oder daß die Mitglieder die Anbieter und deren Fähigkeiten nicht kennen (rund 15 Prozent von allen, in Bielefeld mit 24 Prozent häufiger, in Wittenberg mit weniger als sechs Prozent sehr viel seltener). Das Vertrauen in die Fähigkeiten Fremder ist also nur eingeschränkt vorhanden. Das mag auch an schlechten Erfahrungen liegen. Unter „sonstige Gründe“ nannten 4,5 Prozent (in Köln sogar zehn Prozent), sie hätten schlechte Erfahrungen gemacht mit unzuverlässigen Anbietern oder mangelhaft ausgeführten Leistungen.

In Köln wurden die Tauschring-Mitglieder gefragt, ob sie der Aussage zustimmen würden, sie tauschten lieber mit Personen, die sie auch persönlich kennen. Mehr als die Hälfte fand, dieses treffe stark oder etwas zu (vgl. Tabelle A18a). Diese hohe Zustimmung kann nicht nur ausschließlich damit zusammenhängen, daß schlechte Erfahrungen mit unbekannten Anbietern gemacht wurden. Vielmehr zeigt sich hier das angesprochene „Privatismus“-Problem⁷⁷ der Tauschringe: Da die meisten Tauschleistungen ein Eindringen des Anbieters in das persönliche Wohnumfeld des Nachfragers erfordern, bevorzugt man Anbieter, die man persönlich kennt – was insbesondere bei großen Tauschringen den Anteil der Anbieter einschränkt, die für eine Leistung in der Privatsphäre in Frage kommen.

Ein größeres Hemmnis als entfernt wohnende Anbieter und Privatismus ist Zeitmangel. Etwa ein Drittel der Mitglieder nannte diesen Grund.⁷⁸ Die

zu mißbilligen. Dies hätte nämlich zu verzerrtem Antwortverhalten führen können; vgl. Diekmann (1997), S. 389. Vgl. für das Folgende Tabelle A14.

⁷⁶ Vgl. Leipner (1999), der Anbieter aufs Korn nimmt, die „Marmeladen-Yoga“ und „Kakteenzucht für Anfänger“ offerieren und sich dann über mangelnde Nachfrage beklagen.

⁷⁷ Offe/Heinze (1990), S. 265. Vgl. auch oben B.III.2.

⁷⁸ Betrachtet werden hier alle Ringe außer Köln, in der die Antwortvorgabe nicht existierte. In Köln gaben jedoch 12,6 Prozent „keine Zeit“ als sonstigen Grund an.

Mitglieder leisten sich im Tauschring auch Güter, die sie sonst gar nicht in Anspruch genommen hätten (vgl. III.3.a sowie unten V.3), die eine Art „Luxus“ darstellen. Für den Konsum dieser Leistungen muß jedoch auch Zeit aufgewendet werden, an der es offenbar mangelt. Zudem ist Tauschen zeitaufwendiger als eine Nachfrage bei anderen potentiellen Anbietern – sei es, weil die Anbieter weiter entfernt wohnen, zunächst mit ihnen telefonisch ein passender Termin vereinbart oder später mit dem Anbieter „noch ein Kaffee getrunken und ein Schwätzchen gehalten“ werden muß, wie eine Befragte während der Interviews erzählte. Aus diesen Gründen (weniger wegen langer Preisverhandlungen⁷⁹) ist Tauschen aufwendiger, als im Geschäft um die Ecke einkaufen zu gehen.

Wichtiger als diese Transaktionskostenprobleme ist jedoch die von Croall⁸⁰ angesprochene Hemmung, sein Tausch-Konto zu überziehen. Fast ein Drittel der Mitglieder will sich nicht oder nicht weiter verschulden. Der Anteil der Mitglieder, die ihr Konto weit überzogen haben, ist dagegen sehr viel geringer. In Köln zum Beispiel, wo 30 Prozent angaben, sie wollten sich nicht weiter verschulden, hatten nach Angaben der Organisatoren nur neun Prozent ihr Konto um mehr als das halbe Limit (um mehr als 250 Talente) überzogen. Das heißt: Viele Mitglieder stehen ungern in der Schuld der anderen Mitglieder.

Der Tauschring ermöglicht also einerseits durch die direkte Bezahlung mit Verrechnungseinheiten, sich aus persönlichen Verschuldungssituationen zu lösen, was ein Großteil der Mitglieder schätzt⁸¹. Gleichzeitig hemmen die psychischen Kosten der Verschuldung, die jetzt nicht mehr persönlich, wohl aber gegenüber der Gesamtheit der Mitglieder besteht, nun die Tauschring-Aktivität. Im Tauschring ergibt sich das Hemmnis, sich zu verschulden, eindeutig aus der internalisierten Reziprozitätsnorm. Denn es bestehen keine sozialen oder ökonomischen Anreize, eine Schuld zu vermeiden. Die Verschuldung eines Teils der Mitglieder ist vielmehr für das Funktionieren des Tauschrings notwendig und folglich sozial erwünscht. Zudem sind mit der Schuld keine materiellen Kosten verbunden, da keine Zinsen gezahlt werden müssen. Versuchen die Mitglieder jedoch, das Überziehen des Tauschkontos zu vermeiden, blockieren sie sich gegenseitig: Wird antizipiert, daß die anderen sich ungern verschulden, ist es rational, sich selbst auch nicht hoch zu verschulden. Denn in diesem Fall ist die Nachfrage im Tauschring gering und folglich die Wahrscheinlichkeit gering, daß man selbst sein Konto in absehbarer Zeit wieder ausgleichen

⁷⁹ In Köln kreuzten 3,1 Prozent an „Das Feilschen um den Preis ist mir zu umständlich“.

⁸⁰ Vgl. Croall (1997), S. 51.

⁸¹ Vgl. oben III.1: Freunde nicht um einen Gefallen bitten zu müssen gehört zu den wichtigsten Vorteilen der Mitgliedschaft im Tauschring.

kann. Für einen funktionierenden Tauschring müssen aber immer ausreichend Mitglieder vorhanden sein, die bereit sind, die anderen (Sozial-) Kapital aufbauen zu lassen, indem sie selbst ihr Konto überziehen.

6. Zusammenfassung und Diskussion

Außerhalb des Tauschrings werden Nachbarschaftsdienste gewöhnlich mit einem Geschenk oder einem Gegendienst honoriert⁸². Viele scheinen jedoch die direkte monetäre Entlohnung zu bevorzugen. Mehr als die Hälfte der Tauschring-Mitglieder schätzt es jedenfalls, Freunde oder Bekannte nicht um einen Gefallen bitten zu müssen, sondern Hilfe zu bekommen, die sie direkt bezahlen können. Dies unterstützt die These, daß viele Menschen die Verpflichtung zur reziproken Gegenleistung, das „In-der-Schuld-stehen“, als Belastung empfinden.

Insbesondere für Mitglieder mit geringem Einkommen leistet der Tauschring außerdem einen Beitrag zur Wohlfahrtssteigerung; sie können sich durch den Tauschring mehr leisten. Daneben ergänzt der Tauschring das Leistungsspektrum des offiziellen Marktes durch kleinere, meist von Laien erbrachte Hilfsleistungen. Für den Austausch spielt der soziale Kontakt eine besondere Rolle. Er wird am häufigsten als Vorteil des Tauschrings genannt. Das Motiv, Steuern zu sparen, ist dagegen kaum von Bedeutung.

Dies hängt auch damit zusammen, daß der Tauschumfang gering ist. Etwa ein Viertel der Mitglieder tauscht gar nicht. Und selbst aktive Mitglieder arbeiten durchschnittlich nur etwa vier Stunden pro Monat im Tauschring. Der Tauschumfang hält sich damit in Grenzen. Getauscht werden typische Leistungen der Schattenwirtschaft.

Nur wenige Mitglieder haben Tauschleistungen früher von professionellen Anbietern bezogen. Ein großer Teil der Leistungen wurde vormals von den Haushalten selbst erledigt – oder einfach gar nicht erbracht. Dies liegt auch daran, daß viele Leistungen, die man im Tauschring beziehen kann, im offiziellen Sektor nicht angeboten werden – sei es, weil ein Angebot dort sich nicht lohnt (zum Beispiel wegen zu hoher Transaktionskosten oder zu geringer Absatzmenge), sei es, weil es sich um Hobby-Leistungen handelt, bei denen der Spaß an der Tätigkeit im Vordergrund steht und nicht die Absicht, Einkommen zu erzielen.

Für viele besteht der bedeutende Gewinn darin, sich für andere nützlich machen zu können. Gerade Arbeitslose profitieren von der Möglichkeit, auf ein soziales Netz der Hilfe zurückgreifen zu können und gleichzeitig eine

⁸² Vgl. Webley/Lea (1993).

geldwerte Anerkennung für ihre Leistungen zu bekommen, die sie auf dem offiziellen Arbeitsmarkt nicht erfahren.

Solange die Tauschleistungen gering bleiben, können die Tauschumsätze nur einen kleinen Versorgungsbeitrag leisten. Das Angebot im Tauschring entspricht häufig nicht den Bedürfnissen. Die meisten Mitglieder scheuen sich zudem, ihr Konto zu überziehen und damit Nachfrage für andere wirksam werden zu lassen. Ohne die Bereitschaft, sich zu verschulden, ist der Tauschring jedoch nicht lebensfähig. Um das Hemmnis des „In-der-Schuld-Stehens“ zu verringern, ist es wichtig, daß permanent die Möglichkeit besteht, sein Konto schnell auszugleichen. Diese Möglichkeit bietet sich vor allem jenen, die viele persönliche Kontakte im Tauschring haben und daher auch die Bedürfnisse der anderen Mitglieder gut kennen. Der persönliche Kontakt ist daher ein wichtiger Faktor zur Förderung der Tauschaktivität. Dies gilt auch, da viele der angebotenen Dienste im persönlichen Umfeld Vertrauen in den Tauschpartner voraussetzen. Kleine Tauschringe können großen daher durchaus überlegen sein, auch wenn ihr Leistungsspektrum begrenzt bleibt.

IV. Logit-Schätzungen zu den Determinanten der Aktivität im Tauschring

Die geringe Aktivität der Mitglieder ist ein wesentliches Problem der Tauschringe. Rund ein Viertel der Tauschring-Mitglieder ist passiv (vgl. Tabelle A5), profitiert also nicht von den Versorgungsmöglichkeiten, die der Tauschring bietet. Die durchschnittliche Arbeitszeit liegt bei etwa vier Stunden pro Monat. Die meisten Mitglieder sind mit der Nachfrage nach ihren Leistungen nicht zufrieden (vgl. Tabelle A6) und würden gern mehr im Tauschring arbeiten. Interessant ist daher die Frage, welche Determinanten eine Aktivität im Tauschring positiv beeinflussen. Die Entscheidung, sich im Tauschring zu engagieren oder passiv zu verhalten, kann als Wahlproblem mit diskreten Alternativen aufgefaßt werden. Geschätzt wird der Einfluß verschiedener sozio-ökonomischer Determinanten auf diese Entscheidung mit Hilfe eines binomialen Logit-Ansatzes, der zunächst nutzen-theoretisch fundiert werden soll.

1. Nutzentheoretische Fundierung und Eigenschaften des Logit-Modells

Betrachtet wird eine Entscheidung zwischen diskreten Alternativen. Sei a_{in} die i -te Alternative, wie das Individuum n sie wahrnimmt.⁸³ Verschiedene Individuen beurteilen gleiche Alternativen aufgrund ihrer sozio-ökonomischen Charakteristika (Einkommen, Alter, etc.) unterschiedlich. Sei S_n

der Vektor der sozio-ökonomischen Charakteristika des Individuums n und C_{in} der Vektor der Charakteristika der Alternative i , wie n sie wahrnimmt. Den Nutzen, den n aus der Wahl der Alternative i zieht, hängt dann ab von C_{in} und S_n :

$$(E.1) \quad U(a_{in}) = U_{in} = U(C_{in}, S_n).$$

Das Individuum wählt die Alternative aus, die seinen Nutzen maximiert ($a_{opt, n}$).

Die Zufallsnutzentheorie geht davon aus, daß die Nutzenoptimierung nicht im einzelnen beobachtet werden kann, weil weder alle Charakteristika der Alternativen noch alle sozio-ökonomischen Charakteristika bekannt sind und nicht alle bekannten exakt gemessen werden können.⁸⁴ Für den Analytiker setzt sich der Nutzen U_{in} daher aus einer deterministischen Nutzenkomponente (D_{in}), die eine Funktion der beobachteten C_{in} und S_n ist, und einer stochastischen Nutzenkomponente (ε_{in}) zusammen. Der Nutzen

$$(E.2) \quad U_{in} = D_{in} + \varepsilon_{in}$$

ist daher für den Beobachter eine Zufallsvariable. Diese läßt – unter der Annahme der Nutzenmaximierung – eine Aussage darüber zu, daß Individuum n sich für Alternative i entscheidet:

$$(E.3) \quad P(a_{in} = a_{opt, n}) = \text{Prob}(U_{in} \geq U_j; \quad j = 1, \dots, I_n)$$

Da im folgenden nur Entscheidungen zwischen zwei Alternativen, (0;1)-Entscheidungen, betrachten werden, läßt sich (E.3) einfacher schreiben als:

$$(E.4) \quad P_{1n} = P(a_{1n} = a_{opt, n}) = \text{Prob}(U_{1n} \geq U_{0n})$$

bzw.

$$(E.5) \quad P_{1n} = \text{Prob}(D_{1n} + \varepsilon_{1n} \geq D_{0n} + \varepsilon_{0n}) = \text{Prob}(\varepsilon_{0n} - \varepsilon_{1n} \leq D_{1n} - D_{0n})$$

Das Logit-Modell ergibt sich aus der Annahme, daß die Störterme ε_{1n} und ε_{0n} unabhängig identisch Gumbel-verteilte Zufallsvariablen sind.⁸⁵ Ihre Differenz und ihr Maximum sind dann logistisch verteilt und es ergibt sich als Auswahlwahrscheinlichkeit für die Alternative 1 (E.6):

⁸³ Vgl. das Folgende nach Maier/Weiss (1990), S. 95–103 sowie McFadden (1974).

⁸⁴ Vgl. zur Struktur der Zufallsnutzenmodelle Manski (1977).

⁸⁵ Vgl. Maier/Weiss (1990), S. 135.

$$(E.6) \quad P_{1n} = \frac{1}{1 + e^{-\mu(D_{1n} - D_{0n})}}$$

Der Parameter μ , der die Nutzendifferenzen skaliert, wird üblicherweise gleich eins gesetzt.⁸⁶

Betrachtet werden die beiden Alternativen 1 (= im Tauschring aktiv sein) und 0 (= nicht im Tauschring aktiv sein). Da bei Passivität offenbar kein Nutzen aus der Aktivität im Tauschring gezogen wird, setzen wir $D_{0n} = 0$.

Außerdem sei die deterministische Nutzenkomponente bis auf einen Parametervektor β bestimmt und linear in den Parametern⁸⁷. Sie kann dann geschrieben werden als⁸⁸

$$(E.7) \quad D_{1n} = \sum_k \beta_k X_{kin} \quad (k \in K)$$

mit

$$(E.8) \quad X_{kin} = g_k(C_{in}; S_n)$$

X_{kin} sind die erklärenden Variablen des Modells. Durch die Funktion g_k ist die k -te erklärende Variable mit den Charakteristika der Alternativen und Individuen verbunden. In unserem Fall sind die Charakteristika der Alternativen nicht näher bekannt. Damit hängt X_{kin} ausschließlich von den sozio-ökonomischen Charakteristika der Individuen ab (S_n).⁸⁹

Die Wahrscheinlichkeit, daß ein Individuum im Tauschring aktiv ist, ist damit

$$(E.9) \quad P_{1n} = \frac{1}{1 + e^{-D_{1n}}} = \frac{1}{1 + \exp(-\sum_k \beta_k X_{kn})}$$

Die unbekannten Koeffizienten β_k können mit Hilfe des Maximum-Likelihood-(ML)-Verfahrens anhand des tatsächlich beobachteten Verhaltens geschätzt werden.⁹⁰

⁸⁶ Vgl. Maier/Weiss (1990), S. 139.

⁸⁷ In der Literatur zu diskreten Entscheidungsmodellen ist die am häufigsten verwendete Nutzenfunktion linear in den Parametern, d.h., die Parameter gehen z.B. nicht quadratisch in die Funktion ein. Vgl. Maier/Weiss (1990), S. 122/123.

⁸⁸ Vgl. das Folgende bei Maier/Weiss (1990), S. 123.

⁸⁹ X_{kn} ist die Ausprägung der Variablen, wie sie für die Analyse festgelegt wurde: z.B. 0 für „weiblich“, 1 für „männlich“. Die Spezifikation von g wird also vom Analytiker aufgrund der Datenlage vorgenommen (vgl. Maier/Weiss (1990), S. 123).

⁹⁰ Vgl. ebenda, S. 144.

Aus Gleichung (E.9) folgt:

$$(E.10) \quad \frac{P_1}{1 - P_1} = \frac{1}{e^{-D_1}} = e^{D_1}$$

Gleichung (E.10) drückt das Verhältnis der Wahrscheinlichkeit, daß das Individuum sich für Alternative 1 entscheidet, zu ihrer Gegenwahrscheinlichkeit aus, also hier die Odds, eher im Tauschring aktiv als passiv zu sein.

Durch Logarithmieren der Odds erhält man

$$(E.11) \quad \ln\left(\frac{P_1}{1 - P_1}\right) = \sum_k \beta_k X_k$$

Die logarithmierten Odds werden auch als „Logit“ bezeichnet („*Logistic Probability Unit*“)⁹¹ – daher der Name Logit- oder logistisches Regressionsmodell.

Gleichung (E.11) erleichtert die Interpretation der geschätzten Regressionskoeffizienten β_k ; sie können bezogen auf die Logits wie im linearen Regressionsmodell interpretiert werden.

Noch anschaulicher ist allerdings die Interpretation über die Odds. Bei einem Anstieg der erklärenden Variablen um eine Einheit verändern sich die Odds um einen konstanten Faktor. Dieser Faktor ist der Antilogarithmus des Regressionskoeffizienten ($\exp \beta_k$).⁹²

Abgesehen von ihrer nutzentheoretischen Fundierung hat die Logit-Analyse gegenüber der Diskriminanzanalyse zwei wesentliche Vorteile: Sie stellt sowohl geringere Anforderungen an die Skalierung der erklärenden Variablen als auch an die Datenerhebung. Für die lineare Diskriminanzanalyse müssen die erklärenden Variablen metrisch skaliert⁹³ und multivariat normalverteilt sein (oder diese Unterstellung zulassen)⁹⁴. Die logistische Regression erlaubt auch eine Analyse mit nominalen Merkmalsausprägungen. Außerdem ist letztere nicht auf die Prämisse angewiesen, die Daten seien Ergebnis einer Zufallsstichprobe – eine Prämisse, die unsere Datenerhebung nicht erfüllt. Mit dem Logit-Modell erhält man dagegen konsistente Schätzer auch dann, wenn die Stichprobe endogen (über die erklärenden Variablen) und exogen (über die Entscheidung der Individuen) geschichtet ist, also bestimmte Gruppen stärker berücksichtigt werden als andere. Bei

⁹¹ Vgl. Kraft (1997), S. 628.

⁹² Vgl. Andreß/Hagenaars/Kühnel (1997), S. 270.

⁹³ Vgl. Backhaus et al. (1996), S. 91.

⁹⁴ Vgl. ebenda, S. 112.

endogener Schichtung nimmt die Konstante die Verzerrung auf.⁹⁵ Auf eine Interpretation der Schätzwerte für das Konstante Glied β_0 wird daher verzichtet.

In der folgenden Analyse werden die Kölner Mitglieder aufgrund des dort abweichenden Fragebogens nicht berücksichtigt. Die Gesamtzahl der untersuchten Fälle reduziert sich damit auf 259 (288 minus 29, die aufgrund fehlender Daten nicht in die Schätzung einbezogen werden). Die Größe der Stichprobe reicht jedoch für die logistische Regression aus, die wegen der asymptotischen Eigenschaften des ML-Schätzers nicht für kleine Stichproben angewendet werden sollte. Als Faustregel werden mindestens 50, besser über 100 Freiheitsgrade (Beobachtungen minus zu schätzende Koeffizienten) genannt.⁹⁶

2. Auswahl der erklärenden Variablen

Für die Entscheidung, im Tauschring aktiv zu sein, kommt eine Vielzahl erklärender Variablen in Frage. Dazu zählen das Einkommen und die zur Verfügung stehende Freizeit. Bezieher niedrigerer Einkommen weisen eher Versorgungslücken auf und dürften sich damit eher im Tauschring engagieren. Wer mit seiner Arbeitszeit im offiziellen Sektor nicht zufrieden ist, hat einen Anreiz, den optimalen Arbeitsumfang durch eine Tätigkeit im Schatten zu erreichen. So wünschen sich insbesondere viele Teilzeitkräfte längere Arbeitszeiten.⁹⁷

Anzunehmen ist außerdem, daß Mitglieder, die soziale und wirtschaftliche Vorteile des Tauschrings sehen (zum Beispiel das Sparen von Steuern und Sozialleistungen, ein niedrigeres Preisniveau im Tauschring und die Möglichkeit, soziale Kontakte zu knüpfen), sich eher am Tausch beteiligen. Allerdings ist hier nicht eindeutig klar, was erklärte und was erklärende Variable ist: Man kann auch Vorteile sehen, weil man aktiv ist. Die Richtung des Zusammenhangs muß jedoch bei der Logit-Analyse außer Frage stehen.⁹⁸ Die genannten Vorteile kommen daher als Variablen für das Logit-Modell nicht in Betracht.

In Abschnitt III.3.c wurde bereits festgestellt, daß die Bedeutung, die die Mitglieder dem persönlichen Kontakt beimessen, positiv mit ihrer Tauschaktivität korreliert ist. Es wird daher angenommen, daß die Wahrscheinlichkeit einer Aktivität um so größer ist, je wichtiger der soziale Kontakt eingestuft wird.

⁹⁵ Vgl. Maier/Weiss (1990), S. 210–212.

⁹⁶ Vgl. Andreß/Hagenaars/Kühnel (1997), S. 281, sowie Kraft (1997), S. 629.

⁹⁷ Vgl. Schnabel (1997), S. 66/67.

⁹⁸ Vgl. Cramer (1991), S. 1.

Ob tatsächlich Kontakte entstehen, hängt jedoch nicht nur von den persönlichen Wünschen der Mitglieder ab, sondern auch von den Möglichkeiten, die der Tauschring bietet. So sind größere Tauschringe zwangsläufig unübersichtlicher und anonymer. Soziale Kontakte zu organisieren wird auch für die Organisatoren schwieriger. Außerdem steigen mit der Größe des Tauschrings die Transaktionskosten: Mit größerer Teilnehmerzahl und geringeren Kenntnissen über die anderen Mitglieder wird es schwieriger, Informationen über geeignete Anbieter zu erhalten. Das Vertrauen in Fremde ist geringer; die Kontrollkosten steigen.⁹⁹ Es wird daher angenommen, daß die Größe des Tauschrings und die Wahrscheinlichkeit, sich im Tauschring zu engagieren, negativ korreliert sind.

Die Aktivität dürfte außerdem mit der Attraktivität des eigenen Angebots zusammenhängen. Als Maß für die Attraktivität wird hier die Frage verwendet, ob der Anbieter auch „normales Geld“ mit der Leistung verdient.¹⁰⁰ Das Vorzeichen des Zusammenhangs ist hier unklar: Ein Einkommen im offiziellen Sektor spricht für die Professionalität und damit möglicherweise Attraktivität des Angebots. Andererseits ist der Tauschring für viele gerade deshalb attraktiv, weil er Leistungen bietet, die man im offiziellen Sektor nicht findet.

Mitglieder, die als Nachfragehemmnisse nennen, sie wohnten weit entfernt, hätten keine Zeit oder seien an Angeboten nicht öfter interessiert, haben vermutlich eher ein Interesse, passiv zu bleiben.

Interessant ist außerdem die Frage, inwieweit das Geschlecht einen Einfluß auf die Aktivität hat. Da die Männer in den Tauschringen unterrepräsentiert sind, Tätigkeiten, die vorwiegend von Männern angeboten werden, wie Reparaturen im Haus oder Computerdienste, aber sehr gefragt sind, ist anzunehmen, daß Männer eher aktiv sind als Frauen.

Mit einem Chi-Quadrat-Unabhängigkeitstest wurde untersucht, inwiefern sich tatsächlich Zusammenhänge zwischen der Variablen „Aktivität/Passivität“ sowie den möglichen Erklärungsvariablen zeigen lassen (vgl. Tabelle 5).

Erstaunlicherweise unterscheiden Aktive und Passive sich nicht signifikant hinsichtlich ihres Einkommens, ihrer Erwerbssituation und der verfügbaren Zeit.

Der soziale Kontakt ist Aktiven dagegen erwartungsgemäß wichtiger als passiven Mitglieder. Nachfragehemmnisse haben offenbar keinen Einfluß auf die Entscheidung, im Tauschring aktiv zu werden oder nicht.

⁹⁹ Vgl. auch Offe/Heinze (1990), S. 297.

¹⁰⁰ Antwortmöglichkeiten waren „Ja“, „nur zum Teil“ und „Nein“; vgl. auch III.3.b.

Tabelle 5

Chi-Quadrat-Unabhängigkeitstest zur Aktivität im Tauschring

Mögliche erklärende Variable	Chi-Quadrat-Wert	Freiheitsgrade	Asymptotische Signifikanz
Nettoeinkommen*)	8,136	4	0,087
Erwerbssituation**)	3,269	2	0,195
Zeit***)	0,151	2	0,927
Wichtigkeit sozialer Kontakt	23,201	3	0,000
NACHFRAGE-HEMMNISSE			
Angebote interessieren nicht öfter	0,789	1	0,374
Keine Zeit	2,224	1	0,136
Anbieter wohnen weit entfernt	0,004	1	0,949
Anbieter sind unbekannt	0,105	1	0,746
Auch DM-Einkommen	6,375	2	0,041
Geschlecht	5,961	1	0,015
Größe des Tauschrings	21,840	2	0,000

*) zu den Einkommensklassen vgl. Tabelle 2.

**) erwerbstätig/arbeitslos/keine Erwerbsperson

***) Vollzeit beschäftigt/Teilzeit beschäftigt/nicht erwerbstätig

Mitglieder, die mit ihren Leistungen „zum Teil“ außerhalb des Tauschrings Einkommen in D-Mark erzielen, sind signifikant häufiger aktiv als solche, die dies entweder ausschließlich oder gar nicht tun. Vorteilhaft für die Aktivität ist also offenbar eine Angebotsmischung aus Leistungen, die einerseits auch außerhalb des Tauschrings einen Marktwert besitzen (und professionelle Fähigkeiten voraussetzen) und solchen, die jedermann anbieten kann (vgl. dazu auch häufig nachgefragte Leistungen im Abschnitt III.2). Männer sind signifikant seltener passiv als Frauen.

Für die Analyse wurden die fünf Tauschringe in drei Größenklassen eingeteilt: „klein“ (bis 60 Mitglieder; hier: Wittenberg und Gotha), „mittelgroß“ (60 bis 200 Mitglieder; hier: Bielefeld und Göppingen) und „groß“ (über 200 Mitglieder; hier: Leipzig). Der Anteil passiver Mitglieder ist in mittelgroßen Ringen signifikant größer (37,3 Prozent) als in kleinen (6,1 Prozent) und dem einen großen (15,5 Prozent).

Folgende erklärende Variablen kommen also für das Modell in Frage: Größe des Tauschrings, „Auch DM-Einkommen“, das Geschlecht der Mitglieder sowie ihre Einschätzung der Wichtigkeit des sozialen Kontakts. Um

stabile ML-Schätzwerte zu erhalten, müssen starke Abhängigkeiten zwischen den erklärenden Variablen ausgeschlossen werden.¹⁰¹ Die Nullhypothese der Unabhängigkeit zwischen den verschiedenen Variablen mußte nur für die Kombination „Tauschringgröße“ und „Wichtigkeit sozialer Kontakt“ abgelehnt werden. Hier ist der Zusammenhang jedoch nur sehr schwach ($\phi = 0,251$).¹⁰² Alle genannten Variablen werden daher für das Modell verwendet. Da keine der Variablen metrisch ist, werden die Merkmalsausprägungen jeweils auf eine Referenzkategorie bezogen.

3. Ergebnisse der Parameterschätzungen

Tabelle 6 enthält die Werte, die mit dem Maximum-Likelihood-Ansatz für die Parameter β_k geschätzt wurden.¹⁰³ Positive β bedeuten, daß eine Zunahme des Wertes der erklärenden Variablen auch die Wahrscheinlichkeit der Aktivität im Tauschring erhöht. Die Spalte $\exp(\beta)$ enthält den Effektenkoeffizienten¹⁰⁴, der angibt, um das Wievielfache das Verhältnis P_{1n}/P_{0n} (Odds) steigt, wenn der Variablenwert sich um eins erhöht. Effekte größer als eins bedeuten, daß die Odds steigen; Effekte kleiner als eins, daß sie sinken.¹⁰⁵

Die Parameterschätzung wird einer zweiseitigen Signifikanzprüfung mit der Nullhypothese $H_0 : \beta_k = 0$ unterzogen. Die Signifikanzprüfung erfolgt mit Hilfe der asymptotisch Chi-Quadrat-verteilten Wald-Statistik¹⁰⁶. Die Spalte „Signifikanz“ enthält die Wahrscheinlichkeit, mit der die Nullhypothese fälschlicherweise abgelehnt wird. Ein Koeffizient wird als signifikant von null verschieden angenommen, wenn die Fehlerwahrscheinlichkeit nicht größer als 0,05 ist.

Die am Ende der Tabelle aufgeführten Maße für die Gesamtgüte des Modells werden im nächsten Abschnitt (IV.4) diskutiert.

¹⁰¹ Vgl. Urban (1989), S. 31.

¹⁰² Ein $\phi < 0,3$ zeigt einen nur „trivialen Zusammenhang“ (Fleiss (1973), S. 42). ϕ ist ein Zusammenhangsmaß für kategoriale Daten, das sich errechnet als Quadratwurzel des Quotienten aus χ^2 und der Anzahl der Beobachtungen. Vgl. auch Bakhaus et al. (1996), S. 175–179, für die Berechnung von χ^2 und ϕ .

Der Korrelationskoeffizient nach Pearson ist zudem in allen Variablenkombinationen verschwindend gering und insignifikant. Das Problem der Multikollinearität kann ausgeschlossen werden.

¹⁰³ Die Schätzung wurde mit dem Programmpaket SPSS 7.5 durchgeführt.

¹⁰⁴ Vgl. Long (1987), S. 423–425.

¹⁰⁵ Andreß/Hagenaars/Kühnel (1997), S. 271.

¹⁰⁶ Wenn für eine erklärende Variable nur Einzelbeobachtungen vorliegen, ist der Wald-Wert gleich dem Quadrat des t-Testwertes. Vgl. Eckstein (1997), S. 303, sowie Kraft (1997).

Tabelle 6

Ergebnisse der Schätzung eines Logit-Modells zur Aktivität im Tauschring

Variable	Koeffizient	Wald	Signifikanz	exp (β)
GESCHLECHT				
Männer	0,9352	6,4671*	0,0110	2,5478
AUCH DM-EINKOMMEN		5,7716	0,0558	
Ja (–)	(–)	(–)	(–)	(–)
zum Teil	1,3473	4,2939*	0,0382	3,8468
Nein	0,0341	0,0063	0,9366	1,0347
WICHTIGKEIT SOZIALER KONTAKT		14,7192**	0,0021	
Überhaupt nicht wichtig (–)	(–)	(–)	(–)	(–)
Eher nicht so wichtig	2,5792	6,9052**	0,0086	13,1870
Wichtig	3,2127	11,2129**	0,0008	24,8462
Sehr wichtig	3,4168	11,4238**	0,0007	30,4724
GRÖSSE DES TAUSCHRINGS		13,4632**	0,0012	
klein (bis 60 Mitglieder) (–)	(–)	(–)	(–)	(–)
mittel (60–180 Mitglieder)	–2,5523	8,0007**	0,0047	0,0779
groß (über 200 Mitglieder)	–1,6192	3,0993	0,0783	0,1980
Konstante	–0,2644	0,0605	0,8057	
LR	47,212	df = 8	0,0000	
Pseudo- R^2	0,16839			
angepaßtes Pseudo- $R^2 = R'$	0,13936			
N = 259				

(–) Referenzkategorie

* auf dem 95%-Niveau signifikant

** auf dem 99%-Niveau signifikant

Die Einflußrichtung aller Parameter stimmt mit den Hypothesen überein. Die meisten Parameter sind zudem signifikant von null verschieden. Männer arbeiten mit größerer Wahrscheinlichkeit im Tauschring als Frauen; die Odds, eher aktiv als passiv zu sein (Aktivität/Passivität), steigen um das Zweieinhalbfache, wenn das Mitglied männlich ist. Um sogar fast das Vierfache liegen die Odds derjenigen, die nur zum Teil Einkommen in D-Mark mit ihren Tauschangeboten erzielen, über denen, die nur Leistungen anbieten, mit denen sie auch außerhalb des Tauschring erfolgreich sind. Diejenigen, die ausschließlich im Tauschring mit den Angeboten Einkommen erzielen, unterscheiden sich dagegen nicht signifikant von den Professionellen. Die Hypothese, daß eine Mischung aus professionellen und Laiendienstleistungen die höchste Tauschaktivität verspricht, wird damit bestätigt.

Einen sehr starken Einfluß auf die Odds hat die Frage, wie wichtig den Mitgliedern der soziale Kontakt ist. Als Referenzkategorie wurden die Antwort kodiert, der Kontakt sei „überhaupt nicht wichtig.“ Die Odds, eher aktiv als nicht aktiv zu sein, steigen schon um das 13fache, wenn der Kontakt noch als „eher unwichtig“ bezeichnet wird und um mehr als das 30fache, wenn er als „sehr wichtig“ eingestuft wird.

Mit steigender Ringgröße dagegen nehmen die Odds, eher aktiv zu sein, erwartungsgemäß ab. Dies gilt insbesondere für mittelgroße Ringe. Für den Leipziger Ring mit deutlich über 200 Mitgliedern ist die Signifikanz des Parameters jedoch mit einer fast achtprozentigen Fehlerwahrscheinlichkeit behaftet. Um den Zusammenhang zwischen der Mitgliederaktivität und der Tauschringgröße weiter abzusichern, wären die Daten zusätzlicher Tauschringe notwendig.

4. Beurteilung der Gesamtgüte des Modells

In der Literatur werden verschiedene Gütemaße für Logit-Modelle diskutiert.¹⁰⁷ Der Likelihood-Ratio-Test prüft das Modell gegen die Nullhypothese $H_0: \beta = 0$. Der Testwert LR basiert auf der negativen Log-Likelihood-Funktion $(-LL)^{108}$:

$$(E.12) \quad LR = 2(-LL_0 - (-LL_M))$$

mit:

L_0 = Likelihoodfunktion unter der Nullhypothese¹⁰⁹

L_M = Likelihood-Funktion für den ML-Schätzer β des Modells.

Der Testvariable ist approximativ χ^2 -verteilt mit $(K - 1)$ Freiheitsgraden. Hohe LR-Werte bzw. χ^2 -Werte (der Test wird auch als „Model Chi-Square“ bezeichnet)¹¹⁰ sprechen für die Güte des geschätzten Modells.

Ebenfalls auf der negativen Log-Likelihood-Funktion beruht das sogenannte „Pseudo- R^2 “¹¹¹, das von McFadden eingeführt wurde:¹¹²

¹⁰⁷ Vgl. zum Beispiel Kraft (1997), S. 629–633, Andreß /Hagenaars/Kühnel (1997), S. 285–293.

¹⁰⁸ Vgl. Andreß/Hagenaars/Kühnel (1997), S. 45 sowie S. 285.

¹⁰⁹ In diesem Fall wird nur die Regressionskonstante geschätzt.

¹¹⁰ Vgl. Kraft (1997), S. 630.

¹¹¹ Das Maß wird auch als Likelihood-Ratio-Index, „relative Devianzreduktion“ oder „McFadden's Roh Squared“ (auch McFadden- R^2) bezeichnet. Vgl. Andreß/Hagenaars/Kühnel (1997), S. 287/288, sowie Urban (1993), S. 62.

¹¹² Vgl. McFadden (1974), S. 121.

$$(E.13) \quad \text{Pseudo-R}^2 = 1 - (-LL_M / -LL_0)$$

Ein Pseudo- R^2 von null bedeutet, daß die Erklärungskraft des geschätzten Modells nicht größer ist als die des Null- oder Konstantenmodells. Werte zwischen null und eins geben relative Verbesserungen des Modells gegenüber dem Nullmodell an.¹¹³ Da die geschätzte abhängige Variable eine Wahrscheinlichkeit zwischen 0 und 1 ist, die tatsächliche Ausprägung aber nur 0 oder 1 sein kann, ist der Maximalwert eins des Pseudo- R^2 nur theoretisch erreichbar. Modelle werden schon als gut eingeschätzt, wenn ihr Pseudo- R^2 größer ist als 0,2.¹¹⁴ Ein Wert unter 0,05 weist auf ein schwaches Modell hin, Werte über 0,4 sind nur selten zu erreichen; schiefe Verteilungen, bei denen eine Kategorie sehr viel häufiger vorkommt, und große Stichproben führen ceteris paribus zu einem geringeren Pseudo- R^2 .¹¹⁵

Da der Wert des Pseudo- R^2 sich mit zusätzlichen Variablen nur erhöhen, aber nicht verringern kann, besteht die Gefahr, ein Modell mit zu vielen erklärenden Variablen zu wählen. Andreß, Hagenaars und Kühnel¹¹⁶ schlagen daher vor, das angepaßte Pseudo- R^2 zu verwenden, das die Anzahl der zu schätzenden Parameter K berücksichtigt und das hier R' genannt werden soll.

$$(E.14) \quad R' = 1 - \frac{LL_M + K}{LL_0 + 1}$$

R' ist immer kleiner als das Pseudo- R^2 und kann auch negative Werte annehmen. Ein negatives R' bedeutet, „daß ein Modell bei Berücksichtigung der Anzahl der Regressionskoeffizienten weniger gut erscheint als das Konstantenmodell.“¹¹⁷

Klassifikationstabellen sind geeignet, die Erklärungskraft des Modells für die verschiedenen Kategorien der abhängigen Variablen zu beurteilen. Sie geben an, welchen Anteil der Fälle in der Stichprobe das Modell richtig klassifiziert.

Mit dem LR-Test wird für das oben dargestellte Modell die Nullhypothese $H_0: \beta = 0$ mit hoher Signifikanz abgelehnt (vgl. Tabelle 6). Das Pseudo- R^2 ist mit fast 17 Prozent nicht gut, aber zufriedenstellend, insbesondere, da es sich hier um eine schiefe Verteilung handelt (die Aktiven

¹¹³ Vgl. Andreß/Hagenaars/Kühnel (1997), S. 288.

¹¹⁴ Vgl. ebenda, sowie Kraft (1997), S. 631, und Urban (1993), S. 62.

¹¹⁵ Vgl. Andreß/Hagenaars/Kühnel (1997), S. 288/289.

¹¹⁶ Vgl. ebenda, S. 291.

¹¹⁷ Ebenda.

kommen deutlich häufiger vor) und mit $N = 259$ ein großer Stichprobenumfang zu berücksichtigen ist. Auch unter Berücksichtigung der Anzahl der Variablen ist das Modell deutlich besser als das Konstantenmodell ($R' = 13,9$ Prozent).

Tabelle 7
Klassifikationstabelle zum Logit-Modell

		Vorhergesagte		Anteil der korrekt Vorhergesagten:
Beobachtete		Passive	Aktive	
	Passive	19	41	60
	Aktive	10	189	199
		29	230	N = 259
Von allen:				80,31 %

Wie die Klassifikationstabelle zeigt, sagt das Modell allerdings Passivität relativ schlecht voraus; nur knapp 32 Prozent der passiven Fälle werden korrekt klassifiziert. Die Wahrscheinlichkeit der korrekten Prognose ist dagegen für die bedeutendere Gruppe der Aktiven mit fast 95 Prozent sehr hoch und über alle mit 80 Prozent zufriedenstellend.

5. Zusammenfassung und Diskussion

Die Odds, im Tauschring eher aktiv als passiv zu sein, nehmen zu, wenn das betrachtete Mitglied:

- den sozialen Kontakt im Tauschring wichtig findet,
- in einem kleinen Tauschring Mitglied ist,
- männlich ist und
- nicht nur spezialisierte Tätigkeiten anbietet, mit denen es auch Einkommen in D-Mark erzielt.

Besonders groß ist der Einfluß des sozialen Kontakts. Der These von Offe und Heinze¹¹⁸, wonach für ein „ausgeprägtes Vereinsleben“ im Tauschring „kein immanenter Bedarf“ bestehe, kann daher nicht zugestimmt werden. Vielmehr erscheint es sinnvoll, ein solches „Vereinsleben“

¹¹⁸ Vgl. Offe/Heinze (1986), S. 493.

zu fördern, um damit gleichzeitig den Tausch anzuregen. Nur durch persönliche Kontakte können Hemmschwellen und Informationsprobleme überwunden werden. Die Förderung der Kommunikation und des persönlichen Kontakts der Mitglieder ist also gerade *kein* „primitives“¹¹⁹ Mittel, um die Tauschaktivität zu erhöhen, wie die Soziologen meinen, sondern dürfte sich als sehr wirkungsvolle Methode erweisen, die Mitglieder aus der Passivität zu holen und aktiv zu halten. Durch regelmäßig organisierte Treffen kann dieser Kontakt zustande kommen, ohne daß die Ringe ihren offenen, niemanden verpflichtenden Charakter verlieren.¹²⁰

Die Tatsache, daß die Größe des Tauschrings einen negativen Einfluß auf die Tauschaktivität hat, spricht dafür, daß Großstadtringe nicht zu sehr wachsen sollten. Es ist anzunehmen, daß in Stadtteilringen aktiver getauscht wird. Aufgrund der Bedeutung des sozialen Kontakts ist zu vermuten, daß große Ringe in kleinere Untergruppen zerfallen. Die Art der Leistungen, die eher im privaten Bereich liegen, setzt einen persönlichen Kontakt voraus, der in einem sehr großen Tauschring nicht mehr gewährleistet wäre. In Hamburg und Berlin gibt es bereits stadtteilorientierte Tauschringe. Auch im großen Münchener Ring findet nur die Verwaltung zentral statt, getauscht wird vorwiegend innerhalb des eigenen Stadtbezirks.¹²¹

Das Ergebnis, daß die Wahrscheinlichkeit zunimmt, eher aktiv zu sein, wenn man nicht nur seine professionellen Dienste anbietet, unterstützt die These, daß der Tauschring ein besonderer Markt ist. Mitglieder schätzen am Tauschring, daß sie dort Leistungen erhalten, die sie auf dem offiziellen Markt nicht kaufen können – weil ein solcher Markt für die Leistungen nicht existiert (vgl. oben III.).

V. Besonderheiten im Umgang mit der Tauschwährung

In Teil D wurde die Hypothesen aufgestellt, daß im Tauschring Leistungen monetär bewertet werden, für die Geld gewöhnlich kein akzeptiertes Tauschmittel ist, insbesondere, daß die Tauschwährungen eher zur Bezahlung von Freundschaftsdiensten eingesetzt werden. Hierfür spricht die vom Geld abweichende Symbolik der Verrechnungseinheiten. Es wurde vermutet, daß mit den Verrechnungseinheiten freigiebiger umgegangen wird, da es sich bei ihnen um „special purpose money“ handelt, um ein häufig mit Spaß verdientes Zusatzeinkommen.

¹¹⁹ Offe/Heinze (1990), S. 293.

¹²⁰ Offe/Heinze (1990), S. 322, haben bereits davor gewarnt, die Ringe zu abgeschlossenen Vereinen machen zu wollen.

¹²¹ So eine Münchener Organisatorin während des Bundesweiten Tauschringtreffens in Rostock im September 1999.

1. Die Bewertung von Freundschaftsleistungen

a) Müssen auch Freunde für Tauschleistungen bezahlen?

In Köln wurden die Mitglieder gefragt: „Zahlen Freunde von Ihnen, die auch im Tauschring sind, genau so viele Talente für Ihre Leistungen wie alle anderen?“¹²² Fast die Hälfte (46 Prozent) kreuzte an: „Ich habe keine Freunde, die Tauschring-Mitglieder sind.“¹²³ Von allen anderen sagten 57 Prozent, die Freunde bezahlten Leistungen wie jedes andere LETS-Mitglied auch. 20 Prozent gewähren Freundschaftspreise, lassen sich aber auch mit Verrechnungseinheiten (VE) bezahlen. Das heißt, die überwiegende Mehrheit von 77 Prozent benutzt das lokale Geld zur Leistungsverrechnung. Dagegen lassen sich 14 Prozent von ihren Freunden nicht in VE bezahlen. Neun Prozent machten keine Angaben.

Nach der Änderung des Fragebogens wurden die Mitglieder der fünf anderen Tauschringe gefragt, ob Freunde, die auch im Tauschring sind („oder wenn sie im Tauschring wären“), genau so viele Verrechnungseinheiten zahlen, wie alle anderen. Die Antwort „Ich habe keine Freunde“ war nicht mehr vorgesehen. Die Frage wurde offenbar von vielen – vermutlich gerade denjenigen, die keine Freunde im Tauschring haben – als zu abstrakt empfunden. Die Zahl der Antwortverweigerungen stieg daher auf fast 23 Prozent über alle Ringe. Von denen, die antworteten, erklärten 58 Prozent, ihre Freunde würden ebenso viel zahlen wie alle anderen Mitglieder und weitere zehn Prozent, die Freunde zahlten einen geringeren Preis. Insgesamt erklärten also fast 70 Prozent, sie würden die Tauschwährung zur Leistungsverrechnung benutzen.

Die Ergebnisse der fünf Ringe unterscheiden sich signifikant hinsichtlich der Frage, ob Freundschaftspreise eingeräumt werden oder nicht: In Leipzig erklärten 18 Prozent, in Gotha dagegen nur fünf Prozent aller Mitglieder, ihre Freunde zahlten weniger als andere. In allen drei anderen Ringen kreuzte niemand diese Antwort an. Mitglieder, die noch nicht mit Freunden getauscht hatten, haben sich möglicherweise eher für eine klare „Ja“- oder „Nein“-Antwort entschieden, anstatt anzugeben, ihre Freunde zahlten weniger als andere.

Wird die Information reduziert auf die Frage, ob die Tauschwährung zur Verrechnung von Leistungen unter Freunden verwendet wird (Freundschaftspreise werden dann zu den „Ja“-Antworten gerechnet), unterscheiden die Tauschringe sich jedoch nicht signifikant.¹²⁴

¹²² Talent ist der Name der Verrechnungseinheiten in Köln.

¹²³ Vgl. auch für das Folgende Tabelle A15.

b) Werden Freunde außerhalb des Rings mit Geld bezahlt?

In Köln wurden die Mitglieder, die Leistungen von Freunden und Verwandten durch Tauschleistungen ersetzt haben, gefragt, ob sie die Leistungen außerhalb des Tauschrings mit Geld bezahlt hätten. Nur sechs Prozent sagten, sie hätten immer Geld gezahlt, 21 Prozent „manchmal“. 60 Prozent dagegen erklärten, sie hätten ihren Freunden und Verwandten für deren Dienste kein Geld gegeben. 13 Prozent beantworteten die Frage nicht.¹²⁵

Der Fragebogen für die fünf anderen LETS filterte nicht nur diejenigen heraus, die Verwandtschafts- und Freundschaftsdienste durch Tauschring-Leistungen substituiert haben. Vielmehr wurden alle Mitglieder gefragt, ob sie Freunden und Verwandten Geld geben würden, wenn diese ihnen Leistungen erbrächten, die sie andernfalls auch im Tauschring beziehen könnten. Über alle fünf Tauschringe antworteten vier Prozent, daß sie Freunden immer Geld geben, 31 Prozent bezahlen manchmal. 61 Prozent erklärten, sie gäben ihren Freunden kein Geld. Vier Prozent machten keine Angaben.

Die Ringe unterscheiden sich hinsichtlich der Frage, ob Freunde immer oder nur manchmal bezahlt werden (vgl. Tabelle A16). Reduziert man die Information jedoch auf die Frage, ob unter Freunden und Verwandten Geld als Mittel der Bezahlung (manchmal oder immer) genutzt wird, so kann kein signifikanter Unterschied zwischen den Tauschringen mehr gezeigt werden.¹²⁶

c) Unterschiede in der Bezahlung innerhalb und außerhalb des Tauschrings

Im folgenden werden die Variablen zur Bezahlung unter Freunden nur in ihren dichotomen Ausprägungen betrachtet; es wird also nur behandelt, ob Verrechnungseinheiten oder D-Mark zur Bezahlung von Freundschaftsdiensten benutzt werden oder nicht. Als Ergebnis läßt sich zeigen, daß die Wahrscheinlichkeit, mit der Freunde Leistungen untereinander monetär verrechnen, im Tauschring deutlich höher ist als außerhalb des Rings. Die Frage, ob mit Geld bezahlt wird oder nicht, hängt also von dem institutionellen Umfeld des Tausches ab.

¹²⁴ Die Nullhypothese, daß die Variablen „Tauschring“ und „Bezahlung mit VE“ unabhängige Variablen sind, konnte nicht abgelehnt werden ($\chi^2_{4; 0,95} = 1,549$; $p > 0,8$). 20 Prozent der Zellen haben einen erwarteten Wert, der kleiner ist als fünf. In diesem Fall ist der Chi-Quadrat-Unabhängigkeitstest aber gerade noch praktikabel. Vgl. Eckstein (1997), S. 193.

¹²⁵ Vgl. auch für das Folgende Tabelle A16.

¹²⁶ Die Hypothese der Unhängigkeit der Variablen „Tauschring“ und „Bezahlung von Freunden“ konnte nicht abgelehnt werden ($\chi^2_{4; 0,95} = 3,939$; $p > 0,4$).

Die Odds, daß eine Leistung eher monetär bewertet als nicht bewertet wird, sind im Kölner Tauschring fast 13mal so groß wie außerhalb des Rings.¹²⁷ Über die fünf anderen Ringe dagegen steigen die Odds nur um fast das Vierfache, wenn im Ring getauscht wird.¹²⁸ Dies liegt daran, daß in Köln deutlich häufiger gesagt wurde, auch Freunde zahlten mit Verrechnungseinheiten. Die eher abstrakte Formulierung der Frage über die Zahlungsmodalitäten mit Freunden in den anderen Ringen scheint also keine „Ja“-Antworten induziert zu haben. Im Gegenteil haben die Befragten die Bezahlungsfrage offenbar eher verneint, möglicherweise um sich „sozial erwünscht“¹²⁹ zu verhalten, indem sie angeben, bei Freunden auf Verrechnungseinheiten zu verzichten.

Das Zahlungsverhalten unter Freunden innerhalb des Rings unterscheidet sich zwar deutlich von dem Umgang mit Geld außerhalb der Tauschring-Grenzen. Dennoch sind beide nicht völlig unabhängig voneinander. In Köln sind die Odds (Bezahlung durch einen Freund/keine Bezahlung) doppelt so hoch bei denen, die selbst Freunde außerhalb des Rings mit Geld bezahlen (das Odds Ratio beträgt 2,1; vgl. Tabelle 8). Das heißt: Diejenigen, die „normales“ Geld als Tauschmittel unter Freunden verwenden, sind eher geneigt, sich auch im Tauschring von Freunden mit Verrechnungseinheiten bezahlen zu lassen.

Tabelle 8

Kreuztabelle Geld für Freunde* VE von Freunden (Köln)

		VE von Freunden			
		Ja	Nein		
Geld für Freunde	Ja	10	1	11	Odds = 10/1 = 10
	Nein	24	5	29	Odds = 24/5 = 4,8
		34	6	40	Odds Ratio = 50/24 = 2,08

¹²⁷ Die Odds berechnen sich wie folgt: Innerhalb des Kölner Rings beträgt die Wahrscheinlichkeit, daß ein Befragter zur Gruppe derjenigen gehört, die bezahlt werden, 84,6 Prozent (von 78 Befragten antworteten 66, sie würden Verrechnungseinheiten erhalten, zwölf verneinten dies). Die Odds, daß eine Leistung eher bezahlt als nicht bezahlt wird (Bezahlung/keine Bezahlung) sind also $0,846/0,154 = 66/12 = 5,50$. Außerhalb des Tauschrings dagegen betragen die Odds Bezahlung/keine Bezahlung $23/53 = 0,43$. Das Verhältnis der beiden Odds ergibt dann 12,67.

¹²⁸ Die Odds Bezahlung/keine Bezahlung betragen $153/70 = 2,19$ innerhalb und $102/176 = 0,58$ außerhalb des Rings. Das Odds Ratio ist dann 3,77.

¹²⁹ Zur Problematik des „sozial erwünschten“ Antwortverhaltens vgl. Schnell/Hill/Esser (1992), S. 363, sowie Oppenheim (1992), S. 138–140.

Über die anderen fünf Ringe fällt das Odds Ratio mit 2,9 noch deutlicher aus (vgl. Tabelle 9). Der Zusammenhang ist jedoch nur „trivial“¹³⁰ ($\phi = 0,21$ für die Ringe ohne Köln)¹³¹.

Tabelle 9
Kreuztabelle Geld für Freunde* VE von Freunden

		VE von Freunden			
Geld für Freunde		Ja	Nein		
	Ja	61	13	74	Odds = $61/13 = 4,69$
	Nein	88	54	142	Odds = $88/54 = 1,63$
		149	67	216	Odds Ratio = $4,69/1,63 = 2,88$

Zusammenfassend läßt sich also als Ergebnis der schriftlichen Befragung festhalten, daß Freundschaftsleistungen innerhalb der Tauschringe deutlich häufiger monetär bewertet werden. Es besteht allenfalls ein schwacher Zusammenhang zwischen dem Umgang mit Geld unter Freunden außerhalb der Ringe und der Verwendung der VE unter Freunden im Tauschring.

d) Interview-Ergebnisse

Die Ergebnisse werden von den Interviews gestützt. Von den 21 interviewten Mitgliedern erklärten zwei Drittel, also 14, sie hätten Freunde oder gute Bekannte im Tauschring. Von ihnen sagten sieben, sie würden mit diesen Freunden auch über Verrechnungseinheiten tauschen. Drei meinten, sie würden teilweise VE verwenden, aber nicht immer. Einer erklärte, anfangs hätte er die VE noch benutzt, aber durch den regelmäßigen Austausch sei die Abrechnung nun überflüssig geworden. Die drei übrigen sagten, sie würden mit guten Bekannten oder Freunden überhaupt nicht abrechnen – auch nicht in VE.

Gründe, warum sie die Tauscheinheiten verwendeten, aber in der Regel kein Geld, konnten die Mitglieder meist nicht nennen. Geäußert wurde, man „empfinde das anders“, man wolle die Tauschring-Idee unterstützen,

¹³⁰ Fleiss (1973), S. 42. Vgl. auch Backhaus et al. (1996), S. 179.
¹³¹ Die Unabhängigkeitshypothese wurde hier abgelehnt mit $\chi^2_{1; 0,95} = 9,518$ ($p < 0,01$). Für Köln konnte ϕ nicht berechnet werden, da mehr als 50 Prozent der Zellen einen erwarteten Wert < 5 hatten.

im Tauschring sei das eben „Konsens“ oder die Bezahlung mit VE sei weniger ernsthaft und man verrechne mit Freunden „mehr so zum Spaß“.

Eine Befragte erklärte, für sie sei die Bezahlung in VE „ein angemessenes Dankeschön“. Auf diese Weise habe man nicht das Problem, daß dem Freund ein einfaches „Danke“ vielleicht nicht ausreiche; das Verrechnen in Tauscheinheiten schaffe „ein gerechteres Umgehen miteinander“. Ähnlich äußerte sich ein anderes Mitglied: Die Verrechnungseinheiten seien der „goldene Mittelweg“ zwischen gar keiner Bezahlung und der Bezahlung mit „normalem“ Geld. Zwei sagten, die VE seien weniger wert.

Eine Interviewpartnerin erläutert, sie mache die Frage, ob sie Freunde bezahle, abhängig von der Art der Leistung. Leistungen, um die sie Freunde gewöhnlich nicht bitten würde (wie z.B. Fensterputzen), bezahle sie mit VE.

2. Die Symbolik der Verrechnungseinheiten

Ein wesentliches Ziel der Telefoninterviews war es, Hinweise auf die Symbolik der Verrechnungseinheiten zu erhalten.

Die Interviewten wurden zunächst gefragt, welcher der folgenden vier Aussagen zum Geld sie am ehesten zustimmen würden:

- Geld verdirbt den Charakter.
- Geld schafft Gerechtigkeit.
- Geld ist Macht.
- Geld ist ein Zeichen für Erfolg.

Diese Aussagen wurden angelegt an vier der fünf Faktoren des „Money Ethic Scale“ nach Tang¹³²: Geld symbolisiert Schlechtes, Gutes, Freiheit/Macht und Erfolg/Selbstwertgefühl.

Die Reihenfolge der Aussagen wurde variiert und vor jedem Telefonat festgelegt. In derselben Reihenfolge wurden anschließend die Aussagen mit dem Namen der jeweiligen Verrechnungseinheit vorgelesen (also zum Beispiel „Talente verderben den Charakter.“). Die Befragten wurden wieder gebeten, anzugeben, welcher Aussage sie am ehesten zustimmen würden. Interviewpartner, die keine der Aussagen wirklich passend fanden, wurden gebeten, Geld und VE zusätzlich selbst zu charakterisieren.

Von den 21 Befragten entschieden sich 14 für die Aussage „Geld ist Macht.“ Fünf antworteten: „Geld ist ein Zeichen für Erfolg“. Ein Mitglied

¹³² Vgl. zum Money Ethic Scale, seinen Faktoren und den ihnen zugrundeliegenden Aussagen: Tang (1992).

meinte „Geld verdirbt den Charakter.“ Außerdem wurde Geld charakterisiert als „ein Muß, aber es ist nicht erstrebenswert“, als Zeichen von „Freiheit“ oder einfach als „Tauschmittel“.

Vier Befragte äußerten sich sehr kritisch zum Geld mit Aussagen wie: „Geld kann zum Selbstzweck verkommen.“ „Geld macht bestechlich“ oder „Geld macht mundtot“.

Mit den Verrechnungseinheiten dagegen sind überwiegend positive Konnotationen verbunden. 16 Befragte entscheiden sich für die Aussage Verrechnungseinheiten schafften „Gerechtigkeit“. Vier meinten, sie seien ein „Zeichen für Erfolg“.

Darüber hinaus wurden die VE charakterisiert als:

- „aufgezeichnete Hilfeleistungen“,
- „Honorierung von Arbeit“
- „ein Mittel zur Bedürfnisbefriedigung“,
- „symbolischer Ausgleich“,
- „Stundengutscheine“,
- ein „angemessenes Dankeschön“ und „Maskottchen“.

Die Verrechnungseinheiten

- „fördern Kommunikation“,
- „ermöglichen Begegnungen“
- „schaffen Gemeinschaft“.

Da Kritiker der Tauschringe befürchten, das dem Tauschring zugrundeliegende „marktrationale Kalkül untergrabe solidarisches Bewußtsein und altruistische Wertorientierungen“¹³³, war zu erwarten, daß einige Tauschring-Mitglieder sich auch kritischer zu den VE äußern würden. Zwei Mitglieder sagten, sie würden lieber auf die Verrechnungseinheiten verzichten. Für sie sind die VE lediglich eine „Notlösung gegen Mißbrauch“ bzw. „für Leute mit verdorbenem Charakter, die Hilfe aufrechnen müssen“.

Nur drei der Befragten charakterisierten Geld und VE gleich. Alle übrigen wurden gefragt, warum sie einen Unterschied zwischen „normalem“ Geld und den Tauscheinheiten machten. Von den vielen Gründen (die meisten führten mehrere an), wurde am häufigsten (achtmal) genannt, daß die VE nicht universell verwendbar seien, sondern mit ihnen nur ein beschränktes Angebot genutzt werden könne. Die Mitglieder seien von ihnen weniger abhängig. Folglich eigneten die VE sich nicht als Machtmittel.

¹³³ Offe/Heinze (1990), S. 335.

Wichtig für die unterschiedliche Charakteristik von „normalem“ Geld und Verrechnungseinheiten ist außerdem der soziale Kontakt im Tauschring und die „familiäre Atmosphäre“ beim Tausch (sagten sechs Mitglieder). Der Tausch erfordere anders als der Einkauf im Geschäft um die Ecke eine gewissen „Sozialkompetenz“. Beim Tauschen gehe es um die gegenseitige Hilfe (vier Nennungen). Die VE seien dann dazu da, ein Gleichgewicht von Geben und Nehmen zu sichern.

Durch den beschränkten Einsatzbereich der Verrechnungseinheiten auf persönliche Hilfeleistungen innerhalb eines abgegrenzten Netzwerks, in dem es nicht nur auf den materiellen Austausch ankommt, eignen sie sich nicht als Statussymbol. Im Gegensatz zum Geld würden die Verrechnungseinheiten daher nicht zum Selbstzweck erworben (erklärten fünf Befragte). Drei Befragte betonten, das Anhäufen von VE werde ungern gesehen. Es sei wichtig, daß die Konten einer sozialen Kontrolle unterlägen, damit nicht einzelne hohe Guthaben ansparen.¹³⁴

Als wichtigen Unterschied empfinden die Mitglieder auch, daß auf die VE keine Zinsen gezahlt werden, sie sich nicht „von selbst vermehren“ (fünf Nennungen). So entsteht der Eindruck, es gebe kein „unverdientes Einkommen“, jeder müsse für sein Guthaben in VE auch gearbeitet haben (Tatsächlich ist dies nicht der Fall, vielmehr ist durch den Verleih von Geräten auch Kapitaleinkommen möglich.).

Im Tauschring kann jeder – unabhängig von Bildungsstand und sozialem Status – durch persönliches Engagement mit einfachen Tätigkeiten Einkommen in VE erwerben. Der Arbeitsmarkt ermögliche dagegen nicht allen eine gerechte Teilhabe, betonten zwei ostdeutsche Mitglieder. Die VE seien daher „gerechter“ als Geld. Zwei Interviewte machten den Unterschied zwischen Geld und VE an der unterschiedlichen Preisgestaltung fest: Während man bei einem Geschäft auf dem offiziellen Markt meist keinen Einfluß auf den Preis habe, sei der im Tauschring verhandelbar. Mit den Verrechnungseinheiten wird also eine höhere prozedurale Gerechtigkeit verbunden.

Faßt man zusammen, so unterscheiden sich „normales“ Geld und VE im wesentlichen aus drei Gründen:

- VE sind nicht universell verwendbar und für den Lebensunterhalt nicht notwendig. Daher kann man sie weniger ernst nehmen. Sie erscheinen eher als Spielgeld.
- Die getauschten Leistungen werden als gegenseitige Hilfedienste empfunden. Der Tausch findet in „familiärer“ Atmosphäre statt.

¹³⁴ Die soziale Kontrolle ist nach Ansicht der Mitglieder also nicht nur wichtig, um Mißbrauch durch Trittbrettfahrer oder mangelhafte Qualität der Leistungen zu verhindern.

- Für VE werden keine Zinsen gezahlt; VE vermehren sich damit nicht „von selbst“. Sie werden nicht zum Selbstzweck oder Statussymbol.

Daß mit dem lokalen Geld im allgemeinen eine positive Symbolik verbunden ist, heißt jedoch nicht, daß es auch begehrter wäre. Drei Befragte betonten explizit, daß sie D-Mark den VE in jedem Fall vorziehen würden. Auf VE kann man im Zweifel verzichten, auf D-Mark nicht. Den Widerspruch zwischen der positiven Einstellung gegenüber den VE und ihrem ökonomischen Wert drückte eine Leipzigerin so aus: „Ich habe immer das Gefühl, daß der Batzen mehr wert ist als die D-Mark, obwohl das ja nicht stimmt. Eigentlich kriegt man für den Batzen weniger, weil das Angebot nicht so groß ist, das heißt, der Gegenwert ist nicht so groß. Aber Batzen haben einen höheren moralischen Wert.“

3. Verrechnungseinheiten als „special purpose money“

In Teil D wurde die Hypothese aufgestellt, bei den Verrechnungseinheiten handele es sich um „special purpose money“, mit dem auch Leistungen in Anspruch genommen werden, für die kein „normales“ Geld ausgegeben würde.

Mitglieder aller sechs Tauschringe wurden im Rahmen der schriftlichen Umfrage gebeten, anzugeben, inwiefern sie der Aussage zustimmten, sie nutzten Tauschringangebote, für die sie kein Geld ausgeben würden. 27 Prozent meinten, die Aussage „trifft stark zu“. 35 Prozent hielten sie immerhin für „etwas“ zutreffend. Dagegen antworteten 18 Prozent, die Aussage treffe „eher nicht“ zu, und 15 Prozent meinten, sie treffe „gar nicht“ zu.¹³⁵ Eine Mehrheit der Tauschring-Mitglieder sagt also, sie kauften innerhalb des Tauschrings Leistungen, für die sie kein „normales“ Geld bezahlen würden.

Man könnte annehmen, daß der Grad der Zustimmung vom Einkommen abhängig ist, weil die Frage, ob man Geld zahlen *würde*, auch davon abhängt, ob man überhaupt Geld zahlen *könnte*. Der Grad der Zustimmung ist aber negativ korreliert mit der Höhe des monatlichen Nettoeinkommens der Befragten (Spearman-roh = - 0,16; $p < 0,01$). Das heißt, Mitglieder mit höheren Einkommen tendieren eher dazu, die Aussage abzulehnen, als Mitglieder niedrigerer Einkommensgruppen. Zumindest die meisten Befragten dürften damit tatsächlich auf die Frage geantwortet haben, ob sie „normales“ Geld ausgeben *würden*.¹³⁶

¹³⁵ Fünf Prozent machten keine Angaben.

¹³⁶ Weiterhin ist zu vermuten, daß Mitglieder mit einem hohen Tausch-Einkommen der Aussage eher zustimmen. In der Tat ist der Grad der Zustimmung schwach positiv korreliert mit dem Einkommen in VE (Spearman-roh = 0,118; $p < 0,05$).

Daß eine Mehrheit der Mitglieder mit Verrechnungseinheiten andere Leistungen kauft als mit „normalem“ Geld, unterstützt die These, daß es sich bei den Verrechnungseinheiten um „special purpose money“ handelt.

Mit diesem „Spezialgeld“ gehen die meisten Mitglieder freigiebiger um als mit „normalem“ Geld: Eine Mehrheit von 55 Prozent der Befragten stimmte der Aussage zu: „Beim Tauschen bin ich bereit, auch mal etwas mehr auszugeben.“ Daß sie gar nicht zutreffe, meinten lediglich 14 Prozent (vgl. auch Tabelle A17c).¹³⁷

In Göppingen, Leipzig, Wittenberg und Gotha¹³⁸ wurden die Mitglieder außerdem gefragt, inwiefern sie der Aussage zustimmten, es falle ihnen leichter, Schulden in Verrechnungseinheiten zu haben als in „normalem“ Geld. Gut die Hälfte fand, die Aussage „stark“ oder „etwas“ zutreffend, empfindet also Tausch-Schulden als weniger belastend (vgl. Tabelle A17b).

Dies mag dazu führen, daß die Mitglieder sich im Tauschring Dinge leisten, für die sie kein Geld ausgeben würden. Der Grad der Zustimmung zu beiden Aussagen ist allerdings nur leicht korreliert (Spearman-roh = 0,296; $p < 0,01$). Noch geringer ist die Korrelation mit der Aussage, man sei bereit, im Tauschring „auch mal etwas mehr auszugeben“ (Spearman-roh = 0,224; $p < 0,01$). Die einfache und billige Kreditmöglichkeit ist also nur eine – und wohl eher unwichtige – Ursache für einen vom Geld abweichenden Umgang mit den Verrechnungseinheiten.

Den drei Aussagen wird zwar in den Tauschringen unterschiedlich stark zugestimmt. Reduziert man jedoch die Information auf „Ablehnung“ oder „Zustimmung“ zur jeweiligen Aussage, so sind die Ergebnisse sehr robust über alle jeweils betrachteten Ringe.

4. Zusammenfassung und Diskussion

Die empirischen Ergebnisse stützen die Hypothese, daß Freundschaftsleistungen in den Tauschringen häufiger monetär bewertet werden als außerhalb der Ringe. Für die Mehrheit der Mitglieder sind die Verrechnungseinheiten im Gegensatz zum „normalen“ Geld auch in Gemeinschaftsbeziehungen ein akzeptables Tauschmittel.

¹³⁷ Für die Ergebnisse im Detail vgl. Tabelle A17c.

¹³⁸ In Bielefeld wurde auf Bitten der Organisatorin die Frage geändert: Statt „Schulden“ wurde im Fragebogen der im Bielefelder Tauschring übliche Begriff „Minus“ verwendet. Vermutlich aus diesem Grund stimmen die Bielefelder der Aussage signifikant häufiger zu. Siehe dazu auch Tabelle A17b. Die Bielefelder Ergebnisse wurden daher hier nicht berücksichtigt. Die Grundgesamtheit der Antworten den reduziert sich damit auf 217.

Methodisch läßt sich bemängeln, daß für viele Mitglieder die Frage, ob Freunde im Tauschring ihnen ebenso viele Verrechnungseinheiten zahlen wie andere, zu abstrakt war. Bei Mitgliedern ohne Erfahrung im Tausch mit Freunden wurden daher möglicherweise „sozial erwünschte“ „Nein“-Antworten induziert. Hierfür spricht auch, daß in Köln, wo sich nur im Tausch mit Freunden Erfahrene äußerten, der Anteil der „Nein“-Antworten signifikant geringer ist. Trotz dieser Schwäche des Fragebogens ist über alle Tauschringe das Ergebnis robust (und wird von den Interviews gestützt), daß eine deutliche Mehrheit der Mitglieder die Tauschwährung benutzt, um Leistungen unter Freunden zu verrechnen, die Bezahlung mit „normalem“ Geld jedoch ablehnt.

Die schriftliche Befragung kann zudem nur einen ersten Einblick in den Umgang mit Verrechnungseinheiten in Gemeinschaftsbeziehungen bieten. Es wurde zum Beispiel nicht danach differenziert, ob die Freundschaft schon vor dem Eintritt in den Tauschring bestanden oder sich erst durch den Tauschring ergeben hat, ob sie eng oder nur oberflächlich ist. Interessant wäre auch zu betrachten, wie die Bezahlung sich im Laufe einer Freundschaftsbeziehung im Tauschring entwickelt und ob eventuell auf sie verzichtet wird, wenn die Mitglieder eine doppelte Bedürfnisübereinstimmung feststellen. Hier besteht weiterer Forschungsbedarf.

Dies gilt auch für die Symbolik der lokalen Währungen und die Einstellung der Tauschenden zu ihren Verrechnungseinheiten. Die Telefoninterviews konnten hierzu nur erste Hinweise liefern; ein umfassendes Bild lassen sie nicht zu. Hierfür waren sie zu kurz und die Stichprobe der Befragten zu klein. Die Aussagen der Befragten unterstützen jedoch die im Teil D der Arbeit hergeleitete Argumentation, wonach die Art des Erwerbs der Verrechnungseinheiten und die Möglichkeiten ihrer Verwendung die Symbolik des lokalen Geldes beeinflussen und eine vom „normalem“ Geld abweichende Nutzung erlauben. Der soziale Kontakt prägt offenbar die Symbolik der Verrechnungseinheiten als Förderer von Kommunikation und Gemeinschaftsbildung. Eine genauere Untersuchung der besonderen mit dem Tauschgeld verbundenen Bedeutungen und ihr Einfluß auf den Umgang mit Verrechnungseinheiten wäre wünschenswert gewesen, hätte aber den Rahmen dieser Arbeit gesprengt.

Es konnte jedoch gezeigt werden, daß die VE nicht nur – anders als „normales“ Geld zur Bezahlung von Freundschaftsdiensten geeignet ist. Es stimmte auch eine Mehrheit der Mitglieder der Aussage zu, sie nutzten im Tauschring Leistungen, für die sie kein „normales“ Geld ausgeben würden. Unabhängig vom Einkommen außerhalb des Tauschrings wird mit den Verrechnungseinheiten also anders umgegangen als mit „normalem“ Geld. Verrechnungseinheiten sind spezielles Geld, von dem man auch mal ein bißchen mehr ausgibt. Knapp die Hälfte der Mitglieder bietet im Tauschring

Leistungen an, bei denen es sich um ein Hobby handelt¹³⁹. Mit der Leistung für andere ist also auch „Spaß“ verbunden. Die Verrechnungseinheiten sind dann ein leicht verdientes Zusatzeinkommen, sind „windfall profit“, mit dem freigiebiger umgegangen wird¹⁴⁰. Zudem spielt im Tauschring der soziale Kontakt eine bedeutende Rolle. Es geht gar nicht ausschließlich um einen materiellen Vorteil, sondern auch um persönlichen Austausch. Tauschleistungen sind in diesem Sinne „Kuppelprodukte“. Statt Dienstleistungen für das persönliche Wohnumfeld auf einem anonymen Markt gegen Geld zu kaufen, erledigt man die Leistung lieber selbst. Im Tauschring lohnt sich die Ausgabe, weil man nicht nur den materiellen Dienst erhält, sondern gleichzeitig sozialen Kontakt „einkauft“, einen Kontakt, der durch die Verrechnungseinheiten erst ermöglicht wird.

VI. Zusammenfassung der empirischen Ergebnisse

Tauschringe sind nicht nur für besondere Gruppen interessant, vielmehr findet man in ihnen Personen aller Altersstufen und Schichten. Überdurchschnittlich vertreten sind jedoch Arbeitslose und Teilzeitbeschäftigte, die gern ihre Arbeitszeit erhöhen möchten und zudem zeitlich flexibel auf Angebote reagieren können. Getauscht werden vor allem typische Leistungen des inoffiziellen Sektors. Meist beschränken sie sich auf kleinere Hilfen im persönlichen Wohnumfeld, für die ansonsten kein Markt besteht. Obwohl der Tauschumfang in der Regel gering ist, erklärt ein Drittel der Mitglieder, durch den Tauschring könnten sie sich mehr leisten. Mehr als 40 Prozent sagen, sie hätten keine Möglichkeit, die angebotenen Leistungen anderswo zu beziehen. Tauschringe schaffen also einen neuen Markt für Dienste im persönlichen Wohnumfeld, der zuvor nicht existierte und schließen damit Versorgungslücken (Hypothese 1). Der materielle Versorgungsbeitrag der Tauschringe ist jedoch begrenzt, da insbesondere der Wunsch, sich bei den anderen Mitgliedern nicht (zu sehr) zu verschulden, die Nachfrage im Tauschring hemmt.

Wichtiger als materielle Vorteile ist jedoch der durch den Ring ermöglichte soziale Kontakt. Er ist nicht nur das am häufigsten genannte Argument für eine Mitgliedschaft im Tauschring (Hypothese 2), sondern wirkt sich zudem auch positiv auf die Tauschaktivität aus. Dies unterstützt Williams' Einschätzung, beim Leistungstausch im Ring handele es sich um eine Form der „Gemeinschaftsarbeit“¹⁴¹.

¹³⁹ Vgl. Tabelle A9.

¹⁴⁰ Vgl. Thaler (1985), S. 200.

¹⁴¹ Vgl. Williams (1996a), S. 4.

Freundschaftsleistungen werden in den Tauschringen häufiger monetär bewertet als außerhalb der Ringe (Hypothese 3). Während die monetäre Bezahlung unter Freunden außerhalb des Rings nur selten stattfindet, ist sie in den Tauschringen die Regel. Bei den Verrechnungseinheiten handelt es sich um „special purpose money“, das die meisten Mitglieder auch für Leistungen nutzen, für die sie kein Geld ausgeben würden (Hypothese 4). Die Symbolik der Verrechnungseinheiten weicht von der des Geldes ab, weil das Tauschgeld nur durch persönliche Hilfe erworben und nur für diese auch wieder verwendet werden kann. Für eine umfassende Analyse der Tauschgeld-Symbolik sind jedoch weitere Untersuchungen notwendig.

F. Fazit und Ausblick

Tauschringe bieten als neue Organisation in der Schattenwirtschaft privaten Haushalten eine zusätzliche Versorgungsmöglichkeit. Für eine effiziente Haushaltsproduktion sind langlebige Gebrauchsgüter und Qualifikationen nötig, außerdem Kontakte zu anderen Haushalten, um Selbstversorgungskapazitäten austauschen und Größenvorteile nutzen zu können. Tauschringe erleichtern den effizienten Einsatz von Human- und Sachkapital, indem sie durch die zentrale Erfassung von Angeboten und Nachfragen Informationskosten senken. Sie ermöglichen den Austausch spezifischer Leistungen, der gewöhnlich mit hohen Kontrollkosten verbunden ist, indem sie soziale Kontakte und damit Vertrauen schaffen. Insofern schaffen sie produktives soziales Kapital.

Gegenüber der Netzwerkhilfe haben die Tauschringe u. a. den Vorteil, daß die Tauschbeziehung mit Hilfe der Verrechnungseinheiten sofort ausgeglichen werden kann, so daß Vertrauen in eine langfristige persönliche Bindung der Tauschpartner nicht nötig ist. Dies ist in einer sozial mobilen, individualisierten Gesellschaft wichtig, wenn Transaktionen nicht mehr glaubhaft auf langfristige Reziprozität aufgebaut werden können. Im Tauschring können die Leistungsbilanzen der einzelnen Beziehungen unausgeglichen sein. Der Ausgleich von Geben und Nehmen wird erleichtert, weil er nur auf der Ebene der Gemeinschaft aller Mitglieder notwendig ist.

Für einen Schwarzarbeiter ist es eher unattraktiv, im Tauschring anzubieten, weil die öffentliche Verbreitung seines Angebotes die Entdeckungswahrscheinlichkeit erhöht. Auch wenn nicht ausgeschlossen werden kann, daß im Einzelfall ein Tauschring-Mitglied gegen das Gesetz zur Bekämpfung der Schwarzarbeit verstößt¹, so ergibt sich doch schon aus dem geringen Umfang der Leistungen, daß von Schwarzarbeit im Tauschring allenfalls in Ausnahmefällen auszugehen ist. Außerdem ist der Tauschring für viele gerade deshalb attraktiv, weil in ihm einfache Dienstleistungen angeboten werden, die weder am offiziellen noch am schwarzen Markt zu haben sind. Häufig handelt es sich um Dienste, welche die Mitglieder als Hobby betreiben. Sie werden nur unregelmäßig angeboten. Der Spaß an der Tätig-

¹ Auf die Problematik, daß gegen das Gesetz zur Bekämpfung der Schwarzarbeit in Deutschland häufig nur deshalb verstoßen wird, weil der Zutritt zum offiziellen Markt für Handwerksleistungen stark reguliert ist, kann hier nicht näher eingegangen werden. Vgl. statt dessen Schneider/Enste (2000), S. 134–137.

keit steht im Vordergrund, nicht das Motiv, Verrechnungseinheiten zu erwerben. Wichtig ist die Befriedigung, anderen helfen zu können, sowie die Möglichkeit, soziale Kontakte zu knüpfen. Diese spielen für die Aktivität im Tauschring eine entscheidende Rolle. Tausch im Ring hat daher eher den Charakter einer organisierten Nachbarschaftshilfe als den der Erwerbsarbeit. Der Umfang der *tatsächlichen* Versorgungsleistungen ist gering. Bedeutend ist aber allein die *Möglichkeit*, grundsätzlich auf sie zurückgreifen zu können, wenn es notwendig sein sollte. Mit der Erwartung, sie könnten einen Beitrag zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit leisten, wären die Tauschringe weit überfordert. Ihr Potential besteht darin, eine Gemeinschaft zu bilden, die wie eine Versicherung Hilfe zur Verfügung stellt, wenn die Selbstversorgungskapazität des Haushalts nicht ausreicht oder wenn diese Selbstversorgung aufgrund der geringen Haushaltsgröße ineffizient wäre. Insofern ist Hildegard Hamm-Brücher zuzustimmen²: Tauschringe fördern den sozialen Zusammenhalt. Gleichzeitig ermöglichen sie ein Engagement jenseits traditioneller Freiwilligenarbeit, das dem Wunsch nach sozialer Integration und persönlicher Unabhängigkeit gleichermaßen Rechnung trägt.

Im Sinne des sozialen Zusammenhalts in den Tauschringen ist es wichtig, daß die Tauschringe nicht zu großen, anonymen Gebilden werden. Eine optimale Tauschringgröße läßt sich zwar schon deshalb nicht definieren, weil diese von vielen verschiedenen Faktoren abhängt, wie z.B. der Homogenität der Mitglieder und deren Eigeninitiative zur Pflege des sozialen Kontakts. Es sollte jedoch nicht das Ziel der Ringe sein, ein besonders breit diversifiziertes Leistungsspektrum durch Mitgliederwachstum zu erreichen. Die empirische Untersuchung hat gezeigt, daß in kleinen Ringen, in denen naturgemäß ein sehr viel kleineres Angebot verschiedener Leistungen zur Verfügung steht, nicht weniger getauscht wird. Die Tauschringgröße wirkt sich vielmehr negativ auf die Wahrscheinlichkeit aus, im Ring aktiv zu werden. Bei den besonders gefragten Leistungen im Tauschring handelt es sich zum großen Teil um „Jedermanns-Dienste“³, die eine hohe Spezialisierung nicht erfordern. Statt Leistungsvielfalt durch Mitgliederwachstum zu erreichen, sollten die Tauschringe daher mehr Wert darauf legen, daß die Mitglieder als Anbieter stärker auf die Nachfragen im Tauschring eingehen. Dies wird am besten durch informelle Kommunikation gefördert. Auch aus diesem Grund ist der soziale Kontakt so wichtig. Regelmäßige Mitglieder-Treffen und Veranstaltungen zu verschiedenen, auch über den Tauschring hinausgehenden Themen können diesen Kontakt und damit auch die Tauschaktivität fördern.

² Vgl. zur Laudatio Hamm-Brüchers unter Teil A.

³ Offe/Heinze (1990), S. 91.

Eine besondere Innovation der Tauschringe sind ihre privaten Währungen. Als Mittel zum Ausgleich von Geben und Nehmen garantieren sie strenge Reziprozität, ohne dem Tausch die unpassende Symbolik der Profitorientierung aufzusetzen, die mit einer Geldzahlung verbunden wäre. So ist der Aufbau von sozialen Kontakten über den Leistungsaustausch auch unter Fremden möglich, die einander keine unentgeltliche Hilfe erbringen würden. Die lokalen Währungseinheiten sind wie jedes Geld eine „soziale Konvention“⁴ und damit abhängig von Vertrauen⁵ in die Akzeptanz und Beständigkeit dieser Konvention. Auch dieser Umstand spricht dafür, daß die Tauschringe nicht zu groß werden sollten, da mit der Größe der Gruppe die Wahrscheinlichkeit des Mißbrauchs der Kreditmöglichkeiten durch Opportunisten steigt. Dies aber würde das Vertrauen in die lokalen Währungen untergraben.

Die Schöpfung privater Zahlungsmittel wird im Rahmen der Diskussion über die elektronische Zukunft des Geldes als eine Möglichkeit gesehen, der Inflation offizieller Zahlungsmittel zu entgehen.⁶ Die Analyse der Verrechnungseinheiten hat gezeigt, daß für die Bildung privaten Geldes auch noch andere Gründe sprechen können. So kann man mit dem (elektronischen) Geld der Tauschringe Güter kaufen, die mit „normalem“ Geld nicht zu kaufen sind.

Die Arbeit konnte zeigen, daß die Verrechnungseinheiten anders verwendet werden als „normales“ Geld, daß z.B. Leistungen unter Freunden eher mit Verrechnungseinheiten bezahlt werden als mit Geld. Dies ist wichtig, um persönliche Hilfe verrechnen und damit Leistungsbilanzen ausgleichen zu können, wenn einem monetisierten Ausgleich aufgrund der Symbolik des Geldes Widerstände entgegenstehen.

Die empirische Analyse läßt jedoch keine detaillierteren Aussagen zum Umgang mit den Verrechnungseinheiten zu. Interessant wäre zum Beispiel, die Leistungsverrechnung über verschiedene Entwicklungsstadien einer sozialen Beziehung im Tauschring zu beobachten sowie die Preisbildung und Preisentwicklung zu untersuchen. Gibt es im Tauschring Inflation? Führt die Einführung einer Zeitwährung zum Angebot eher unqualifizierter Leistungen? Wie wirkt sich die Einführung einer Zeitwährung auf die Mitgliederaktivität aus? Mit der betrachteten Stichprobe von nur sechs Tauschringen können diese Fragen hier nicht beantwortet werden. Sie machen jedoch deutlich, daß die Tauschringe weiteres interessantes Forschungspotential bieten.

⁴ Dorn (1997), S. 1.

⁵ Vgl. England (1997), S. 148.

⁶ Vgl. England (1997), S. 147.

Die Betrachtung der Tauschringe hat gezeigt: Es ist nicht allein die im Eingangszitat von Adam Smith erwähnte menschliche Neigung zum Handel von *Dingen*, die zur Arbeitsteilung führt – es ist das allgemeine menschliche Bedürfnis nach sozialem Austausch.

Anhang

I. Adressen

Deutsches Tauschring-Archiv
Hasenkamp 30
49504 Lotte
Tel. (0 54 04) 7 24 00

Kreuzberger Tauschring e.V.
im Nachbarschaftsheim Urbanstraße
Urbanstr. 21
10961 Berlin
Tel. (0 30) 692 23 51

Zeitbörse Werra-Meißner
c/o Regional-Netz e.V.
Alter Bahnhof
37269 Eschwege
Tel. (0 56 51) 9 61 57

II. Begleitbrief

Mit dem folgenden Begleitbrief wurde der Fragebogen an die Mitglieder des Tauschrings in Wittenberg verschickt. Die Mitglieder der anderen Ringe erhielten den gleichen, jeweils für ihren Tauschring angepaßten Brief.

**STAATSWISSENSCHAFTLICHES SEMINAR
DER UNIVERSITÄT ZU KÖLN**
LEHRSTUHL PROF. DR. C. CHRISTIAN VON WEIßSÄCKER
Daniela Meier

Albertus-Magnus-Platz
50923 Köln
Tel. (02 21) 470-44 83

An die Mitglieder
des Neutralen Tauschings
Lutherstadt Wittenberg

Köln, den 24. Juni 1998

Umfrage

Sehr geehrtes Tauschringmitglied,

ich arbeite am Volkswirtschaftlichen Seminar der Universität zu Köln an einer Doktorarbeit zu neuen Arbeits- und Geldformen. Für das Fortkommen meiner Arbeit benötige ich einige **Informationen**, die **nur Sie als Tauschringmitglied mir geben können**. Ich wende mich deshalb heute mit der Bitte an Sie, einen wesentlichen Beitrag zu meinem Forschungsprojekt zu leisten, indem Sie den beiliegenden Fragebogen ausfüllen.

Die Ergebnisse der Umfrage kommen auch Ihnen als Tauschringmitglied zugute. Sie sollen unter anderem dazu genutzt werden, das Tauschen zu vereinfachen und die Organisation des Tauschings zu verbessern. Nach der Auswertung werden die Ergebnisse in Ihrer Marktzeitung veröffentlicht.

Dieser Brief wurde vom Vorstand des Tauschings, der die Umfrage unterstützt, an Sie verschickt. Mir ist Ihre Adresse nicht bekannt. Damit ist auch gewährleistet, daß die **Umfrage streng anonym** ist. Die Fragebögen werden nur für das wissenschaftliche Forschungsprojekt verwendet, bleiben ausschließlich in meinen Händen und unterliegen den strengen Bestimmungen des Datenschutzes.

Das Ausfüllen des Fragebogens ist ganz einfach und wird nur etwa 10 - 15 Minuten dauern. Bei den meisten Fragen müssen Sie nur die für Sie zutreffende Antwort ankreuzen. Bei einigen Fragen können Sie auch mehrere Antworten ankreuzen (**MEHRERE ANTWORTEN MÖGLICH**). Bitte schicken Sie den Fragebogen möglichst umgehend zurück. **Einen frankierten Rückumschlag habe ich bereits beigelegt.**

Nur wenn möglichst alle den Fragebogen ausfüllen und zurückschicken, kann die Umfrage aussagekräftige Ergebnisse liefern.

Wenn Sie Fragen haben, rufen Sie mich einfach an: Tel. (02 21) 470 - 44 83.

Für Ihre Mitarbeit bedanke ich mich schon jetzt sehr herzlich im voraus.

Mit freundlichen Grüßen



Anlagen
Fragebogen
Frankierter Rückumschlag

III. Fragebögen**1. Köln**

Der folgende Fragebogen wurde, als DIN A5-Faltblatt gestaltet, in Köln versandt.

Universität zu Köln

Daniela Meier, Tel. (02 21) 470 - 44 83

**NEUE FORMEN DER ARBEIT UND DES GELDES
- TAUSCHRINGE -**

1. In welchem Jahr sind Sie dem Tauschring beigetreten?

☐ 1995

☐ 1996

☐ 1997

☐ 1998

2. Welche Leistung(en) bieten Sie im Tauschring an?

**3. Was sind für Sie die Vorteile einer Mitgliedschaft im Tauschring?
(MEHRERE ANTWORTEN MÖGLICH.)**

- ☐ Ich kann mich für andere nützlich machen.
- ☐ Ich lerne nette Leute kennen.
- ☐ Ich kann mir Dinge leisten, die ich mir vorher nicht leisten konnte.
- ☐ Es gibt Leistungen, die ich sonst nirgends finde.
- ☐ Ich kann Steuern und Sozialleistungen sparen.
- ☐ Leistungen sind im Tauschring zum Teil billiger als auf dem Markt.
- ☐ Ich muß nicht ständig Freunde und Bekannte um einen Gefallen bitten, wenn ich Hilfe brauche.
- ☐ Sonstige Vorteile, und zwar

4. Wie viele Stunden verbringen Sie monatlich ungefähr mit Arbeiten für andere Tauschring-Mitglieder, um Talente zu erwirtschaften?

_____ Stunden

5. Sind Sie mit der Nachfrage nach Ihrem Angebot zufrieden oder würden Sie gern mehr im Tauschring arbeiten?

- ☐ Ich bin damit zufrieden.
- ☐ Ich würde gern mehr innerhalb des Tauschrings arbeiten.

6. Wie hoch sind Ihre monatlichen Einnahmen im Tauschring (in Talenten)?

_____ Talente

7.a. Erzielen Sie mit den Leistungen, die Sie im Tauschring anbieten, auch außerhalb des Tauschrings Einkommen in DM?

- ☐ Ja (Weiter mit Frage 8)
- ☐ nur zum Teil (Weiter mit Frage 7.b)
- ☐ Nein (Weiter mit Frage 7.b)

7.b. Wenn nein oder nur zum Teil: Warum erzielen Sie mit Ihren Leistungen oder einigen davon kein Einkommen in DM? (MEHRERE ANTWORTEN MÖGLICH.)

- ☐ Ich habe nicht die verlangten Berufsabschlüsse.
 - ☐ Ich habe keine Zeit.
 - ☐ Ich habe keine Arbeitgeber oder Kunden gefunden.
 - ☐ Im Tauschring anzubieten ist bequemer.
 - ☐ Die Leistungen in DM würden auf die Sozialhilfe angerechnet.
 - ☐ Die Leistungen sind mein Hobby.
 - ☐ Sonstiges, und zwar
-

8. Zahlen Freunde von Ihnen, die auch im Tauschring sind, genau so viele Talente für Ihre Leistungen wie alle anderen?

- ☐ Ja
- ☐ Nein, sie zahlen weniger Talente
- ☐ Nein, sie zahlen gar nicht
- ☐ Ich habe keine Freunde, die Tauschring-Mitglieder sind

9. Finden Sie die Abrechnung in Talent mit Anlehnung an die DM gut oder würden Sie lieber in Zeiteinheiten abrechnen?

- ☐ Ich würde lieber in Zeiteinheiten abrechnen.
- ☐ Ich finde die Abrechnung in Anlehnung an die DM gut.
- ☐ Ich fände es besser, wenn wir ein großes Netz der Hilfe auf Gegenseitigkeit aufbauen würden, ohne daß jede Leistung extra abgerechnet wird.

10. Welche Leistungen haben Sie schon mindestens einmal nachgefragt?

11.a. Wer hat die Leistungen, die Sie jetzt im Tauschring nachfragen, früher für Sie erledigt?

(MEHRERE ANTWORTEN MÖGLICH.)

- ☐ Ich habe die Arbeit selbst erledigt.
- ☐ Verwandte/Freunde
- ☐ Bekannte/Nachbarn
- ☐ Professionelle Handwerker und Dienstleister
- ☐ Die Arbeit blieb unerledigt./Ich habe die Leistung früher nicht nachgefragt.

11.b. Wenn Sie „Verwandte/Freunde“ angekreuzt haben: Haben Sie den Verwandten oder Freunden für ihre Leistungen Geld gegeben?

- ☐ Ja, immer ☐ Ja, manchmal ☐ Nein

12. Wie oft nutzen Sie Angebote anderer Tauschring-Mitglieder?

- ☐ etwa einmal pro Woche oder öfter
- ☐ zwischen einmal und dreimal pro Monat
- ☐ seltener als einmal pro Monat

13. Warum fragen Sie nicht noch öfter etwas nach?

(MEHRERE ANTWORTEN MÖGLICH.)

- ☐ Die Angebote interessieren mich nicht öfter.
- ☐ Das Feilschen um den Preis ist mir zu umständlich.
- ☐ Die Anbieter wohnen sehr weit entfernt.
- ☐ Mein Talent-Guthaben ist sehr niedrig.
- ☐ Ich will mich nicht (weiter)verschulden.
- ☐ Ich kenne die Anbieter und Ihre Fähigkeiten nicht.
- ☐ Sonstige Gründe, und zwar

14. Bitte kreuzen Sie an, ob die folgenden Aussagen für Sie persönlich stark zutreffen, etwas zutreffen, eher nicht zutreffen oder gar nicht zutreffen.

	trifft stark zu	trifft etwas zu	trifft eher nicht zu	trifft gar nicht zu
Sie nutzen Tauschringangebote, für die Sie kein Geld ausgeben würden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sie tauschen lieber mit Personen, die Sie auch persönlich kennen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sie prüfen immer, ob ein Talent-Scheck, mit dem man Ihre Leistung bezahlen möchte, auch gedeckt ist.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Zum Schluß noch ein paar Fragen zu Ihrer Person:

15. Ihr Geschlecht? ☐ weiblich ☐ männlich

16. Wie alt sind Sie? _____ Jahre

17.a. Welche der folgenden Kategorien kennzeichnet ihre derzeitige berufliche Situation am ehesten?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Angestellte/r | <input type="checkbox"/> Hausfrau/Hausmann |
| <input type="checkbox"/> Selbständig/freiberuflich tätig | <input type="checkbox"/> Rentner/in |
| <input type="checkbox"/> Beamtin/Beamter | <input type="checkbox"/> Schüler/in |
| <input type="checkbox"/> Arbeitslose/r | <input type="checkbox"/> Student/in |

17.b. Wenn Sie erwerbstätig sind: Arbeiten Sie Vollzeit oder Teilzeit?

- ☐ Vollzeit ☐ Teilzeit

18. Wie viele Personen leben in Ihrem Haushalt (Sie eingeschlossen)?

- ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 und mehr

19. Wie hoch ist Ihr monatliches Nettoeinkommen in DM?

- ☐ unter 1000 DM
☐ zwischen 1000 und 2000 DM
☐ zwischen 2000 und 3000 DM
☐ zwischen 3000 und 5000 DM
☐ mehr als 5000 DM

Viele Dank und noch viele gute Tauschgeschäfte!

2. Göppingen

Der folgende Fragebogen wurde für den Tauschring in Göppingen verwendet. Die Mitglieder in Bielefeld, Wittenberg, Leipzig und Gotha erhielten den gleichen Bogen, angepaßt wurden lediglich die Namen der Verrechnungseinheiten.

Universität zu Köln
Daniela Meier, Tel. (02 21) 470 - 44 83

NEUE FORMEN DER ARBEIT UND DES GELDES **- TAUSCHRINGE -**

1. In welchem Jahr sind Sie dem Tauschring beigetreten?

☐ 1995 ☐ 1996 ☐ 1997 ☐ 1998

2. Welche Leistung(en) bieten Sie im Tauschring an?

3. Was sind für Sie die Vorteile einer Mitgliedschaft im Tauschring?
(MEHRE ANTWORTEN MÖGLICH.)

- ☐ Ich kann mich für andere nützlich machen.
- ☐ Ich komme mit Leuten in Kontakt.
- ☐ Ich kann mir Dinge leisten, die ich mir vorher nicht leisten konnte.
- ☐ Es gibt Leistungen, die ich sonst nirgends finde.
- ☐ Ich kann Steuern und Sozialleistungen sparen.
- ☐ Leistungen sind im Tauschring zum Teil billiger als auf dem Markt.
- ☐ Ich muß nicht ständig Freunde und Bekannte um einen Gefallen bitten, wenn ich Hilfe brauche.
- ☐ Sonstige Vorteile, und zwar

4. Wie viele Stunden verbringen Sie monatlich ungefähr mit Arbeiten für andere Tauschring-Mitglieder, um Geppos zu erwirtschaften?

_____ Stunden

5. Sind Sie mit der Nachfrage nach Ihrem Angebot zufrieden oder würden Sie gern mehr im Tauschring arbeiten?

- ☐ Ich bin damit zufrieden.
- ☐ Ich würde gern mehr innerhalb des Tauschrings arbeiten.

6. Wie hoch sind Ihre monatlichen Einnahmen im Tauschring (in Geppos)?

_____ Geppos

7.a. Erzielen Sie mit den Leistungen, die Sie im Tauschring anbieten, auch außerhalb des Tauschrings Einkommen in DM?

- ☐ Ja (Weiter mit Frage 8)
- ☐ nur zum Teil (Weiter mit Frage 7.b)
- ☐ Nein (Weiter mit Frage 7.b)

7.b. Wenn nein oder nur zum Teil: Warum erzielen Sie mit Ihren Leistungen oder einigen davon kein Einkommen in DM? (MEHRERE ANTWORTEN MÖGLICH.)

- ☐ Ich habe nicht die verlangten Berufsabschlüsse.
 - ☐ Ich habe keine Zeit.
 - ☐ Ich habe keine Arbeitgeber oder Kunden gefunden.
 - ☐ Im Tauschring anzubieten ist bequemer.
 - ☐ Die Leistungen in DM würden auf die Sozialhilfe angerechnet.
 - ☐ Die Leistungen sind mein Hobby.
 - ☐ Sonstiges, und zwar
-

8. Zahlen Freunde von Ihnen, die auch im Tauschring sind (oder wenn Sie im Tauschring wären), genau so viele Geppos für Ihre Leistungen wie alle anderen?

- ☐ Ja
- ☐ Nein, sie zahlen weniger Geppos.
- ☐ Nein, sie zahlen gar nicht.

9. Wie wichtig ist Ihnen der persönliche Kontakt im Tauschring?

- ☐ Sehr wichtig.
- ☐ Wichtig.
- ☐ Eher nicht so wichtig.
- ☐ Überhaupt nicht wichtig.

10. Welche Leistungen haben Sie schon mindestens einmal nachgefragt?

11. Wer hat die Leistungen, die Sie jetzt im Tauschring nachfragen, früher für Sie erbracht? (MEHRERE ANTWORTEN MÖGLICH.)

- ☐ Ich habe die Arbeit selbst erledigt.
- ☐ Verwandte/Freunde
- ☐ Bekannte/Nachbarn
- ☐ Professionelle Handwerker und Dienstleister
- ☐ Die Arbeit blieb unerledigt./Ich habe die Leistung früher nicht nachgefragt.

12. Wenn Freunde außerhalb des Tauschrings Leistungen für Sie erbringen, die Sie auch im Tauschring nachfragen könnten, zahlen Sie den Freunden dann Geld dafür?

- ☐ Ja, immer ☐ Ja, manchmal ☐ Nein

13. Wie oft haben Sie in den letzten sechs Monaten Angebote anderer Tauschring-Mitglieder genutzt?

- ☐ mehrmals im Monat
- ☐ etwa einmal pro Monat
- ☐ seltener als einmal pro Monat
- ☐ gar nicht

14. Warum fragen Sie nicht noch öfter etwas nach? (MEHRERE ANTWORTEN MÖGLICH.)

- ☐ Die Angebote interessieren mich nicht öfter.
 - ☐ Ich habe keine Zeit.
 - ☐ Die Anbieter wohnen sehr weit entfernt.
 - ☐ Mein Geppo-Guthaben ist sehr niedrig.
 - ☐ Ich will mich nicht (weiter) verschulden.
 - ☐ Ich kenne die Anbieter und ihre Fähigkeiten nicht.
 - ☐ Sonstige Gründe, und zwar
-

15. Bitte kreuzen Sie an, ob die folgenden Aussagen für Sie persönlich stark zutreffen, etwas zutreffen, eher nicht zutreffen oder gar nicht zutreffen.

	trifft stark zu	trifft etwas zu	trifft eher nicht zu	trifft gar nicht zu
Ich nutze Tauschringangebote, für die ich kein Geld ausgeben würde.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es fällt mir leichter, Schulden in Geppos zu haben als in DM.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beim Tauschen bin ich bereit, auch mal etwas mehr auszugeben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Zum Schluß noch ein paar Fragen zu Ihrer Person:

16. Ihr Geschlecht? ☐ weiblich ☐ männlich

17. Wie alt sind Sie? _____ Jahre

18.a. Welche der folgenden Kategorien kennzeichnet ihre derzeitige berufliche Situation am ehesten?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Angestellte/r | <input type="checkbox"/> Hausfrau/Hausmann |
| <input type="checkbox"/> Selbständig/freiberuflich tätig | <input type="checkbox"/> Rentner/in |
| <input type="checkbox"/> Beamtin/Beamter | <input type="checkbox"/> Schüler/in/Auszubildende/r |
| <input type="checkbox"/> Arbeitslose/r | <input type="checkbox"/> Student/in |

18.b. Falls Sie erwerbstätig sind: Arbeiten Sie Vollzeit oder Teilzeit?

- ☐ Vollzeit ☐ Teilzeit

19. Wie viele Personen leben in Ihrem Haushalt (Sie eingeschlossen)?

- ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 und mehr

20. Wie hoch ist Ihr monatliches Nettoeinkommen in DM?

- ☐ unter 1000 DM
☐ zwischen 1000 und 2000 DM
☐ zwischen 2000 und 3000 DM
☐ zwischen 3000 und 5000 DM
☐ mehr als 5000 DM

Viele Dank und noch viele gute Tauschgeschäfte!

IV. Codierungs-Liste für die Leistungen im Tauschring

- 01 Ausflüge, Schauvorführungen etc.
- 02 Babysitten/Kinderbetreuung
- 03 Betreuung/Pflege
- 04 Lebenshilfe, -beratung, soziale Beratung, Gesprächsführung, Mediation
- 05 Büroarbeiten (Korrekturlesen, Tippen, Korrespondenz, etc.)
- 06 EDV-Beratung, EDV-Schulung etc.
- 07 Elektroarbeiten
- 08 Autoreparaturen, Motorradreparaturen
- 09 Fahrradreparaturen, Fahrradwartung
- 10 Haare schneiden, Haare färben etc.
- 11 Gartenarbeiten
- 12 Geräteverleih, Buchverleih, Videoverleih, etc.
- 13 Gesundheitsberatung, Homöopathie, Krankengymnastik, Entspannungsverfahren
- 14 Massage
- 15 Reiki, Shiatsu, Bachblüten, Alexandertechnik, etc.
- 16 Graphikdesign, Graphikdienste, Druckdienste
- 17 Haushaltsarbeiten (Putzen, Bügeln, Stopfen, Stricken, etc.) - auch Autowaschen
- 18 Reparaturen im Haushalt, Heimwerkern, handwerkliche Dienste
- 19 Horoskope, Astrologie, etc.
- 20 Kochen, Backen, Partyservice
- 21 Kunst(handwerk), Bastelarbeiten, Geschenke verpacken etc.
- 22 Mitfahrgelegenheiten, Transportdienste etc.
- 23 Musikunterricht
- 24 Sportunterricht, auch Tanzunterricht, Gymnastik, Yoga etc.
- 25 Steuerberatung, Buchführung, Finanzberatung, Unternehmensberatung
- 26 Rechtsberatung
- 27 Schneider, Näh- und Änderungsarbeiten
- 28 Tischlerhandwerk, Möbelreparaturen, etc.
- 29 Streichen, Tapezieren, Renovierungsarbeiten
- 30 Tierbetreuung, Blumenpflege
- 31 Übersetzungen, Dolmetschen
- 32 Unterricht (außer Sport und Musik), Nachhilfe
- 33 Umzugshilfe, Packdienste, Not-am-Mann-Dienst, Aufräumarbeiten, Bedienung
- 34 Architektendienste, Maurerdienste, Bausanierung, etc.
- 35 Coaching, Bewerbungsbetreuung/-beratung, Hilfe bei Anträgen, etc.
- 36 Organisationsarbeiten (Feste, Veranstaltungen, etc.)
- 37 Kleidung, Bücher, andere Gegenstände (aus 2. Hand)
- 38 Märchen erzählen, Vorlesen, etc.
- 39 Organisationsarbeiten im Tauschring
- 40 Innenausstattung, Wohnberatung
- 41 Übernachtungen, Ferienhausnutzung, Badewannennutzung, Raumvermietung
- 42 Einkaufsbegleitung
- 43 Fotografieren, Video-/Film-Bearbeitung, Fotokurs
- 44 Werbetexten, PR-Artikel, Autorentätigkeit, Öffentlichkeitsarbeit
- 45 Installationen (Sanitär)
- 46 Kosmetik, Körperpflege

- 47 Selbstangebaute Lebensmittel, selbstgezoene Pflanzen
 48 Autoverleih
 49 Beratungsleistungen verschiedenster Art (z.B. Energieberatung)
 50 Sonstiges

V. Ergebnisse der postalischen Befragung

Tabelle A0

Rückläufe

	Köln	Bielefeld	Göppingen	Wittenberg	Leipzig	Gotha
Anzahl versandter Fragebögen*)	277	122	107	46	246	41
Anzahl verwertbarer Rückläufe	159	71	55	18	125	19
Rücklaufquote	57,4%	58,2%	51,4%	39,1%	50,8%	46,3%

*) gleich Mitgliederzahl zum Zeitpunkt der Umfrage

Sofern nichts anderes angegeben ist, geben die Tabellen im folgenden die absoluten und die relativen Häufigkeiten der verwertbaren Rückläufe in den jeweiligen Antwortkategorien an. Diese werden meist nur sehr verkürzt dargestellt (für die ausführlichen Antworten vgl. die Fragebögen, Anhang III). Die Summe der relativen Häufigkeiten kann durch Rundung geringfügig von 100 Prozent abweichen. Die Auswertung wurde mit dem Programmpaket SPSS 7.5 durchgeführt.

Tabelle A1

Beitrittsjahre

Frage 1: In welchem Jahr sind Sie dem Tauschring beigetreten?

Antworten	Köln		Bielefeld		Göppingen		Wittenberg		Leipzig		Gotha	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
1995	46	28,9	–	–	18	32,7	–	–	21	16,8	–	–
1996	62	39,0	32	45,1	14	25,5	6	35,3	37	29,6	–	–
1997	42	26,4	32	45,1	13	23,6	9	50,0	56	44,8	17	89,5
1998	4	2,5	5	7,0	9	16,4	3	17,6	10	8,0	2	10,5
k. A.	5	3,1	2	2,8	1	1,8	0	0	1	0,8	0	0

Tabelle A2
Vorteile der Mitgliedschaft im Tausching

Frage 3: Was sind für Sie die Vorteile einer Mitgliedschaft im Tausching?
(Mehrere Antworten waren möglich. Die relativen Häufigkeiten addieren sich daher zu mehr als 100 Prozent.)

Antworten	Köln		Bielefeld		Göppingen		Wittenberg		Leipzig		Gotha		alle	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
nützlich machen	50	31,4	32	45,1	29	52,7	9	50	52	41,6	15	78,9	187	41,8
Kontakte*)	77	48,4	48	67,6	31	56,4	14	77,8	74	59,2	12	63,2	(179)	(62,2)
mehr leisten	64	40,3	31	43,7	9	16,4	18	100	40	32,0	3	15,8	165	36,7
Leistungen, die selten sind	51	32,1	26	36,6	30	54,5	4	22,2	75	60,0	3	15,8	189	42,3
Steuern sparen	20	12,6	10	14,1	8	14,5	2	11,1	17	13,6	2	10,5	59	13,2
niedrigere Preise	71	44,7	29	40,8	20	36,4	6	33,3	53	42,4	8	42,1	187	41,8
keinen Gefallen erbitten müssen	84	52,8	46	64,8	25	45,5	8	44,4	59	47,2	7	36,8	229	51,2
Politisches**)	13	8,2	16	22,6	0	0	2	11,1	7	5,6	0	0	38	8,5
Sonstiges	54	34,0	11	15,5	7	1,8	3	16,7	32	25,6	5	26,3	112	25,1
keine Angaben	1	0,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,2

*) In Köln lautete die Antwortkategorie abweichend: „Ich lerne nette Leute kennen.“ Daher sind bei dieser Antwort in der Spalte „alle“ nur alle ohne Köln angegeben.

**) Unter „Sonstige Vorteile“ gaben eine Reihe von Befragten politische Gründe für ihre Mitgliedschaft an, z.B. „Förderung eines alternativen Wirtschaftssystems“. Diese Befragten sind hier separat von den übrigen Sonstigen aufgeführt.

Tabelle A3

Angebote

Frage 2: Welche Leistung(en) bieten Sie im Tauschring an?

Angegeben ist die Anzahl derjenigen, die ein Angebot in der Leistungskategorie machen. Die Leistungskategorien werden hier nur verkürzt wiedergegeben. Zu ihrer Codierung vgl. ausführlich vorne Anhang IV.

Art der Leistungen (vgl. auch Codierung-Liste)	Köln	Bielefeld	Göppingen	Wittenberg	Leipzig	Gotha	alle
1 Ausflüge	13	5	2	1	7	0	28
2 Babysitten	13	15	10	2	13	4	57
3 Betreuung/Pflege	4	4	5	0	0	1	14
4 soziale Beratung	11	9	3	0	1	0	24
5 Büroarbeiten	11	10	8	1	9	3	42
6 EDV-Beratung	9	8	10	3	14	1	45
7 Elektroarbeiten	4	1	1	0	3	0	9
8 Autoreparatur	0	2	3	0	0	0	5
9 Fahrradreparatur	3	6	2	1	4	1	17
10 Haare schneiden	4	4	2	0	3	0	13
11 Gartenarbeiten	12	8	4	2	13	0	39
12 Geräteverleih	5	6	11	2	19	4	47
13 Gesundheitsberatung	7	7	2	0	5	1	22
14 Massage	13	6	2	1	5	0	27
15 Reiki, Shiatsu, etc.	21	8	0	1	6	0	36
16 Graphikdesign	5	1	1	0	2	0	9
17 Haushaltsarbeiten	15	13	8	6	14	2	58
18 kleinere Reparaturen	5	6	1	1	13	2	28
19 Horoskope	7	0	1	0	0	0	8
20 Kochen, Backen	18	15	12	0	13	2	60
21 Kunsthandwerk	17	7	11	1	9	1	46
22 Transportdienste	14	8	8	2	12	4	48
23 Musikunterricht	5	3	1	0	3	2	14
24 Sportunterricht	7	5	2	0	5	1	20
25 Steuerberatung	10	0	1	0	1	0	12
26 Rechtsberatung	2	0	0	0	0	0	2
27 Schneider, Nähen	10	5	6	3	10	0	34
28 Tischlerhandwerk	7	0	0	0	2	0	9

Fortsetzung Tabelle A3

Art der Leistungen (vgl. auch Codierung-Liste)	Köln	Bielefeld	Göppingen	Wittenberg	Leipzig	Gotha	alle
29 Streichen, Tapezieren	11	8	2	1	7	3	32
30 Tierbetreuung	7	7	4	2	11	1	32
31 Übersetzen	5	1	4	1	9	0	20
32 Unterricht	13	9	19	1	19	1	62
33 Umzugshilfe	15	13	2	3	9	2	44
34 Baudienste	0	1	0	0	5	1	7
35 Bewerbungsberatung	6	7	4	1	2	0	20
36 Organisationsarbeiten	4	0	2	1	0	0	7
37 Kleidung, Bücher, etc.	11	7	0	0	25	7	50
38 Märchen erzählen	5	1	3	1	6	0	16
39 Organisation des TR	1	5	0	2	2	4	14
40 Innenausstattung	3	2	2	0	1	0	8
41 Übernachtungen	8	4	2	1	6	0	21
42 Einkaufsbegleitung	0	0	2	0	0	0	2
43 Fotografieren	9	1	1	0	1	0	12
44 Autorentätigkeit	6	1	2	1	2	0	12
45 Installation (Sanitär)	3	0	0	0	4	0	7
46 Kosmetik	3	1	0	1	5	0	10
47 Lebensmittel	1	2	0	0	4	1	8
48 Autoverleih	2	4	2	0	1	1	10
49 Beratungsleistungen	5	2	3	3	6	1	20
50 Sonstiges	9	6	2	2	4	1	24

Tabelle A4
Nachfragen

Frage 10: Welche Leistungen haben Sie schon mindestens einmal nachgefragt?

Angegeben ist die Anzahl derjenigen, die ein Angebot aus der jeweiligen Leistungskategorie schon einmal nachgefragt haben. Die Leistungskategorien werden hier nur verkürzt wiedergegeben. Zu ihrer Codierung vgl. ausführlich vorne Anhang IV.

Art der Leistungen (vgl. auch Codierungs-Liste)	Köln	Bielefeld	Göppingen	Wittenberg	Leipzig	Gotha	alle
1 Ausflüge	3	1	0	1	2	0	7
2 Babysitten	2	8	4	1	9	1	25
3 Betreuung/Pflege	0	0	1	0	0	0	1
4 soziale Beratung	2	4	0	0	1	0	7
5 Büroarbeiten	4	3	3	0	2	1	13
6 EDV-Beratung	14	3	4	0	10	2	33
7 Elektroarbeiten	13	2	2	0	2	0	19
8 Autoreparatur	3	4	0	0	4	0	11
9 Fahrradreparatur	5	7	2	0	8	1	23
10 Haare schneiden	17	18	3	1	8	0	47
11 Gartenarbeiten	10	4	6	1	12	0	33
12 Geräteverleih	3	2	3	0	7	0	15
13 Gesundheitsberatung	1	0	0	1	4	0	6
14 Massage	15	13	0	0	4	1	33
15 Reiki, Shiatsu, etc.	7	1	0	0	1	0	9
16 Graphikdesign	2	0	0	0	0	0	2
17 Haushaltsarbeiten	18	4	3	1	6	1	33
18 kleinere Reparaturen	17	10	2	1	16	3	49
19 Horoskope	4	0	0	0	0	0	4
20 Kochen, Backen	9	6	3	0	5	2	25
21 Kunsthandwerk	1	1	0	1	4	0	7
22 Transportdienste	11	6	2	1	18	3	41
23 Musikunterricht	3	1	0	0	2	0	6
24 Sportunterricht	1	1	0	0	2	0	4
25 Steuerberatung	10	3	2	0	3	0	18
26 Rechtsberatung	1	0	0	0	0	0	1
27 Schneidern, Nähen	10	7	3	3	6	0	29
28 Tischlerhandwerk	8	2	2	0	5	0	17

Fortsetzung Tabelle A4

Art der Leistungen (vgl. auch Codierung-Liste)	Köln	Bielefeld	Göppingen	Wittenberg	Leipzig	Gotha	alle
29 Streichen, Tapezieren	19	11	1	1	6	3	41
30 Tierbetreuung	1	4	1	0	5	1	12
31 Übersetzen	0	0	0	1	0	1	2
32 Unterricht, Nachhilfe	3	1	0	0	4	0	8
33 Umzugshilfe	13	7	0	2	13	0	35
34 Baudienste	1	0	0	2	6	0	9
35 Bewerbungsberatung	5	0	0	0	0	0	5
36 Organisationsarbeiten	1	0	1	0	0	0	2
37 Kleidung, Bücher, etc.	21	5	2	2	13	2	45
38 Märchen erzählen	0	0	0	0	0	0	0
39 Organisation des TR	0	0	0	0	0	0	0
40 Innenausstattung	0	0	0	0	0	0	0
41 Übernachtungen	6	0	0	1	3	0	10
42 Einkaufsbegleitung	0	0	0	0	0	0	0
43 Fotografieren	3	1	0	0	0	0	4
44 Autorentätigkeit	2	0	0	0	2	0	4
45 Installation (Sanitär)	2	0	0	0	0	0	2
46 Kosmetik	1	1	0	0	0	0	2
47 Lebensmittel	6	2	0	0	7	0	15
48 Autoverleih	6	5	0	1	4	0	16
49 Beratungsleistungen	3	0	0	0	4	0	7
50 Sonstiges	9	0	1	0	2	0	12

Tabelle A5
Arbeitszeit im Tauschring
Frage 4: Wie viele Stunden verbringen Sie monatlich ungefähr mit Arbeiten für andere Tauschring-Mitglieder?

Antworten*)	Köln		Bielefeld		Göppingen		Wittenberg		Leipzig		Gotha		alle	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
keine	53	33,3	14	19,7	30	54,5	1	5,6	18	14,4	1	5,3	117	26,2
0,5 – 4 Std.	61	38,4	36	50,7	17	30,9	8	44,4	52	41,6	12	63,2	186	41,6
4,5 – 8 Std.	21	13,2	12	16,9	1	1,8	2	11,1	29	23,2	4	21,1	69	15,4
8,5 – 12 Std.	12	7,5	3	4,2	1	1,8	3	16,7	9	7,2	1	5,3	29	6,5
12,5 – 16 Std.	2	1,3	3	4,2	0	0	1	5,6	1	0,8	18	0	7	1,6
16,5 – 20 Std.	1	0,6	1	1,4	0	0	0	0	6	4,8	0	0	8	1,8
mehr als 20 Std.	1	0,6	0	0	0	0	0	0	1	0,8	0	0	2	0,4
keine Angaben	8	5,0	2	2,8	6	10,9	3	16,7	9	7,2	1	5,3	29	6,5

*) Bei dieser Frage waren keine Kategorien vorgegeben. Die Befragten wurden später kategorisiert.
Bei Befragten, die eine Spannweite angegeben haben, wurde das arithmetische Mittel gewertet.

Tabelle A6
Zufriedenheit mit der Nachfrage

Frage 5: Sind Sie mit der Nachfrage nach Ihrem Angebot zufrieden oder würden Sie gern mehr im Tauschring arbeiten?

Antworten	Köln		Bielefeld		Göppingen		Wittenberg		Leipzig		Gotha		alle	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
bin zufrieden	41	25,8	25	35,2	9	16,4	4	22,2	43	34,4	4	21,1	126	28,2
würde gern mehr arbeiten	106	66,7	43	60,6	37	67,3	12	66,7	78	62,4	14	73,7	290	64,9
keine Angaben	12	7,5	3	4,2	9	16,4	2	11,1	4	3,2	1	5,3	31	6,9

Tabelle A7
Monatliche Einnahmen in Verrechnungseinheiten

Frage 6: Wie hoch sind Ihre monatlichen Einnahmen im Tauschring (in VE)?
(Anstelle von „VE“ stand in den Fragebögen der Name der jeweiligen Verrechnungseinheit)

Angegeben werden die kumulierten relativen Häufigkeiten aller Befragten, die Angaben gemacht haben, sowie die relativen Häufigkeiten der fehlenden Antworten. In Köln nehmen also z.B. 72,8 Prozent derjenigen, die Angaben zu ihren Tauscheinnahmen gemacht haben, monatlich 50 VE oder weniger ein; 27,2 Prozent haben Einnahmen von mehr als 50 VE.

	Köln	Bielefeld	Göppingen	Wittenberg	Leipzig	Gotha
keine Einnahmen	33,3	19,7	65,9	12,5	20,2	7,1
bis zu 20 VE	52,4	49,3	95,5	75,0	54,1	42,9
bis zu 50 VE	72,8	63,8	97,7	93,8	81,7	100,0
bis zu 100 VE	89,1	87,0	100,0	100,0	96,3	0,0
bis zu 200 VE	95,9	98,6	0,0	0,0	100,0	0,0
keine Angaben	7,5	2,8	20,0	11,1	12,8	0,0

Bemerkung: Auffallend ist, daß außer in Köln und Bielefeld überall der Anteil derjenigen, die keine Einnahmen haben, höher ist als der Anteil der passiven Mitglieder. Eine Reihe von Mitgliedern hat also entweder trotz Passivität angegeben, im Tauschring zu arbeiten, oder (und das ist wahrscheinlicher) ihre Tauscheinnahmen verschwiegen.

Tabelle A8
Erzielen Sie auch DM-Einkommen mit den Leistungen?

Frage 7 a: Erzielen Sie mit den Leistungen, die Sie im Tauschring anbieten, auch außerhalb des Tauschrings Einkommen in DM?

Antworten	Köln		Bielefeld		Göppingen		Wittenberg		Leipzig		Gotha		alle	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
Ja	64	40,3	11	15,5	8	14,5	1	5,6	27	21,6	4	21,1	115	25,7
nur zum Teil	36	22,6	17	23,9	5	9,1	2	11,1	25	20,0	3	15,8	88	19,7
Nein	59	37,1	43	60,6	41	74,5	14	77,8	71	56,8	12	63,2	240	53,7
keine Angaben	0	0	0	0	1	1,8	1	5,6	2	1,6	0	0	4	0,9

Wer „nur zum Teil“ oder „Nein“ angekreuzt hat, wurde gebeten, Frage 7b zu beantworten. Vgl. Tabelle A9.

Tabelle A9
Warum kein DM-Einkommen

Frage 7b: Wenn nein oder nur zum Teil: Warum erzielen Sie mit Ihren Leistungen oder einigen davon kein Einkommen in DM?

Antworten	Köln		Bielefeld		Göppingen		Wittenberg	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
nicht den verlangten Abschluß	14	8,8	14	19,7	1	1,8	1	5,6
keine Zeit	17	10,7	10	14,1	9	16,4	1	5,6
keine Arbeitgeber/Kunden	27	17,0	18	25,4	10	18,2	4	22,2
Angebot im TR ist bequemer	12	7,5	12	16,9	5	9,1	4	22,2
keine Sozialhilfe-Anrechnung	9	5,7	3	4,2	0	0	1	5,6
Leistung ist ein Hobby	53	33,3	40	56,3	28	50,9	11	61,1
Sonstiges	19	11,9	16	22,5	8	14,5	3	16,7
keine Angaben	4	2,5	0	0	3	5,5	1	5,6
trifft nicht zu	64	40,3	11	15,5	8	14,5	1	5,6

*) Relative Häufigkeiten bezogen auf diejenigen, für die die Frage jeweils relevant war.

Die erste Spalte relativer Häufigkeit bezieht sich dagegen auf die Gesamtzahl verwertbarer Rückläufe. Da unterschiedlich große Mitgliederanteile durch Frage 7a ausgefiltert wurden, weil sie mit ihren Leistungen auch Einkommen in DM erzielen, ist diese Spalte nicht über die Tauschringe vergleichbar.

Fortsetzung Tabelle A9

Antworten	Leipzig		Gotha		alle	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
nicht den verlangten Abschluß	15	12,0	1	5,3	46	10,3
keine Zeit	22	17,6	2	10,5	61	13,6
keine Arbeitgeber/Kunden	26	20,8	1	5,3	86	19,2
Angebot im TR ist bequemer	19	15,2	3	15,8	55	12,3
keine Sozialhilfe-Anrechnung	3	2,4	2	10,5	18	4,0
Leistung ist ein Hobby	65	52,0	8	42,1	205	45,9
Sonstiges	25	20,0	5	26,3	76	17,0
keine Angaben	1	0,8	0	0	9	2,0
trifft nicht zu	26	20,8	4	21,1	114	25,5

*) Relative Häufigkeiten bezogen auf diejenigen, für die die Frage jeweils relevant war.

Tabelle A10
Bedeutung des sozialen Kontakts

Frage 9: Wie wichtig ist Ihnen der persönliche Kontakt im Tauschring?

Antworten	Bielefeld		Göppingen		Wittenberg		Leipzig		Gotha		alle	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
Sehr wichtig	11	15,5	10	18,2	6	33,3	34	27,2	5	26,3	66	22,9
Wichtig	31	43,7	22	40,0	9	50,0	60	48,0	11	57,9	133	46,2
Eher nicht so wichtig	25	35,2	16	29,1	1	5,6	30	24,0	2	10,5	74	25,7
Überhaupt nicht wichtig	2	2,8	6	10,9	2	11,1	1	0,8	1	5,3	12	4,2
Keine Angaben	2	2,8	1	1,8	0	0	0	0	0	0	3	1,0

Diese Frage wurde in Köln nicht gestellt. Frage 9 beschäftigte sich dort mit der Gestaltung der Verrechnung im Tauschring, weil diese innerhalb des Tauschrings besonders diskutiert wurde (vgl. Tabelle A11).

Tabelle A11
Gestaltung der Verrechnung

Frage 9 in Köln: Finden Sie die Abrechnung in Talent mit Anlehnung an die DM gut, oder würden Sie lieber in Zeiteinheiten abrechnen?

Antworten	Köln	
	absolut	v. H.
lieber Zeiteinheiten	38	23,9
DM-Anlehnung ist gut	77	48,4
Hilfe auf Gegenseitigkeit ohne Aufrechnung	25	15,7
keine Angaben	19	11,9

Die Gestaltung der Verrechnung ist in Köln umstritten. Eine Minderheit der Mitglieder tauscht bereits untereinander mit einem festen Stundenlohn von 20 Talenten (sogenannte „Gruppe 20“). Einige Mitglieder würden offenbar gern völlig auf die Verrechnung verzichten.

Tabelle A12
Substitution alternativer Versorgungswege
 Frage 11: Wer hat die Leistungen, die Sie jetzt im Tauschring nachfragen, früher für Sie erbracht?

Antworten	Köln		Bielefeld		Göppingen		Wittenberg		Leipzig		Gotha		alle	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
Eigenarbeit	75	47,2	31	43,7	21	38,2	8	44,4	53	42,4	7	36,8	195	43,6
Verwante/ Freunde	71	44,7	35	49,3	11	20,0	7	38,9	48	38,4	8	42,1	180	40,3
Bekannte/ Nachbarn	23	14,5	21	29,6	4	7,3	3	16,7	27	21,6	6	31,6	84	18,8
Professionelle	68	42,8	29	40,8	17	30,9	2	11,1	36	28,8	3	15,8	155	34,7
Arbeit blieb unerledigt	64	40,3	34	47,9	20	36,4	8	44,4	66	52,8	5	26,3	197	44,1
keine Angaben	10	6,3	0	0	8	14,5	1	5,6	6	4,8	3	15,8	28	6,3

Tabelle A13
Nachfragehäufigkeit

Frage 12: Wie oft haben Sie in den letzten sechs Monaten Angebote anderer Tauschring-Mitglieder genutzt?

Antworten	Bielefeld		Göppingen		Wittenberg		Leipzig		Gotha		alle	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
mehrmals im Monat	9	12,7	2	3,6	1	5,6	14	11,2	2	10,5	28	9,7
etwa einmal pro Monat	23	32,4	2	3,6	6	33,3	30	24,0	4	21,1	65	22,6
seltener als einmal/Monat	23	32,4	21	38,2	8	44,4	58	46,4	7	36,8	117	40,6
gar nicht	16	22,5	26	47,3	3	16,7	21	16,8	6	31,6	72	25,0
keine Angaben	0	0	4	7,3	0	0	2	1,6	0	0	6	2,1

Tabelle A13K
Nachfragehäufigkeit in Köln

Frage 12 des Kölner Fragebogens: Wie oft nutzen Sie Angebote anderer Tauschring-Mitglieder? (In Köln wurde noch von einer stärkeren Aktivität der Mitglieder ausgegangen. Anschließend wurden die Antwortkategorien an das geringe Tauschvolumen angepasst.)

Antworten	Köln	
	absolut	v. H.
etwa einmal pro Woche oder öfter	2	1,3
zwischen einmal und dreimal pro Monat	25	15,7
seltener als einmal pro Monat	127	79,9
keine Angaben	5	3,1

Tabelle A14
Nachfrage-Hemmnisse

Frage 14: Warum fragen Sie nicht noch öfter etwas nach?

Antworten*)	Köln		Bielefeld		Göppingen		Wittenberg		Leipzig		Gotha		alle	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
Kein Interesse	63	39,6	18	25,4	20	36,4	9	50,0	42	33,6	10	52,6	162	36,2
Keine Zeit**)	(20)	(12,9)	28	39,4	5	9,1	6	33,3	54	43,2	9	47,4	(102)	(22,8)
Entfernung	23	14,5	3	4,2	3	32,7	2	11,1	21	16,8	1	5,3	53	11,9
Niedriges Guthaben	49	30,8	23	32,4	18	16,4	3	16,7	49	39,2	5	26,3	147	32,9
Schulden meiden	48	30,2	33	46,5	9	12,7	3	16,7	40	32,0	3	15,8	136	30,4
Anbieter unbekannt	23	14,5	17	23,9	7	5,5	1	5,6	18	14,4	0	0	66	14,8
Schlechte Erfahrungen	16	10,1	1	1,4	1	1,8	0	0	3	2,4	0	0	21	4,7
Sonstige Gründe	19	11,9	14	19,7	3	5,5	1	5,6	12	9,6	3	15,8	52	11,6
keine Angaben	0	0	0	0	7	12,7	0	0	2	1,6	0	0	9	2,0

*) Unter „Sonstige Gründe“ wurden häufig schlechte Erfahrungen mit den Anbietern, deren Zuverlässigkeit und mit der Qualität ihrer Angebote genannt. Hier wird dieser Grund daher separat von allen anderen „Sonstigen Gründen“ aufgeführt.

**) In Köln lautete die Antwortkategorie statt dessen: „Das Feilschen um den Preis ist mir zu umständlich.“ Dieser Grund wurde jedoch nur von 3,1 Prozent der Befragten genannt. Unter Sonstiges nannten dagegen 12,6 Prozent der Kölner (20), sie hätten keine Zeit. Insgesamt machen in Köln also 39 (= 20 + 19) Angaben unter „Sonstiges“. Um dem Problem des Zeitmangels gerecht zu werden, wurden die Antwortkategorien entsprechend angepaßt. Die Angaben unter „alle“ enthalten in dieser Zeile „alle ohne Köln“, da in Köln die Antwortkategorie noch nicht vorgegeben worden war, die Angaben in Köln also nicht mit denen der anderen vergleichbar sind.

Tabelle A15

Bezahlung durch Freunde im Tauschring

Frage 8 lautete in Köln: Zahlen Freunde von Ihnen, die auch im Tauschring sind, genau so viele Talente für Ihre Leistungen wie alle anderen? In den anderen Tauschringen wurde die Antwortkategorie „Ich habe keine Freunde, die Tauschring-Mitglieder sind“ gestrichen. Frage 8 lautete statt dessen in allen anderen Ringen: Zahlen Freunde von Ihnen, die auch im Tauschring sind (oder wenn Sie im Tauschring wären), genau so viele VE für Ihre Leistungen wie alle anderen?

Antworten	Köln			Bielefeld			Göppingen			Wittenberg			Leipzig			Gotha			alle ohne Köln		
	absolut	v.H.	v.H.*)	absolut	v.H.	Validität v.H.	absolut	v.H.	Validität v.H.	absolut	v.H.	Validität v.H.	absolut	v.H.	Validität v.H.	absolut	v.H.	Validität v.H.	absolut	v.H.	Validität v.H.
Ja	49	30,8	57,0	40	56,3	72,7	23	41,8	60,5	11	61,1	73,3	48	38,4	46,6	8	42,1	66,7	130	45,1	58,3
Nein, weniger	17	10,7	19,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	22	17,6	21,4	1	5,3	8,3	23	8,0	10,4
Nein, gar nicht	12	7,5	14,0	15	21,1	27,3	15	27,3	39,5	4	22,2	26,7	33	26,4	32,0	3	15,8	25,0	70	24,3	31,4
Habe keine Freunde (Köln)	73	45,9																			
k. A.	8	5,0	9,3	16	22,5		17	30,9		3	16,7		22	17,6		7	36,8		65	22,6	

*) Relative Häufigkeiten bezogen auf diejenigen, die Freunde im TR haben.

Die validen relativen Häufigkeiten beziehen sich auf alle verwertbaren Antworten, also die Gesamtheit derer, die die Frage beantwortet haben bzw. in Köln auf alle, die Freunde haben und die Frage beantwortet haben.

Tabelle A16

Geld für Freunde

Frage 12: Wenn Freunde außerhalb des Tauschrings Leistungen für Sie erbringen, die Sie auch im Tauschring nachfragen könnten, zahlen Sie den Freunden dann Geld dafür?

In Köln wurde die Frage nach der Bezahlung von Freunden als Frage 11b im Anschluß an die Frage zur Substitution alternativer Versorgungswege (vgl. Tabelle A12) nur denjenigen gestellt, die „Verwandte/Freunde“ angekreuzt hatten. Die Frage lautete dort abweichend: Wenn Sie „Verwandte/Freunde“ angekreuzt haben: Haben Sie den Verwandten oder Freunden für ihre Leistungen Geld gegeben?

Antworten	Köln		Bielefeld		Göppingen		Wittenberg		Leipzig		Gotha		alle	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
Ja, immer	5	3,1	0	0	6	10,9	1	5,6	3	2,4	2	10,5	12	4,2
Manchmal	18	11,3	28	39,4	14	25,5	5	27,8	35	28	8	42,1	90	31,3
Nein	53	33,3	42	59,2	32	58,2	10	55,6	83	66,4	9	47,4	176	61,1
Trifft nicht zu (Köln)	71	44,7												
k. A.	12	7,5	1	1,4	3	5,5	2	11,1	4	3,2	0	0	10	3,5

*) Relative Häufigkeiten bezogen auf diejenigen, für die die Frage zutraf.

Tabelle A17
Aussagen zum Umgang mit Geld

Frage 15: Bitte kreuzen Sie an, ob die folgenden Aussagen für Sie persönlich stark zutreffen, etwas zutreffen oder gar nicht zutreffen.
(In Köln war dies Frage 14.)

a) Ich nutze Tauschringangebote, für die ich kein Geld ausgeben würde.

Antworten	Köln		Bielefeld		Göppingen		Wittenberg		Leipzig		Gotha		alle	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
trifft stark zu	36	22,6	23	32,4	15	27,3	9	50,0	36	28,8	2	10,5	121	27,1
trifft etwas zu	53	33,3	28	39,4	14	25,5	4	22,2	52	41,6	6	31,6	157	35,1
Zustimmung	89	56,0	51	71,8	29	52,7	13	72,2	88	70,4	8	42,1	278	62,2
trifft eher nicht zu	31	19,5	14	19,7	7	12,7	0	0	24	19,2	4	21,1	80	17,9
trifft gar nicht zu	27	17,0	4	5,6	15	27,3	4	22,2	12	9,6	4	21,1	66	14,8
Ablehnung	58	36,5	18	25,4	22	40,0	4	22,2	36	28,8	8	42,1	146	32,7
keine Angaben	12	7,5	2	2,8	4	7,3	1	5,6	1	0,8	3	15,8	23	5,1

Die beiden folgenden Aussagen (S. 243) wurden in Köln nicht angeboten. Vgl. statt dessen Tabelle A18.

b) Es fällt mir leichter, Schulden in VE zu haben als in DM.

Antworten	Bielefeld		Göppingen		Wittenberg		Leipzig		Gotha		alle	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
trifft stark zu	24	33,8	12	21,8	3	16,7	41	32,8	2	10,5	82	28,5
trifft etwas zu	28	39,4	12	21,8	4	22,2	28	22,4	7	36,8	79	27,4
Summe Zustimmung	52	73,2	24	43,6	7	38,9	69	55,2	9	47,4	161	55,9
trifft eher nicht zu	12	16,9	12	21,8	3	16,7	24	19,2	3	15,8	54	18,8
trifft gar nicht zu	6	8,5	17	30,9	5	27,8	30	24,0	4	21,1	62	21,5
Summe Ablehnung	18	25,4	29	52,7	8	44,4	54	43,2	7	36,8	116	40,3
keine Angaben	1	1,4	2	3,6	3	16,7	2	1,6	3	15,8	11	3,8

c) Beim Tauschen bin ich bereit, auch mal etwas mehr auszugeben.

Antworten	Bielefeld		Göppingen		Wittenberg		Leipzig		Gotha		alle	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
trifft stark zu	14	19,7	10	18,2	1	5,6	16	12,8	5	26,3	46	16,0
trifft etwas zu	31	43,7	19	34,5	7	38,9	51	40,8	5	26,3	113	39,2
Summe Zustimmung	45	63,4	29	52,7	8	44,4	67	53,6	10	52,6	159	55,2
trifft eher nicht zu	20	28,2	13	23,6	4	22,2	33	26,4	6	31,6	76	26,4
trifft gar nicht zu	5	7,0	10	18,2	4	22,2	21	16,8	0	0	40	13,9
Summe Ablehnung	25	35,2	23	41,8	8	44,4	54	43,2	6	31,6	116	40,3
keine Angaben	1	1,4	3	5,5	2	11,1	4	3,2	3	15,8	13	4,5

Tabelle A18

Vertrauen beim Tausch

Frage 14 in Köln: Bitte kreuzen Sie an, ob die folgenden Aussagen für Sie persönlich stark zutreffen, etwas zutreffen, eher nicht zutreffen oder gar nicht zutreffen.

a) Sie tauschen lieber mit Personen, die Sie auch persönlich kennen.

Antworten	Köln	
	absolut	v. H.
trifft stark zu	43	27,0
trifft etwas zu	42	26,4
Summe Zustimmung	85	53,5
trifft eher nicht zu	37	23,3
trifft gar nicht zu	32	20,1
Summe Ablehnung	69	43,4
keine Angaben	5	3,1

b) Sie prüfen immer, ob ein Talent-Scheck, mit dem man Ihre Leistung bezahlen möchte, auch gedeckt ist.

Antworten	Köln	
	absolut	v. H.
trifft stark zu	10	6,3
trifft etwas zu	16	10,1
Summe Zustimmung	26	16,4
trifft eher nicht zu	46	28,9
trifft gar nicht zu	75	47,2
Summe Ablehnung	121	76,1
keine Angaben	12	7,5

Tabelle A19
Geschlecht

Frage 16 (15 in Köln): Ihr Geschlecht?

Antworten	Köln		Bielefeld		Göppingen		Wittenberg		Leipzig		Gotha		alle	
	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.	absolut	v. H.
weiblich	106	66,7	47	66,2	31	56,4	9	50,0	72	57,6	11	57,9	276	61,7
männlich	53	33,3	24	33,8	21	38,2	9	50,0	53	42,4	8	42,1	168	37,6
Familie*)					3	5,5							3	0,7

*) In Göppingen gibt es Familienmitgliedschaften. Einige Befragte gaben sich explizit als „Familie“ an.

Zu weiteren sozio-demographischen Merkmalen der Mitglieder (Frage 16 – 20) vgl. im Teil E der Arbeit die Tabellen 2 und 3.

Literaturverzeichnis

- Adams, J. Stacy* (1965): Inequity in Social Exchange; in: Berkowitz, Leonhard (Hrsg.): *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 2). New York: Academic Press, 1965, S. 267–299.
- Aglietta, Michel* (1993): Die Ambivalenz des Geldes; in: Kintzelé, Jeff/Schneider, Peter (Hrsg.): *Georg Simmels Philosophie des Geldes*. Frankfurt a.M.: Hain, 1993, S. 175–219.
- Akerlof, George A.* (1970): The Market for „Lemons“. Quality Uncertainty and the Market Mechanism; in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, 1970, S. 488–500.
- Akerlof, George A./Dickens, William T.* (1982): The Economic Consequences of Cognitive Dissonance; in: *American Economic Review*, Vol. 72, 1982, S. 307–319.
- Alt, James E./Shepsle, Kenneth A.* (1990): *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- Andréß, Hans-Jürgen/Hagenaars, Jacques A./Kühnel, Steffen* (1997): *Analyse von Tabellen und kategorialen Daten: log-lineare Modelle, latente Klassenanalyse, logistische Regression und GSK-Ansatz*. Berlin (u.a.): Springer, 1997.
- Aquin, Thomas von*: *Summa Theologica*; Auszug in: Newman, Philip C./Gayer, Arthur D./Spencer, Milton H. (Hrsg.): *Source Readings in Economic Thought*. New York: Norton, 1954, S. 19–21.
- Arbeitsgemeinschaft Bundesdeutsche Tauschsysteme* (1999a): Politische Forderungen; in: *Kreuzberger Tauschring und Netzwerk Selbsthilfe e.V. (Hrsg.): Ohne Moos geht's los. Tauschringe in Deutschland*. 5. Auflage. Eigenverlag, 1999, S. 40/41.
- (1999b): Positionspapier deutscher Tauschsysteme. Unveröffentlicht. Zu beziehen über das Deutsche Tauschring-Archiv, Hasenkamp 30, 49504 Lotte.
- Aristoteles*: Politik; Auszug in: Newman, Philip C./Gayer, Arthur D./Spencer, Milton H. (Hrsg.): *Source Readings in Economic Thought*. New York: Norton, 1954, S. 6–11.
- Atteslander, Peter et al.* (1991): *Methoden der empirischen Sozialforschung*. 6. neu bearbeitete und erweiterte Auflage. Berlin/New York: de Gruyter, 1991.
- Backhaus, Klaus et al.* (1996): *Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung*. 8., verbesserte Auflage. Berlin (u.a.): Springer, 1996.
- Badelt, Christoph* (1983): Schattenwirtschaft als Folge der Abgabenbelastung oder Ausdruck wirtschaftlichen Strukturwandels?; in: Hansmeyer, Karl-Heinrich

- (Hrsg.): Staatsfinanzierung im Wandel. Schriften des Vereins für Socialpolitik. N.F. Band 134. Berlin: Duncker & Humblot, 1983, S. 295–307.
- (1985): Politische Ökonomie der Freiwilligenarbeit. Theoretische Grundlegung und Anwendungen in der Sozialpolitik. Frankfurt a.M./New York: Campus, 1985. Zugleich Habil. Wirtschaftsuniversität Wien, 1984.
- Bandura, Albert* (1979): Sozial-kognitive Lerntheorie. Stuttgart: Klett-Cotta, 1979.
- Baukhage, Manon/Wendl, Daniel* (1998): Tauschen statt Bezahlen. Die Bewegung für ein Leben ohne Geld und Zinsen. Hamburg: Rotbuch-Verlag, 1998.
- Beck, Ulrich* (1986): Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1986.
- (1997): Erwerbsarbeit durch Bürgerarbeit ergänzen; in: Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen: Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit in Deutschland. Entwicklung, Ursachen und Maßnahmen. Teil III: Maßnahmen zur Verbesserung der Beschäftigungslage. Bonn: Eigenverlag, November 1997.
- Beck, Ulrich/Beck-Gernsheim, Elisabeth* (Hrsg.) (1994): Riskante Freiheiten. Individualisierung in modernen Gesellschaften. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1994.
- Beck-Gernsheim, Elisabeth* (1994): Auf dem Weg in die postfamiliale Familie – Von der Notgemeinschaft zur Wahlverwandtschaft; in: Beck, Ulrich/Beck-Gernsheim, Elisabeth (Hrsg.): Riskante Freiheiten. Individualisierung in modernen Gesellschaften. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1994, S. 115–138.
- Becker, Gary S.* (1965): A Theory of the Allocation of Time; in: The Economic Journal, Vol. LXXV, No. 299, September 1965, S. 493–517.
- Belk, Russel W./Wallendorf, Melanie* (1990): The Sacred Meanings of Money; in: Journal of Economic Psychology, Vol. 11, 1990, S. 35–67.
- Berg, Joycel/Dickhaut, John/McCabe, Kevin* (1995): Trust, Reciprocity, and Social History; in: Games and Economic Behavior, Vol. 10, 1995, S. 122–142.
- Berkowitz, Leonhard* (Hrsg.) (1965): Advances in Experimental Social Psychology. New York: Academic Press, 1965.
- (Die) Bibel: Die Bibel nach der Übersetzung Martin Luthers. Herausgegeben von der Evangelischen Kirche in Deutschland und dem Bund der Evangelischen Kirchen in der DDR. Revidierte Fassung von 1984.
- Binswanger, Hans Christoph* (1991): Geld und Natur. Das wirtschaftliche Wachstum im Spannungsfeld zwischen Ökonomie und Ökologie. Stuttgart/Wien: Edition Weitbrecht, 1991.
- Blaffert, Susanne/Claussen, Wiebke/Schulte, Monika* (1996): Tauschen statt kaufen. Tauschring-Initiativen in Deutschland; in: RaumPlanung, 73, 1996, S. 111–114.
- Boulding, Kenneth E.* (1973): The Economy of Love and Fear. A Preface to Grants Economics. Wadsworth: Belmont, 1973.
- Brandenstein, Pierre/Corino, Carsten/Petri, Thomas B.* (1997): Tauschring – ein juristisches Niemandsland?; in: Neue Juristische Wochenschrift, Nr. 13/1997, S. 825–888.

- Brunner, Karl/Meltzer, Allan H.* (1989/1971): The Uses of Money: Money in the Theory of an Exchange Economy; in: *Brunner, Karl/Meltzer, Allan H.: Monetary Economics*. Oxford (u. a.): Blackwell, 1989, S. 230–258; erstmals erschienen in: *American Economic Review*, Vol. 61, Dezember 1971, S. 784–805.
- Budtke, Sabine* (1996): Tauschringe im Kontext sozialer Sicherung. Unveröffentlichte Diplomarbeit im Fachbereich Erziehungswissenschaften der TU Berlin. Berlin, Dezember 1996.
- Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (Hrsg.) (1999): Das 630-Mark-Gesetz. Die neuen Regeln zur geringfügigen Beschäftigung. Eigenverlag. Bestell-Nr. A630.
- Bundessozialhilfegesetz: Lehr- und Praxiskommentar (LPK-BSHG). Mit einer Kommentierung zum Asylbewerberleistungsgesetz. Erläutert von Ulrich-Arthur Birk et al., 5. Auflage. Baden-Baden: Nomos, 1998.
- Bundestreffen (1998): Gesellschaftspolitische und ökonomische Anliegen und Wirkungen der deutschen Tauschsysteme; Diskussionspapier, erarbeitet auf dem Bundestreffen der Tauschringe vom 1.–3. Mai 1998 in München; in: *Kreuzberger Tauschring und Netzwerk Selbsthilfe e.V. (Hrsg.): Ohne Moos geht's los. Tauschringe in Deutschland*. 5. Auflage. Berlin: Eigenverlag, 1999, S. 42/43.
- Burgoyne, Carole B./Routh, David A.* (1991): Constraints on the Use of Money as a Gift at Christmas: The Role of Status and Intimacy; in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 12, 1991, S. 47–69.
- Cahn, Edgar* (1990): Service Credits: Eine neue Währung für den Wohlfahrtsstaat; in: *Heinze, Rolf G./Offe, Claus (Hrsg.): Formen der Eigenarbeit*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1990, S. 125–146.
- Camerer, Colin* (1988): Gifts as Economic Signals and Social Symbols; in: *American Journal of Sociology*, Volume 94, Supplement, S. S180–S214.
- Cameron, Simon* (1989): The Unacceptability of Money as a Gift and its Status as a Medium of Exchange; in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 10, 1989, S. 253–255.
- Carlberg, Michael* (1984): Industrielle Arbeit, Eigenarbeit und Freizeit – Die Auswirkungen des technischen Fortschritts, der Besteuerung, der Arbeitszeitverkürzung und der Transaktionskosten auf die Allokation der Zeit; in: *Schäfer, Wolf (Hrsg.): Schattenökonomie. Theoretische Grundlagen und wirtschaftspolitische Konsequenzen*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1984, S. 62–78.
- Cassel, Dieter/Caspers, Anja* (1984): Was ist Schattenwirtschaft? Begriff und Erscheinungsformen der Second Economy; in: *WiSt Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 3. Jahrgang, Heft 1, Januar 1984, S. 1–7.
- Cheal, David J.* (1986): The Social Dimensions of Gift Behavior; in: *Journal of Social and Personal Relationships*, Vol. 3, 1986, S. 423–439.
- Clark, Margret S./Mills, Judson* (1979): Interpersonal Attraction in Exchange and Communal Relationships; in: *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, Vol. 37, Nr. 1, S. 12–24.

- Coleman, James S.* (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital; in: American Journal of Sociology, Vol. 94, 1988, Supplement, S. S95–S120.
- Coyle, Diane* (1997): The Weightless World. Strategies for Managing the Digital Economy. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1997.
- Cramer, Jan S.* (1991): The Logit Model. An Introduction for Economists. London (u. a.): Edward Arnold, 1991.
- Creutz, Helmut* (1994): Das Geld-Syndrom. Wege zu einer krisenfreien Marktwirtschaft. Aktualisierte Ausgabe. Frankfurt a. M./Berlin: Ullstein, 1994.
- Croall, Jonathan* (1997): LETS Act Locally. The Growth of Local Exchange Trading Systems. London: Gulbenkian Foundation, 1997.
- Crump, Thomas* (1981): The Phenomenon of Money. London u. a.: Routledge & Kegan Paul, 1981.
- Cuadras-Morató, Xavier* (1997): Can Ice Cream Be Money?: Perishable Medium of Exchange; in: Journal of Economics. Zeitschrift für Nationalökonomie, Vol. 66, 1997, No. 2, S. 103–125.
- Dahlmann, Carl J.* (1979): The Problem of Externality; in: Journal of Law and Economics, Vol. 22, 1979, S. 141–162.
- Davies, Glyn* (1994): A History of Money. From Ancient Times to the Present Day. Cardiff: University of Wales Press, 1994.
- Davis, Lance E./North, Douglass C.* (1971): Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.
- Deci, Edward L./Ryan, Richard M.* (1985): Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior. New York/London: Plenum Press, 1985.
- Deutsche Forschungsgemeinschaft (Hrsg.) (1994): Mikroanalytische Grundlagen der Gesellschaftspolitik, Band 1. Berlin: Akademie Verlag, 1994.
- Deutscher Bundestag (1997): Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Andrea Fischer (Berlin) und der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN. Drucksache 13/6807 vom 24.01.1997. Hier zitiert ist die InternetVersion: <<http://dip.bundestag.de/cgi-bin/dipwww>>.
- Diekmann, Andreas* (1997): Empirische Sozialforschung. Grundlagen, Methoden, Anwendungen. 3. Auflage, Hamburg: Rowohlt, 1997.
- Diewald, Martin* (1986): Sozialkontakte und Hilfeleistungen in informellen Netzwerken; in: Glatzer, Wolfgang/Berger-Schmitt, Regina (Hrsg.): Haushaltsproduktion und Netzwerkhilfe. Die alltäglichen Leistungen der Haushalte und Familien. Frankfurt a. M./New York: Campus Verlag, 1986, S. 51–84.
- Dillman, Don A.* (1978): Mail and Telephone Surveys. The Total Design Method. New York (u. a.): John Wiley & Sons, 1978.
- (1983): Mail and Other Self-Administered Questionnaires; in: Rossi, Peter Henry/Wright, James D./Anderson, Andy B. (Hrsg.): Handbook of Survey Research. New York (u. a.): Academic Press, 1983, S. 359–378.
- DIW – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (1998): Arbeitszeitpräferenzen in West- und Ostdeutschland. DIW-Wochenbericht 37/1998.

- Dobson, Ross, V.G.* (1993): *Bringing the Economy Home From the Market*. Montréal/New York: Black Rose Books, 1993.
- Döhrn, Roland* (1990): *Schattenwirtschaft und Strukturwandel in der Bundesrepublik Deutschland*. Berlin: Duncker & Humblot, 1990.
- Dorn, James A.* (1997): *The Future of Money*; in: derselbe (Hrsg.): *The Future of Money in the Information Age*. Washington: Cato Institute, 1997, S. 1–12.
- Dragendorf, Rüdiger* (1993): *Geld, Kredit und Zahlungsfähigkeit. Ein Interpretationsvorschlag*; in: Stadermann, Hans-Joachim/Steiger, Otto (Hrsg.): *Der Stand und die nächste Zukunft der Geldforschung. Festschrift für Hajo Riese zum 60. Geburtstag*. Berlin: Duncker & Humblot, 1993, S. 229–244.
- Dyer, Alan W.* (1989): *Making Semiotic Sense of Money as a Medium of Exchange*; in: *Journal of Economic Issues*, Vol. XXIII, Nr. 2, June 1989, S. 503–510.
- Eatwell, John/Milgate, Murray/Newman, Peter* (Hrsg.) (1987): *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*; Band 1. London: Macmillan, 1987, S. 266–268.
- Eckstein, Peter, P.* (1997): *Angewandte Statistik mit SPSS. Praktische Einführung für Wirtschaftswissenschaftler*. Wiesbaden: Gabler, 1997.
- England, Catherine* (1997): *The Future of Currency Competition*; in: Dorn, James A. (Hrsg.): *The Future of Money in the Information Age*. Washington: Cato Institute, 1997, S. 137–152.
- Estermann, Thomas* (1993): *Geldtheoretische Überlegungen zum TALENT-Experiment von Aarau*; in: Internationale Vereinigung für Natürliche Wirtschaftsordnung (Hrsg.): *Alternative Geldmodelle. Zweite Auflage*. Aarau, Schweiz: Eigenverlag, 1993, S. 9–50.
- (1994): *Das Talent-Experiment der INWO Schweiz*; in: *Zeitschrift für Sozialökonomie*, Nr. 101/1994, S. 3–9.
- Fehr, Ernst/Gächter, Simon/Kirchsteiger, Georg* (1997): *Reciprocity as a Contract Enforcement Device: Experimental Evidence*; in: *Econometrica*, Vol. 65, No. 4, Juli 1997, S. 833–860.
- Fehr, Ernst/Kirchsteiger, Georg/Riedl, Arno* (1998): *Gift Exchange and Reciprocity in Competitive Experimental Markets*; in: *European Economic Review*, Vol. 42, 1998, S. 1–34.
- Feige, Edgar L.* (Hrsg.) (1982): *The Underground Economies. Tax Evasion and Information Distortion*. Cambridge (u. a.): Cambridge University Press, 1989.
- Feser, Hans-Dieter* (1984): *Ordnungspolitische Erklärungsansätze der Schattenwirtschaft – Ein Überblick*; in: de Gijsel, Peter/Seifert-Vogt, Hans-Günther (Hrsg.): *Schattenwirtschaft und alternative Ökonomie. Eine Herausforderung für die Politische Ökonomie*. Regensburg: Transfer Verlag, 1984, S. 11–33.
- Festinger, Leon* (1957): *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford: Stanford University Press, 1957.
- Fischer, Lorenz/Wiswede, Günter* (1997): *Grundlagen der Sozialpsychologie*. München/Wien: Oldenbourg, 1997.

- Fleiss, Joseph L.* (1973): *Statistical Methods for Rates and Proportions*. New York: Wiley & Sons, 1973.
- Flotow, Paschen von* (1992): Georg Simmels „Philosophie des Geldes“ als ökonomisches Werk. Hochschule St. Gallen, Dissertation Nr. 1327. Eigenverlag, 1992.
- Foa, Edna B./Foa, Uriel G.* (1980): *Resource Theory. Interpersonal Behavior as Exchange*; in: Gergen, Kenneth J./Greenberg, Martin S./Willis, Richard H. (Hrsg.): *Social Exchange. Advances in Theory and Research*. New York: Plenum Press, 1980, S. 77–94.
- Folle, Peter* (1998): *Ökonomische Analyse von Tauschringen*. Unveröffentlichte Diplomarbeit im Fach Volkswirtschaftslehre. Universität zu Köln, Lehrstuhl Prof. Dr. Johann Eekhoff, 1998.
- Frank, Robert H.* (1988): *Passions Within Reason. The Strategic Role of the Emotions*. New York/London: Norton, 1988.
- Frenzen, Jonathan K./Davis, Harry L.* (1990): *Purchasing Behavior in Embedded Markets*; in: *Journal of Consumer Research*, Vol. 17, Juni 1990, S. 1–12.
- Frey, Bruno S.* (1990): *Ökonomie ist Sozialwissenschaft: Die Anwendung der Ökonomie auf neue Gebiete*. München: Vahlen, 1990.
- (1997): *Markt und Motivation. Wie ökonomische Anreize die (Arbeits-)Moral verdrängen*. München: Vahlen, 1997.
- Frey, Bruno S./Pommerehne, Werner W.* (1984): *The Hidden Economy. State and Prospects for Measurement*; in: *Review of Income and Wealth*, Vol. 30, 1984, S. 1–23.
- Frey, Bruno S./Weck-Hannemann, Hannelore* (1984): *The Hidden Economy as an 'Unobserved' Variable*; in: *European Economic Review* 26 (1984), S. 33–53.
- Friedman, Benjamin M./Hahn, Frank H.* (Hrsg.) (1990): *Handbook of Monetary Economics*. Amsterdam (u. a.): Elsevier, 1990.
- Furnham, Adrian* (1984): *Many Sides of the Coin: The Psychology of Money Usage*; in: *Personality and Individual Difference*, Vol. 5, Nr. 5, 1984, S. 501–509.
- Furnham, Adrian/Argyle, Michael* (1998): *The Psychology of Money*. New York: Routledge, 1998.
- Furnham, Adrian/Bland, Cathrine* (1983): *The Protestant Work Ethic and Conservatism*; in: *Personality and Individual Difference*, Vol. 4, Nr. 2, S. 205–206.
- Furubotn, Eirik G./Richter, Rudolf* (1991): *The New Institutional Economics: A Collection of Articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Tübingen: Mohr, 1991.
- Gäffgen, Gérard* (1983): *Institutioneller Wandel und ökonomische Erklärung*; in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, 2. Band, Tübingen: Mohr, 1983, S. 19–49.
- Gaertner, Wulf/Wenig, Alois* (Hrsg.) (1985): *The Economics of the Shadow Economy*. Berlin (u. a.): Springer, 1985.
- Gaskin, Katharine et al.* (1996): *Ein neues bürgerschaftliches Europa. Eine Untersuchung zur Verbreitung und Rolle von Volunteering in zehn Ländern*. Hrsg. von der Robert-Bosch-Stiftung, Freiburg im Breisgau: Lambertus, 1996.

- Gergen, Kenneth J./Greenberg, Martin S./Willis, Richard H.* (Hrsg.) (1980): *Social Exchange. Advances in Theory and Research*. New York: Plenum Press, 1980.
- Gershuny, Jonathan I.* (1977): *Post-Industrial Society: The Myth of the Service Economy*; in: *Futures*, April 1977, S. 103–114.
- (1979): *The Informal Economy. Its Role in Post-Industrial Society*; in: *Futures*, Februar 1979, S. 3–15.
- (1981): *Die Ökonomie der nachindustriellen Gesellschaft. Produktion und Verbrauch von Dienstleistungen*. Frankfurt a.M./New York: Campus, 1981.
- Gesell, Silvio* (1991/1916): *Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld*. 2. Auflage. Les Hauts Geneveys: Selbstverlag, 1916; hier zitiert: *Gesell, Silvio: Gesammelte Werke, Band 9.* (Hrsg. von der Stiftung für Persönliche Freiheit und Soziale Sicherheit, Hamburg). Lütjenburg: Fachverlag für Sozialökonomie, 1991.
- Giarini, Oriol/Liedtke, Patrick M.* (1998): *Wie wir arbeiten werden. Der neue Bericht an den Club of Rome*. Hamburg: Hoffmann und Campe, 1998.
- de Gijzel, Peter* (1984): *Ökonomische Theorie des Schwarzarbeitsangebots und der Mehrfachbeschäftigung*; in: *Gretschmann, Klaus/Heinze, Rolf G./Mettelsiefen, Bernd* (Hrsg.): *Schattenwirtschaft. Wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Aspekte, internationale Erfahrungen*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1984, S. 76–96.
- (1985): *A Microeconomic Analysis of Black Labour Demand and Supply*; in: *Gaertner, Wulf/Wenig, Alois* (Hrsg.): *The Economics of the Shadow Economy*. Berlin (u. a.): Springer, 1985, S. 218–226.
- de Gijzel, Peter/Seifert-Vogt, Hans-Günther* (Hrsg.) (1984): *Schattenwirtschaft und alternative Ökonomie. Eine Herausforderung für die Politische Ökonomie?* Regensburg: Transfer Verlag, 1984.
- Glatzer, Wolfgang* (1986): *Haushaltsproduktion, wirtschaftliche Stagnation und sozialer Wandel*; in: *Glatzer, Wolfgang/Berger-Schmitt, Regina* (Hrsg.): *Haushaltsproduktion und Netzwerkhilfe. Die alltäglichen Leistungen der Haushalte und Familien*. Frankfurt a.M./New York: Campus Verlag, 1986, S. 9–50.
- (1990): *Die Rolle der privaten Haushalte im Prozeß der Wohlfahrtsproduktion*; in: *Heinze, Rolf/Offe, Claus* (Hrsg.): *Formen der Eigenarbeit*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1990, S. 15–29.
- Glatzer, Wolfgang/Berger-Schmitt, Regina* (Hrsg.) (1986): *Haushaltsproduktion und Netzwerkhilfe. Die alltäglichen Leistungen der Haushalte und Familien*. Frankfurt a.M./New York: Campus Verlag, 1986.
- Godschalk, Hugo* (1985): *The Moneyless Economy – from Temple Exchange to the Barter Club*; in: *German Yearbook on Business History* 1985, S. 59–78.
- (1986): *Die geldlose Wirtschaft. Vom Tempeltausch bis zum Barter Club*. Berlin: Basis Verlag, 1986.
- Goffman, Erving* (1961): *Asylums. Essays on the Social Situation of Mental Patients and Other Inmates*. New York: Anchor Books, 1961.

- Gouldner*, Alvin W. (1960): The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement; in: *American Sociological Review*, Vol. 65, Nr. 2, April 1960, S. 161–178.
- Graf*, Friedrich Wilhelm/*Platthaus*, Andreas/*Schleissing*, Stephan (Hrsg.) (1999): *Soziales Kapital in der Bürgergesellschaft*. Stuttgart (u. a.): Kohlhammer, 1999.
- Greenberg*, Martin S. (1980): A Theory of Indebtedness; in: *Gergen*, Kenneth J./*Greenberg*, Martin S./*Willis*, Richard H. (Hrsg.): *Social Exchange. Advances in Theory and Research*. New York: Plenum Press, 1980, S. 3–26.
- Gretschmann*, Klaus/*Mettelsiefen*, Bernd (1984): Die Schattenwirtschaftsdebatte – eine Retrospektive; in: *Gretschmann*, Klaus/*Heinze*, Rolf G./*Mettelsiefen*, Bernd (Hrsg.): *Schattenwirtschaft. Wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Aspekte, internationale Erfahrungen*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1984, S. 11–42.
- Gretschmann*, Klaus/*Schulz*, Frank (1988): Ende des Wirtschaftens oder Wirtschaften ohne Ende? Mikroökonomische Bedingungen und makroökonomische Wirkungen der Selbsthilfeökonomie; in: *Teichert*, Volker (Hrsg.): *Alternativen zur Erwerbsarbeit?* Opladen: Westdeutscher Verlag, 1988, S. 81–95.
- Gretschmann*, Klaus/*Heinze*, Rolf G./*Mettelsiefen*, Bernd (Hrsg.) (1984): *Schattenwirtschaft. Wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Aspekte, internationale Erfahrungen*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1984.
- Gröling*, Dirk (1996): Tauschringe im Umgang mit Ämtern und sonstigen Institutionen. Ergebnisse einer bundesweiten Anfrage vom September 1996. Herausgegeben von der Zeitbörse Werra-Meißner, Adresse siehe Anhang.
- Hafermalz*, Otto (1976): *Schriftliche Befragung – Möglichkeiten und Grenzen*. Wiesbaden: Gabler, 1976.
- Hanke-Wehrle*, Karel (1997): Zins und Wucher – kein Thema für die theologische Ethik und Sozialethik der Gegenwart?; in: *Heil*, Johannes/*Wacker*, Bernd (Hrsg.): *Shylock? Zinsverbot und Geldverleih in jüdischer und christlicher Tradition*. München: Fink Verlag, 1997, S. 281–301.
- Hansmeyer*, Karl-Heinrich (Hrsg.) (1983): *Staatsfinanzierung im Wandel. Schriften des Vereins für Socialpolitik. N.F. Band 134*. Berlin: Duncker & Humblot, 1983.
- Hayek*, Friedrich A. (1973): *Law, Legislation and Liberty, Vol. 1: Rules and Order*. Chicago: University of Chicago Press/London: Routledge & Kegan Paul, 1973.
- Hedtkamp*, Günter (Hrsg.) (1983): *Beiträge zum Problem der Schattenwirtschaft. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd. 132*, Berlin/München, 1983.
- Hedley*, Rodney/*Smith*, Davis (Hrsg.) (1992): *Volunteering and Society. Principles and Practice*. Wellingborough: Heyford Press, 1992.
- Heil*, Johannes/*Wacker*, Bernd (Hrsg.) (1997): *Shylock? Zinsverbot und Geldverleih in jüdischer und christlicher Tradition*. München: Fink, 1997.
- Heinemann*, Klaus (1969): *Grundzüge einer Soziologie des Geldes*. Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag, 1969.
- Heinsohn*, Gunnar/*Steiger*, Otto (1996): *Eigentum, Zins und Geld. Ungelöste Rätsel der Wirtschaftswissenschaft*. Hamburg: Rowohlt, 1996.

- Heinze, Rolf/Offe, Claus* (1990) (Hrsg.): *Formen der Eigenarbeit*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1990.
- Heinze, Thomas* (1992): *Qualitative Sozialforschung. Erfahrungen, Probleme und Perspektiven*. 2., um einen Nachtrag erweiterte Auflage. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1992.
- Heller, Peter W.* (1988): Informelle Ökonomie als klassifikatorischer Begriff; in: *Teichert, Volker* (Hrsg.): *Alternativen zur Erwerbsarbeit?* Opladen: Westdeutscher Verlag, 1988, S. 65–80.
- Herzfeld, Hella* (1997): Tauschen statt schuften. Tauschringe als Alternative zur Geldökonomie; in: *Das Argument*, 220/1997, S. 409–415.
- Hirshleifer, Jack* (1982): *Evolutionary Models in Economics and Law*. Research in Law and Economics, Vol. 4. Greenwich, Connecticut/London, England: Jai Press, 1982.
- Hoffmann, Günter* (1998): *Tausche Marmelade gegen Steuererklärung*. München/Zürich: Pieper, 1998.
- Homans, Georg Caspar* (1958): Social Behavior as Exchange; in: *American Journal of Sociology*, Vol. 63, 1958, S. 597–606.
- (1961): *Social Behavior. Its Elementary Forms*. New York/Berlingame: Harcourt, Brace & World, 1961.
- IES (1990) – Institut für Entwicklungsplanung und Strukturforschung an der Universität Hannover: *Private Hilfenetze. Solidaritätspotentiale von Verwandtschaft, Nachbarschaft und Freundschaft. Ergebnisse einer egozentrierten Netzwerkanalyse*. Materialien des IES, Band 145. Hannover, 1990.
- IFF – Institut für Freizeitwirtschaft (1984): *Spezialstudie Do-it-yourself. Heimwerken und Heimwerkerbedarf in der Bundesrepublik bis 1990*, zwei Bände, München: Eigenverlag, 1984.
- Inglehart, Ronald* (1977): *The Silent Revolution. Changing Values and Political Styles Among Western Publics*. Princeton: Princeton University Press, 1977.
- Issing, Otmar* (1993): *Einführung in die Geldtheorie*. 9., überarbeitete Auflage. München: Vahlen, 1993.
- Jessen, Johann et al.* (1985): Mythos informelle Ökonomie; in: *Leviathan*, Heft 3, 1985, S. 398–419.
- Jessen, Johann et al.* (1988): *Arbeit nach der Arbeit. Schattenwirtschaft, Wertewandel und Industriearbeit*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1988.
- Jevons, W. Stanley* (1899/1875): *Money and the Mechanism of Exchange*. 12. Auflage. London: Kegan Paul, Trench, Trübner & Co., 1899. Originalversion: London: Henry S. King and Co., 1875.
- Jhering, Rudolph von* (1884): *Der Zweck im Recht*. Zweite umgearbeitete Auflage. 1. Band. Leipzig: Breitkopf & Härtel, 1884.
- Kasper, Wolfgang/Streit, Manfred E.* (1999): *Institutional Economics. Social Order and Public Policy*. Cheltenham (UK): Edward Elgar, 1999.

- Kintzelé, Jeff/Schneider, Peter* (Hrsg.) (1993): *Georg Simmels Philosophie des Geldes*. Frankfurt a. M.: Hain, 1993.
- Kirchgässner, Gebhard* (1991): *Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendungen in den Wirtschaftswissenschaften*. Tübingen: Mohr, 1991.
- Kirchler, Erich, M.* (1995): *Wirtschaftspsychologie. Grundlagen und Anwendungsfelder der Ökonomischen Psychologie*. Göttingen (u. a.): Hogrefe, 1995.
- Kiyotaki, Nobuhiro/Wright, Randall* (1992): *Acceptability, Means of Payment and Media of Exchange*; in: Newman, Peter/Milgate, Murray/Eatwell, John (Hrsg.): *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance*. London/Basingstoke: Macmillan Press, 1992, S. 3–5.
- Klages, Helmut* (1983): *Wertwandel und Gesellschaftskrise in der sozialstaatlichen Demokratie*; in: Matthes, Joachim (Hrsg.): *Krise der Arbeitsgesellschaft? Verhandlungen des 21. Deutschen Soziologentages in Bamberg 1982*. Frankfurt a. M./New York: Campus, 1983, S. 341–352.
- Kleffmann, Klaus* (1999): *Viele Fragen – Eure Antworten. Fragebogen-Aktion des Tauschring-Archivs*; in: *Tausch-System-Nachrichten* Nr. 8/August 1999, S. 32–36; herausgegeben vom Deutsches Tauschring-Archiv, Hasenkamp 30, 49504 Lotte.
- Kloft, Matthias Theodor* (1997): *Das christliche Zinsverbot in der Entwicklung von der Alten Kirche zum Barock. Eine Skizze*; in: Heil, Johannes/Wacker, Bernd (Hrsg.): *Shylock? Zinsverbot und Geldverleih in jüdischer und christlicher Tradition*. München: Fink, 1997, S. 21–34.
- Köhnke, Klaus Christian* (1993): *Die Verdrängung der Werte durch das Geld. Zu Georg Simmels Philosophie des Geldes*; in: Kintzelé, Jeff/Schneider, Peter (Hrsg.): *Georg Simmels Philosophie des Geldes*. Frankfurt a. M.: Hain, 1993, S. 143–153.
- Kraemer, Klaus* (1997): *Der Markt der Gesellschaft. Zu einer soziologischen Theorie der Marktvergesellschaftung*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1997. Zugleich Diss. Universität Münster, 1995.
- Kraft, Manfred* (1997): *Der Ansatz der Logistischen Regression und seine Interpretation*; in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, Vol. 67, 1997, Heft 5/6, S. 625–642.
- Kramer, Helgard* (1981): *Hausarbeit und taylorisierte Arbeit*. In: *Leviathan*, Sonderheft 4/81, S. 136–151.
- Kranton, Rachel* (1996): *Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System*; in: *American Economic Review*, Vol. 86, 1996, S. 830–851.
- Kreuzberger Tauschring und Netzwerk Selbsthilfe e.V.* (Hrsg.) (1999): *Ohne Moos geht's los. Tauschringe in Deutschland*. 5. Auflage. Eigenverlag, Juni 1999. Zu beziehen beim Kreuzberger Tauschring, Urbanstraße 21, 10961 Berlin.
- Kruthaup, Franz H.* (1985): *Barter-Business. Die Vermittlung und Verrechnung von Marktumsätzen durch Tauschhandelsbetriebe*. Frankfurt a. M. (u. a.): Lang, 1985. Zugleich Diss. Universität Münster/Westfalen, 1985.

- Lang, Peter* (1994): *Lets Work. Rebuilding the Local Economy*. Bristol: Grover, 1994.
- Langfeld, Enno* (1989): *The Underground Economy in the Federal Republic of Germany: A Preliminary Assessment*; in: Feige, Edgar L. (Hrsg.): *The Underground Economies. Tax Evasion and Information Distortion*. Cambridge (u.a.): Cambridge University Press, 1989, S. 197–217.
- Lea, Stephen E.G./Tarpy, Roger M./Webley, Paul* (1987): *The Individual in the Economy. A Textbook of Economic Psychology*. Cambridge (u.a.): Cambridge University Press, 1987.
- Leipner, Ingo* (1999): *Therapiegruppe Tauschringgeschädigter*; in: *Tausch-System-Nachrichten* Nr. 8/1999, Herausgegeben vom Deutschen Tauschring-Archiv, Hasenkamp 30, 49504 Lotte, S. 4/5.
- Lepper, Mark R./Greene, David* (1978): *Overjustification Research and Beyond. Toward a Means-End-Analysis of Intrinsic and Extrinsic Motivation*; in: Lepper, Mark R./Greene, David (Hrsg.): *The Hidden Costs of Reward. New Perspectives on the Psychology of Human Motivation*. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum, 1978, S. 109–148.
- Leventhal, Gerald S.* (1980): *What Should Be Done with Equity Theory? New Approaches to the Study of Fairness in Social Relationships*; in: Gergen, Kenneth J./Greenberg, Martin S./Willis, Richard H. (Hrsg.): *Social Exchange. Advances in Theory and Research*. New York: Plenum Press, 1980, S. 27–55.
- Li, Yiting* (1999): *Money and Middlemen in an Economy with Private Information*; in: *Economic Inquiry*, V. 37, No.1, Januar 1999, S. 1–12.
- Lindgren, Henry C.* (1980): *Great Expectations. The Psychology of Money*. Los Altos: William Kaufmann, 1980.
- Long, J. Scott* (1987): *A Graphical Method for the Interpretation of Multinomial Logit Analysis*; in: *Sociological Methods and Research*, Vol. 15, 1987, S. 420–446.
- Löchel, Horst* (1999): *Ökonomische Institutionen als das Ergebnis von Verteilungskonflikten*; in: *WiSt*, Heft 6, Juni, 1999, S. 275–278.
- Luo, Guo Y.* (1999): *The Evolution of Money as a Medium of Exchange*; in: *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 23 (1999), S. 425–458.
- Maier, Gunther/Weiss, Peter* (1990): *Modelle diskreter Entscheidungen. Theorie und Anwendung in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften*. Wien/NewYork: Springer, 1990.
- Manski, Charles F.* (1977): *The Structure of Random Utility Models*; in: *Theory and Decision*, Vol. 8, 1977, S. 229–254.
- March, James G./Simon, Herbert A.* (1976): *Organisation und Individuum. Menschliches Verhalten in Organisationen*. Wiesbaden: Gabler, 1976.
- Marschall, Dieter* (1994): *Bekämpfung illegaler Beschäftigung. Schwarzarbeit, illegale Ausländerbeschäftigung und illegale Arbeitnehmerüberlassung. 2. neubearbeitete Auflage*. München: Beck, 1994.

- Martin*, Engelbertine (1988): Do-it-yourself als Form der Schattenwirtschaft; in: Gross, Peter/Friedrich, Peter' (Hrsg.): Positive Wirkungen der Schattenwirtschaft. Baden-Baden: Nomos, 1988, S. 123–132.
- Marx*, Karl (1993/1890): Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Erster Band. Hier in der Ausgabe: Karl Marx/Friedrich Engels: Werke. Band 23. 18. Auflage, Berlin: Dietz, 1993. Nach der vierten, von Friedrich Engels durchgesehenen und herausgegebenen Auflage, Hamburg, 1890.
- Matthes*, Joachim (Hrsg.) (1983): Krise der Arbeitsgesellschaft? Verhandlungen des 21. Deutschen Soziologentages in Bamberg 1982. Frankfurt a.M./New York: Campus, 1983.
- Matzner*, Egon (1982): Der Wohlfahrtsstaat von morgen. Frankfurt a.M./New York: Campus, 1982.
- Mauss*, Marcel (1950/1923): Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques. Extrait de l'Année Sociologique, seconde série, 1923–1924; in: Mauss, Marcel (1950): Sociologie et anthropologie. Paris: Presses Universitaires de France, 1950.
- McCabe*, Kevin A./*Rassenti*, Stephen/*Smith*, Vernon L. (1998): Reciprocity, Trust and Payoff Privacy in Extensive Form Bargaining; in: Gambes and Economic, Behavior, Vol. 24, 1998, S. 10–24.
- McFadden*, Daniel L. (1974): Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behavior; in: Zarembka, Paul (Hrsg.): Frontiers in Econometrics. New York: Academic Press, 1974, S. 105–142.
- McKean*, Roland N. (1975): Economics of Trust, Altruism, and Corporate Responsibility; in: Phelps, Edmund (Hrsg.): Altruism, Morality and Economic Theory. New York: Russel Sage Foundation, 1975, S. 29–44.
- Meidinger*, Claude/*Robin*, Stéphane/*Ruffiex*, Bernard (1997): Confiance, Réciprocité et „cheap talk“. Diskussionspapier Université Pierre Mendès France, Grenoble.
- Merz*, Joachim/*Wolff*, Klaus (1990): Wohlfahrtsproduktion durch Erwerbs- und Eigenarbeit – Partizipation, Wohlfahrtsgewinne und Motivationsstruktur; in: Heinze, Rolf/Offe, Claus (Hrsg.): Formen der Eigenarbeit. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1990, S. 30–51.
- (1994): Schattenwirtschaft – sozio-ökonomische Determinanten der individuellen Entscheidung für Schwarzarbeit und Eigenarbeit; in: Deutsche Forschungsgemeinschaft (Hrsg.): Mikroanalytische Grundlagen der Gesellschaftspolitik, Band 1. Berlin: Akademie Verlag, 1994.
- Mettelsiefen*, Bernd (1984): Zur Theorie der Steuerhinterziehung; in: de Gijsel, Peter/Seifert-Vogt, Hans-Günther (Hrsg.): Schattenwirtschaft und alternative Ökonomie. Eine Herausforderung für die Politische Ökonomie? Regensburg: Tansfer Verlag, 1984, S. 66–85.
- (1984a): Besteuerung und Schattenwirtschaft; in: Gretschmann, Klaus/Heinze, Rolf G./Mettelsiefen, Bernd (Hrsg.): Schattenwirtschaft. Wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Aspekte, internationale Erfahrungen. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1984, S. 45–75.

- Meier, Daniela* (1996): Taler, Taler, du mußt wandern...; in: markt + wirtschaft Nr.2/1996, S. 30–33.
- Milgrom, Paul/Robert, John* (1990): Bargaining Costs, Influence Costs, and the Organization of Economic Activity; in: Alt, James E./Shepsle, Kenneth A.: Perspectives on Positive Political Economy. Cambridge: Cambridge University Press. 1990, S. 57–89.
- Mills, Judson/Clark, Margaret S.* (1982): Exchange and Communal Relationships; in: Review of Personality and Social Psychology, Vol. III, 1982, S. 121–144.
- Moschetti, Gregory* (1979): The Christmas Potlatch: A Refinement on the Sociological Interpretation of Gift Exchange; in: Sociological Focus, Vol. 12, Nr. 1, Januar 1979, S. 1–7.
- Newman, Peter/Milgate, Murray/Eatwell, John* (Hrsg.) (1992): The New Palgrave Dictionary of Money and Finance. London/Basingstoke: Macmillan Press, 1992.
- Newman, Philip C./Gayer, Arthur D./Spencer, Milton H.* (Hrsg.) (1954): Source Readings in Economic Thought. New York: Norton, 1954.
- Niessen, Hans-Joachim/Ollmann, Rainer* (1987): Schattenwirtschaft in der Bundesrepublik. Opladen: Leske und Budrich, 1987.
- Nirk, Rudolf* (1996): Das Kreditwesengesetz. Einführung und Kommentar. 10., völlig neu bearbeitete Auflage. Frankfurt a.M.: Fritz Knapp, 1996.
- North, Douglass C.* (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge (u.a.): Cambridge University Press, 1990.
- Norton, Robert W.* (1975): Measureent of Ambiguity Tolerance; in: Journal of Personality Assessment, Vol. 39, Nr. 6, 1975, S. 607–619.
- Nugroho, Heru* (1994): Rationalization and the Social Meaning of Money in Java. Universität Bielefeld. Fakultät für Soziologie. Working Paper Nr. 204, 1994.
- OECD – Organisation for Economic Co-Operation and Development (1986): Flexibility in the Labour Market. The Current Debate. Paris: Eigenverlag, 1986.
- Offe, Claus/Heinze, Rolf G.* (1986): Am Arbeitsmarkt vorbei. Überlegungen zur Neubestimmung „haushaltlicher“ Wohlfahrtsproduktion in ihrem Verhältnis zu Markt und Staat; in: Leviathan, Heft 4, 1986, S. 471–495.
- (1990): Organisierte Eigenarbeit: das Modell Kooperationsring. Frankfurt a.M./New York: Campus Verlag, 1990.
- Oliver, W.H.* (1958): The Labour Exchange Phase of the Co-operative Movement; in: Oxford Economic Papers; New Series, Vol. 10, 1958, S. 355–367.
- Olson, Mancur* (1965): The Logic Of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1965.
- Onken, Werner* (1983): Ein vergessenes Kapitel der Wirtschaftsgeschichte. Schwankirchen, Wörgl und andere Freigeldexperimente; in: Zeitschrift für Sozialökonomie, 57–58/1983, S. 3–20.
- Oppenheim, Abraham Naftali* (1966): Questionnaire Design and Attitude Measurement. New York: Basic Books, 1966.

- (1992): Questionnaire Design, Interviewing and Attitude Measurement. Totally Rewritten and Recast New Edition. London (u. a.): Pinter, 1992.
- Ostroy, Joseph M./Starr, Ross M. (1990): The Transactions Role of Money; in: Friedman, Benjamin M./Hahn, Frank H. (Hrsg.): Handbook of Monetary Economics. Amsterdam (u. a.): Elsevier, 1990, S. 4–62.
- Panowitz, Rudolf/Jung, Harald (1988): Kreditwesengesetz: dt.-engl. Kommentar. Frankfurt a.M.: Metzner, 1988.
- Pahl, Raymond E. (1990): Verteilungswirkungen informeller Arbeit; in: Heinze, Rolf/Offe, Claus (Hrsg.): Formen der Eigenarbeit. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1990, S. 159–177.
- Parsons, Talcott (1980): Zur Theorie der sozialen Interaktionsmedien. Herausgegeben und eingeleitet von Peter Jensen. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1980.
- Paulwitz, Irmtraut (1996): Bürgerschaftliches Engagement und Professionalität. Ausgewählte Ergebnisse der „Eurovol-Studie“ für Theorie- und Praxisanregungen in Deutschland; in: Gaskin, Katharine et al.: Ein neues bürgerschaftliches Europa. Eine Untersuchung zur Verbreitung und Rolle von Volunteering in zehn Ländern. Hrsg. von der Robert-Bosch-Stiftung, Freiburg im Breisgau: Lambertus, 1996, S. 241–267.
- PaySys (1997): LETSsysteme und Tauschringe: Ein Handbuch über Formen und Ausgestaltungsmöglichkeiten lokaler Verrechnungssysteme. Frankfurt a.M.: Eigenverlag, 4. Auflage, 1997.
- Pelzmann, Linde (1985): Wirtschaftspsychologie. Arbeitslosenforschung, Schattenwirtschaft, Steuerpsychologie. Mit einem Geleitwort von Jan Tinbergen. Wien/New York: Springer, 1985.
- Perugini, Marco/Gallucci, Marcello (1999): Some Strategic Aspects of Reciprocity. Arbeitspapier Department of Psychology, University of Leicester (UK)/University of Rome, vorgestellt auf der XXIV. Jahreskonferenz der IAREP 1999, Belgirate.
- Pettersson, Kerstin (1990): Nebenwährung als Sozialvertrag: Kanadische Erfahrungen mit dem „Local Employment and Trading System“ (LETS); in: Heinze, Rolf G./Offe, Claus (Hrsg.): Formen der Eigenarbeit. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1990, S. 147–158.
- Phelps, Edmund (Hrsg.) (1975): Altruism, Morality and Economic Theory. New York: Russel Sage Foundation, 1975.
- Pieper, Richard (1990): Selbstorganisation in der Nachbarschaft. Ein Modellprojekt zur Institutionalisierung von Eigenarbeit; in: Heinze, Rolf G./Offe, Claus (Hrsg.): Formen der Eigenarbeit. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1990, S. 225–243.
- Pieters, Rik/Robben, Henry (1999): Consumer Evaluation of Money as a Gift: A Two-Utility Model and an Empirical Test; in: Kyklos, Vol., 52, 1999, Fasc. 2, S. 173–200.
- Polanyi, Karl (1997/1944): The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen. Übers. von Heinrich Jelinek. 4. Auflage, Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1997. Originalausgabe 1944.

- (1977/1957): The Semantics of Money-Uses; in: Dolgin, Janet L./Kemnitzer, David S./Schneider, David M. (Hrsg.): *Symbolic Anthropology. A Reader in the Study of Symbols and Meanings*. New York: Columbia University Press, 1977, S. 394–411. Erstveröffentlichung in: *Explorations*, Oktober 1957.
- (1977): *The Livelihood of Man*. New York (u. a.): Academic Press, 1977.
- Pommerehne, Werner W./Kirchgässner, Gebhard* (1994): Schattenwirtschaft als wirtschafts- und sozialpolitische Herausforderung; in: *Das Wirtschaftsstudium*, 10/94, S. 848–860.
- Prendergast, Canice/Stole, Lars* (1998): *Social and Economic Behaviour in Organizations: Restricting the Means of Exchange within Organizations*. Unpublished Workingpaper, University of Chicago.
- Proudhon, Pierre Joseph* (1953/1840): *Qu'est-ce que la propriété? ou Recherches sur le principe du droit et du gouvernement*. Originalausgabe Rivière: 1840; in: *Proudhon, Pierre Joseph: Textes choisis. Présentés et commentés par J. Lajugie*. Paris: Dalloz, 1953.
- (1953): *Textes choisis. Présentés et commentés par J. Lajugie*. Paris: Dalloz, 1953.
- Pryor, Frederic L./Graburn, Nelson H. H.* (1980): The Myth of Reciprocity; in: *Gergen, Kenneth J./Greenberg, Martin S./Willis, Richard H. (Hrsg.): Social Exchange. Advances in Theory and Research*. New York: Plenum Press, 1980, S. 215–237.
- Purwin, Stefan* (1999a): Ziele und Wirkungen von Tauschringen; in: *Kreuzberger Tauschring und Netzwerk Selbsthilfe e.V. (Hrsg.): Ohne Moos geht's los. Tauschringe in Deutschland*. 5. Auflage. Berlin: Eigenverlag, Juni 1999, S. 18–24.
- (1999b): Das Recht zu tauschen; in: *Kreuzberger Tauschring und Netzwerk Selbsthilfe e.V. (Hrsg.): Ohne Moos geht's los. Tauschringe in Deutschland*. 5. Auflage. Berlin: Eigenverlag, Juni 1999, S. 32–39.
- Putnam, Robert D.* (1994): *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- Rahmann, Bernd/Welsch, Johann* (Hrsg.) (1982): *Wohlfahrtsstaat im Defizit. Sozialstaatliche Politik in der wirtschaftlichen Stagnation*. Köln: Bund-Verlag, 1982.
- Reichwein, Roland/Cramer, Alfons/Buer, Ferdinand* (1993): *Umbrüche in der Privatsphäre. Familie und Haushalt zwischen Politik, Ökonomie und sozialen Netzen*. Bielefeld: Kleine, 1993.
- Reihs, Sigrid* (1996): Zum aktuellen Stand freiwilligen Engagements in Deutschland und in einigen Ländern Europas; in: *Gaskin, Katharine et al.: Ein neues bürgerschaftliches Europa. Eine Untersuchung zur Verbreitung und Rolle von Volunteering in zehn Ländern*. Hrsg. von der Robert-Bosch-Stiftung, Freiburg im Breisgau: Lambertus, 1996, S. 229–240.
- Reinhold, Gerd* (Hrsg.) (1988). In Zusammenarbeit mit Eugen Buss et al.: *Wirtschaftssoziologie*. München/Wien: Oldenbourg, 1988.
- Rich, Arthur* (1991): *Wirtschaftsethik. Band I. Grundlagen in theologischer Perspektive*. 4. Auflage. Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus Mohn, 1991.

- Richter, Rudolf/Furubotn, Eirik*: Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung. Tübingen: Mohr, 1996.
- Riebel, Volker* (1983): Die Schwarzarbeit als Problem der Zeitallokation. Frankfurt a.M. (u.a.): Peter Lang, 1983. Zugleich Diss. Universität Bochum 1982.
- Rifkin, Jeremy* (1997): Das Ende der Arbeit und ihre Zukunft. Aus dem Englischen von Thomas Steiner. Frankfurt a.M.: Fischer Taschenbuch, 1997.
- Robben, Henry S.J./Verhallen, Theo M.M.* (1994): Behavioral Costs as Determinants of Cost Perception and Preference Formation for Gifts to Receive and Gifts to Give; in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 15, 1994, S. 333–350.
- Rossi, Peter Henry/Wright, James D./Anderson, Andy B.* (Hrsg.) (1983): *Handbook of Survey Research*. New York (u.a.): Academic Press, 1983.
- Rotstein, Abraham* (1985): *The Second Economy and the Social Welfare System* (Final Report to the Policy Analysis Division Department of Health and Welfare), Ms, Toronto. Hier zitiert nach Offe/Heinze (1990).
- Rotstein, Abraham/Duncan, Colin A.M.* (1991): For a Second Economy; in: *Drache, Daniel/Gertler, Meric S.* (Hrsg.): *The New Era of Global Competition. State Policy and Market Power*. Montreal (u.a.): McGill-Queen's University Press, 1991, S. 415–434.
- Rubinstein, Carin* (1981): Money and Self-esteem, Relationships, Secrecy, Envy, Satisfaction; in: *Psychology Today*, May 1981, S. 29–44.
- Rucker, Margaret et al.* (1992): Thanks But No Thanks: Rejection, Possession and Disposition of the Failed Gift; in: *Advances in Consumer Research*, Vol. 19, 1992, S. 488.
- Saalbach, Klaus-Peter* (1996): *Das Konzept der Transaktionskosten in der Neuen Institutionenökonomik*. Marburg: Görisch & Weiershäuser, 1996.
- Sahlins, Marshall* (1974): *Stone Age Economics*. London: Tavistock, 1974.
- Schäfer, Wolf* (Hrsg.) (1984): *Schattenökonomie. Theoretische Grundlagen und wirtschaftspolitische Konsequenzen*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1984.
- Schenk, Karl-Ernst/Wass von Czege, Andreas* (1983): Second Economy und Wirtschaftsordnung—Ein systemübergreifender, transaktionsökonomischer Erklärungsansatz; in: *Hedtkamp, Günter* (Hrsg.): *Beiträge zum Problem der Schattenwirtschaft*. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd. 132, Berlin: Duncker & Humblot, 1983, S. 31–51.
- Schenk, Marcus* (1996): *Vorteilhaftigkeit von Kooperationsbeziehungen aus Unternehmenssicht. Inauguraldissertation zur Erlangung des Doktorgrades der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Köln*, Eigenverlag, 1996.
- Schnabel, Claus* (1997): Arbeitszeit und Arbeitszeitverkürzung. Wünsche, Erfahrungen und Auswirkungen im Spiegel einer Arbeitnehmerbefragung; in: *iw-trends – Quartalshefte zur empirischen Wirtschaftsforschung*, 24. Jg., Heft 3, 1997, S. 60–73.

- Schneider, Christian* (1995): Barter-Clubs. Chancen und Probleme. Eine theoretische und empirische Analyse. Berlin: Duncker & Humblot, 1995. Zugleich Diss. Universität Hohenheim, 1994.
- Schneider, Friedrich* (1998 a): „Stellt das starke Anwachsen der Schwarzarbeit eine wirtschaftspolitische Herausforderung dar? Einige Gedanken aus volkswirtschaftlicher Sicht“, Diskussionspapier 9802, Linz: Institut für Volkswirtschaftslehre, Johannes Kepler Universität, 1998.
- (1998 b): Der Umfang der Schwarzarbeit in Deutschland, Österreich und der Schweiz in den neunziger Jahren; Kurzfassung der Studie „Stellt das starke Anwachsen der Schwarzarbeit eine wirtschaftspolitische Herausforderung dar? Einige Gedanken aus volkswirtschaftlicher Sicht“, Diskussionspapier 9802, Linz: Institut für Volkswirtschaftslehre, Johannes Kepler Universität, 1998.
- Schneider, Friedrich/Enste, Dominik* (2000): Schattenwirtschaft und Schwarzarbeit – Umfang, Ursachen, Wirkungen und wirtschaftspolitische Empfehlungen. München/Wien: Oldenbourg, 2000.
- Schnell, Rainer/Hill, Paul B./Esser, Elke* (1992): Methoden der empirischen Sozialforschung. 3., überarbeitete und erweiterte Auflage. München/Wien: Oldenbourg, 1992.
- Schulte, Monika* (1996): Nicht-monetäre Tauschringssysteme in Deutschland auf dem Prüfstand, Mai 1996, Arbeitspapier Nr. 13, STADTart, Büro für Stadt-Kultur-Planung, Huckerderstr. 10–12, 44147 Dortmund.
- Schumann, Jochen* (1992): Grundzüge der mikroökonomischen Theorie. 6., überarbeitete und erweiterte Auflage. Berlin (u. a.): Springer, 1992.
- Schwarz, Fritz* (1951): Das Experiment von Wörgl. Bern: Freies Volk, 1951.
- Schwarz, Norbert* (1996): Ehrenamtliches Engagement in Deutschland. Ergebnisse der Zeitbudgeterhebung 1991/92; in: Statistisches Bundesamt: Wirtschaft und Statistik 4/1996, S. 259–266.
- Schwarze, Johannes* (1990): Nebenerwerbstätigkeit in der Bundesrepublik Deutschland. Umfang und Ursachen von Mehrfachbeschäftigung und Schattenwirtschaft. Frankfurt a.M./New York: Campus, 1990.
- Senft, Gerhard G.* (1990): Weder Kapitalismus noch Kommunismus. Silvio Gesell und das libertäre Modell der Freiwirtschaft. Berlin: Libertad, 1990.
- de Serpa, Allan C.* (1977): A Theory Of Discriminatory Clubs; in: Scottish Journal of Political Economy, Vol. 24, Nr. 1, February 1977, S. 33–41.
- Sewerin, Uwe* (1993): Transaktionskosten und Marktevolution. Die Relevanz von Transaktionskosten und Transaktions-Ansatz für dynamisch-evolutionische Wettbewerbstheorien. Bayreuth: Verlag P.C.O., 1993.
- Simmel, Georg* (1996): Philosophie des Geldes. Gesamtausgabe herausgegeben von Otthein Rammstedt, Band 6, herausgegeben von David P. Frisby und Klaus Christian Köhnke. 4. Auflage. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1996. Originalausgabe: Berlin: Duncker & Humblot, 1900.

- Simon*, Herbert A. (1987): Bounded Rationality; in: Eatwell, John, Milgate, Murray und Newman, Peter (Hrsg.): *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*; Band 1, London: Macmillan, 1987, S. 266–268.
- Skolka*, Jiri (1990): Eigenleistungen, Zeit und Unabhängigkeit; in: Heinze, Rolf/Offe, Claus (Hrsg.): *Formen der Eigenarbeit*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1990, S. 53–73.
- Smekal*, Christian/*Theurl*, Engelbert (1994): Menschenbilder in der Ökonomie – Ein Streifzug durch den „Stammbaum“ des Homo Oeconomicus; in: dieselben (Hrsg.): *Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie*. Clemens-August Andreae zum Gedenken. Baden-Baden: Nomos, 1994, S. 15–39.
- Smelt*, Simon (1980): Money's Place in Society; in: *British Journal of Sociology*, Vol. 31, Nr. 2, June 1980, S. 204–223.
- Smith*, Adam (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Hier zitiert nach neuer Ausgabe: New York: The Modern Library, 1994.
- (1774): *Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*. Aus dem Englischen übertragen und mit einer Würdigung von Horst Claus Recktenwald. München: Beck, 1974.
- Sozialministerium Baden-Württemberg (Hrsg.) (ohne Jahr): *Landesnetzwerk Bürgerschaftliches Engagement. Programm 1997 – 2000*. Zu beziehen über das Sozialministerium Baden-Württemberg, Schellingstraße 15, 70174 Stuttgart.
- Stadermann*, Hans-Joachim/*Steiger*, Otto (Hrsg.): *Der Stand und die nächste Zukunft der Geldforschung*. Festschrift für Hajo Riese zum 60. Geburtstag. Berlin: Duncker & Humblot, 1993.
- Statistisches Bundesamt (1998): *Statistisches Jahrbuch 1998*. Stuttgart: Metzler-Poeschel, 1998.
- Stott*, Martin/*Hodges*, Josephine (1996): Local Exchange and Trading Schemes. Never Knowingly Undersold? in: *Local Economy*, November 1996, S. 266–268.
- Strom*, Wolfgang/*Hartmann*, Norbert/*Essing*, Hartmut/*Bleses*, Peter (1999): Revision der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen 1999 – Anlaß, Konzeptänderungen und neue Begriffe; in: *Wirtschaft und Statistik*, April 1999, S. 257–281.
- Suhr*, Dieter (1983): *Geld ohne Mehrwert. Entlastung der Marktwirtschaft von monetären Transaktionskosten*. Frankfurt a.M.: Fritz Knapp, 1983.
- (1989): *The Capitalistic Cost-Benefit Structure of Money. An Analysis of Money's Structural Non-neutrality and its Effects on the Economy*. Berlin (u.a.): Springer, 1989.
- Tang*, Thomas Lie-Ping (1992): The Meaning of Money Revisited; in: *Journal of Organizational Behaviour*, Vol. 13, 1992, S. 197–202.
- Teichert*, Volker (Hrsg.) (1988): *Alternativen zur Erwerbsarbeit?* Opladen: Westdeutscher Verlag, 1988.
- Temple*, Jonathan/*Johnson*, Paul A. (1998): Social Capability and Economic Growth; in: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. CXIII, August 1998, S. 965–990.

- Thaler, Richard* (1985): Mental Accounting and Consumer Choice; in: Marketing Science, Vol. 4, Nr. 3, Sommer 1985, S. 199–214.
- Thibaut, John W./Kelley, Harold H.* (1959): The Social Psychology of Groups. New York/London: John Wiley & Sons, 1959.
- Thomas, John James* (1992): Informal Economic Activity. New York (u.a.): Harvester Wheatsheaf, 1992.
- Tobin, James* (1992): Money, in: Newman, Peter/Milgate, Murray/Eatwell, John (Hrsg.): The New Palgrave Dictionary of Money and Finance. London/Basingstoke: Macmillan Press, 1992, S. 770–778.
- Ueltzhöffer, Jörg/Ascheberg, Carsten* (1997): Bürgerschaftliches Engagment in Baden-Württemberg. Landesstudie 1997. Ein Bericht des Sozialwissenschaftlichen Instituts für Gegenwartsfragen Mannheim. Hrsg: Sozialministerium Baden-Württemberg, Schellingstraße 15, 70174 Stuttgart.
- Ulrich, Wolfgang* (1982): Schattenwirtschaft und Finanzkrise des Staates; in: Rahmann, Bernd/Welsch, Johann (Hrsg.): Wohlfahrtsstaat im Defizit. Sozialstaatliche Politik in der wirtschaftlichen Stagnation. Köln: Bund-Verlag, 1982, S. 217–236.
- Urban, Dieter* (1989): Binäre Logit-Analyse. Ein statistisches Verfahren zur Bestimmung der Abhängigkeitsstruktur qualitativer Variablen. Duisburger Beiträge zur Soziologischen Forschung Nr. 3/1989. Herausgegeben vom Fachbereich Soziologie der Universität Duisburg, Gesamthochschule, Lotharstraße 65.
- (1993): Logit-Analyse. Statistische Verfahren zur Analyse von Modellen mit qualitativen Response-Variablen. Stuttgart (u.a.): G. Fischer, 1993.
- Varian, Hal R.* (1995): Grundzüge der Mikroökonomik. 3., überarbeitete und erweiterte Auflage. München/Wien: Oldenbourg, 1995.
- Vogel, Dita* (1991): Schattenwirtschaft und Einkommensverteilung. ZeS-Arbeitspapier Nr. 6/91, Zentrum für Sozialpolitik, Bremen, 1991.
- Wagner, Helmut* (1984): Anmerkungen zum Übergang in die Schattenwirtschaft; in: de Gijsel, Peter/Seifert-Vogt, Hans-Günther (Hrsg.): Schattenwirtschaft und alternative Ökonomie. Eine Herausforderung für die Politische Ökonomie? Regensburg: Transfer Verlag, 1984, S. 88–102.
- Walster, Elaine/Walster, G.William/Berscheid, Ellen* (1978): Equity: Theory and Research. Bosten (u.a.): Allyn and Bacon, 1978.
- Weber, Max* (1972): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie. Fünfte, revidierte Auflage, besorgt von Johannes Winckelmann. Tübingen: Mohr, 1972.
- Webley, Paul/Lea, Stephen E.G.* (1993): The Partial Unaccpetability of Money in Repayment for Neighborly Help; in: Human Relations, Vol. 46, No. 1, 1993, S. 65–76.
- Webley, Paul/Wilson, Richenda* (1989): Social Relationships and the Unacceptability of Money as a Gift; in: The Journal of Social Psychology, Vo. 129 (1), 1989, S. 85–91.

- Webley, Paul/Lea, Stephen E.G./Portalska, R. (1983): The Unacceptability of Money as a Gift; in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 4, 1983, S. 223–238.
- Weimer, Wolfram (1994): *Geschichte des Geldes. Eine Chronik mit Bildern*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1994.
- Weizsäcker, Carl Christian von (1971): Notes on Endogenous Change of Tastes; in: *Journal of Economic Theory*, Vol. 3, 1971, S. 345–372.
- (1985): *Zeit und Geld*. Unveröffentlichtes Manuskript. Bern, 1985.
- (1999a): *Logik der Globalisierung*. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht, 1999.
- (1999b): Sozialstaat und soziales Kapital in Deutschland; in: Graf, Friedrich W./Platthaus, Andreas/Schleissing, Stephan (Hrsg.): *Soziales Kapital in der Bürgergesellschaft*. Stuttgart (u. a.): Kohlhammer, 1999.
- Werner, Christian (1990): *Die Beschäftigungswirkungen der Schattenwirtschaft*. Paffenhofen: Centauros, 1990.
- Wernimont, Paul F./Fitzpatrick, Susan (1972): The Meaning of Money; in: *Journal of Applied Psychology*, Vol. 56, 1972, S. 248–261.
- Widmaier, Hans Peter (1993): Zur Psychologie des Geldes. Die Rolle der Rentenmark bei der Überwindung der Hyperinflation in der Weimarer Republik; in: Stadermann, Hans-Joachim/Steiger, Otto (Hrsg.): *Der Stand und die nächste Zukunft der Geldforschung. Festschrift für Hajo Riese zum 60. Geburtstag*. Berlin: Duncker & Humblot, 1993, S. 57–67.
- Wiegand, Wolfgang (1984): Schwarzarbeit und Besteuerung; in: Schäfer, Wolf (Hrsg.) (1984): *Schattenökonomie. Theoretische Grundlagen und wirtschaftspolitische Konsequenzen*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1984, S. 122–156.
- Williams, Colin C. (1996a): The New Barter Economy: An Appraisal of Local Exchange and Trading Systems (LETS); in: *Journal of Public Policy*, Vol. 16, No. 1, 1996, S. 85–101.
- (1996b): Informal Sector Responses to Unemployment: An Evaluation of the Potential of Local Exchange Trading Systems (LETS); in: *Work, Employment and Society*, Vol. 10, No. 2, Juni 1996, S. 341–359.
- (1996c): An Appraisal of Local Exchange and Trading Systems in the United Kingdom; in: *Local Economy*, November 1996, S. 259–266.
- Williamson, Oliver E. (1990): *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Unternehmen, Märkte, Kooperationen*. Tübingen: Mohr, 1990.
- Wiswede, Günter (1976): *Soziologie konformen Verhaltens*. Stuttgart (u. a.): Kohlhammer, 1976.
- (1995): *Einführung in die Wirtschaftspsychologie*. München (u. a.): Reinhardt, 1995.
- (1998): *Soziologie. Grundlagen und Perspektiven für den wirtschaftsund sozialwissenschaftlichen Bereich*. 3., neubearbeitete Auflage. Landsberg am Lech: Verlag Moderne Industrie, 1998.

- Witte, Eberhard (1933): Private Geldschöpfungsversuche. Referat II/5; in: Untersuchung des Bankwesens 1933, Teil I., Vol. 2, Vorbereitendes Material (Ansprachen und Referate). Berlin: Carl Heymanns Verlag, 1933, S. 89–117.
- Wolff, Klaus (1991): Schwarzarbeit in der Bundesrepublik Deutschland: eine mikroanalytische Untersuchung. Frankfurt a.M./New York: Campus, 1991. Zugleich Diss. Universität Frankfurt, 1990.
- Yamauchi, Kent T./Templer, Donald I. (1982): The Development of a Money Attitude Scale; in: Journal of Personality Assessment, Vol. 46, 1982, S. 523–528.
- Young, Peyton (1998): Social Norms and Economic Welfare; in: European Economic Review, Vol. 42, 1998, S. 821–830.
- Zapf, Katrin (1986): Soziale Technikfolgen in den privaten Haushalten; in: Glatzer, Wolfgang/Schmitt, Regina (Hrsg.): Haushaltsproduktion und Netzwerkhilfe. Die alltäglichen Leistungen der Familien und Haushalte, . Frankfurt a.M./New York: Campus, 1986, S. 207–241.
- Zapf, Wolfgang (1994): Staat, Sicherheit und Individualisierung; in Beck, Ulrich/Beck- Gernsheim, Elisabeth (Hrsg.): Riskante Freiheiten. Individualisierung in modernen Gesellschaften. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1994, S. 296–315.
- Zarembka, Paul (Hrsg.) (1974): Frontiers in Econometrics. New York: Academic Press, 1974.
- Zelizer, Viviana A. (1989): The Social Meaning of Money: Special Monies; in: American Journal of Sociology; Vol. 95, Nr. 2, September 1989, S. 342–377.
- (1994): The Social Meaning of Money. New York: Basic Books, 1994.

Verzeichnis der Rechtsquellen

- 1. Bürgerliches Gesetzbuch.** Vom 18. August 1896 (RGBl. S. 195), BGBl. II 400 – 2 mit allen späteren Änderungen einschließlich der Änderung durch Art. 4 Abs. 1 Erstes Gesetz zur Änderung des Achten Buches Sozialgesetzbuch vom 16. Februar 1993 (BGBl. I S. 239).
- Bundessozialhilfegesetz.** In der Fassung der Bekanntmachung vom 23. März 1994 (BGBl. I S. 646, ber. S. 2975). Zuletzt geändert durch Art. 9 Gesetz zur Neuregelung der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse vom 24. März 1999 (BGBl. I S. 388).
- Einkommensteuergesetz 1997.** In der Fassung der Bekanntmachung vom 16. April 1997 (BGBl. I S. 821). Zuletzt geändert durch Gesetz zur Neuregelung der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse vom 24. März 1999 (BGBl. I S. 388) und Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002 vom 24. März 1999 (BGBl. I S. 402).
- Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb.** Vom 7. Juni 1909 (RGBl. S. 499), BGBl. III/FNA 43 – 1. Zuletzt geändert durch Handelsrechtsreformgesetz vom 22. Juni 1998 (BGBl. I 1474).
- Gesetz über das Kreditwesen.** Vom 10. Juli 1961 (BGBl. I S. 881) in der Fassung der Bekanntmachung vom 22. Januar 1996 (BGBl. I S. 64, ber. S. 519) (BGBl. III 7610 – 1). Zuletzt geändert durch Stückaktiengesetz vom 25. März 1998 (BGBl. I S. 590, 594).
- Gesetz über die Deutsche Bundesbank.** Vom 26. Juli 1957 (BGBl. I S. 745) in der Fassung der Bekanntmachung vom 22. Oktober 1992 (BGBl. I S. 1782). (BGBl. III 7620 – 1). Zuletzt geändert durch Sechstes Änderungsgesetz vom 22. Dezember 1997 (BGBl. I S. 3274).
- Gewerbeordnung.** In der Fassung der Bekanntmachung vom 22. Februar 1999 (BGBl. I S. 202, geändert durch Art. 2 G zur Öffnung der Sozial- und Steuerverwaltung für den Euro (Zweites Euro-EinführungsgG) vom 24. März 1999 (BGBl. I S. 385).
- Gesetz zur Bekämpfung der Schwarzarbeit.** Vom 30. März 1957 (BGBl. I S. 315) in der Fassung der Bekanntmachung vom 6. Februar 1995 (BGBl. I S. 165) (BGBl. III 453 – 12). Zuletzt geändert durch Begleitgesetz zum Telekommunikationsgesetz vom 17. Dezember 1997 (BGBl. I S. 3108, 3115).
- Gesetz zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung).** In der Fassung der Bekanntmachung vom 24. September 1998 (BGBl. I S. 3074).
- 1. Sozialgesetzbuch (SGB I - Allgemeiner Teil).** Vom 11. Dezember 1975 (BGBl. I S. 3015). Mit allen späteren Änderungen, zuletzt geändert durch Art. 2 Gesetz zur Reform der gesetzlichen Rentenversicherung (Rentenreformgesetz 1999 – RRG 1999) vom 16. Dezember 1997 (BGBl. I S. 2998).

- 3. Sozialgesetzbuch (SGB III - Arbeitsförderung).** Vom 24. März 1997 (BGBl. I S. 594). Zuletzt geändert durch Art. 2 Gesetz zur Neuregelung der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse vom 24. März 1999 (BGBl. I S. 388) und Gesetz zur Änderung der Berücksichtigung von Entlassungsentschädigungen im Arbeitsförderungsrecht vom 24. März 1999 (BGBl. I S. 396).
- 4. Sozialgesetzbuch (SGB IV – Gemeinsame Vorschriften für die Sozialversicherung).** Vom 23. Dezember 1976 (BGBl. I S. 3845). Zuletzt geändert durch Gesetz zu Neuregelung der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse vom 24. März 1999 (BGBl. I S. 388).
- Umsatzsteuergesetz 1993.** In der Fassung der Bekanntmachung vom 27. April 1993 (BGBl. I S. 1160). Zuletzt geändert durch Zweites Euro-Einführungsgesetz vom 24. März 1999 (BGBl. I S. 385) und Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002 vom 24. März 1999 (BGBl. I S. 402).

Rechtsprechungsverzeichnis

Landgericht Halle
2. Kammer für
Handelssachen

Urteil vom 6.12.1996

Aktenzeichen: 11 O 223/96

Sach- und Personenregister

- Abgaben 65, 67, 71, 73, 79, 103
Adverse selection 67
All-purpose money 137
Altruismus 92
– struktureller 130
Andreß, Hans-Jürgen 194
Aquino, Thomas von 123
Arbeitsbestätigungsscheine 31
Arbeitsbörsen 28, 29
Arbeitsgemeinschaft Bundesdeutsche
Tauschsysteme 39, 53
Arbeitsgemeinschaften 28, 33, 47
Arbeitslose 36, 50, 72, 88, 89, 120,
166, 178, 179, 180
Arbeitslosigkeit 68, 72, 88
Arbeitsmark 33
Arbeitsmarkt 176, 203
Arbeitsteilung 96, 107, 148
Arbeitszeit 69, 72, 176, 177
Arbeitszertifikate 29
Aristoteles 123
Associations mutuellistes 30
Ausgleichskassen 28, 33, 47
Austauschtheorie 125, 126
- Badelt, Christoph 74
Banca del tempo 37
Barter-Clubs 20, 35
Baukhage, Manon 41
Beck, Ulrich 85, 93, 114
Becker, Gary 74, 78
Becker, Helmut 38
Bedürfnisprinzip 127
Befragung 158, 160, 161
Beitragsgerechtigkeit 126, 127, 128, 153
Belk, Russel 119
Bellers, John 29
- Bewertungskosten 135, 138, 147, 150
Bewertungstabu 144, 145, 150
Bounded rationality 62
Brandenstein, Pierre 48, 49, 50, 51
Bundesbankgesetz 46
Bundessozialhilfegesetz 50
Bürgerarbeit 16, 17
Burgoyne, Carole 141
- Cahn, Edgar 36
Calvin, Johannes 123
Charakteristika, sozio-ökonomische 184,
186
Clark, Margret 127, 145
Clearing-Stelle 23
Coleman, James 130
Comparisonlevel 125
Corino, Carsten 48, 49, 50, 51
Croall, Jonathan 182
- Deutsches Tauschring-Archiv 27, 39
Diskriminanzanalyse 187
Do-it-yourself 66, 83
döMak 38
- Effektenkoeffizient 191
Ehrenamt 41, 56, 57, 81, 93
Eigenarbeit 57, 67, 82, 88, 168, 181
Einkommensgruppen 166, 170, 172
Einkommensteuer 51
Einpersonenhaushalte 85, 166
Entscheidungskosten 98, 102, 146
Equity-Theorie 126, 127, 143
Evolutionary rationalism 61
- Faktorspezifität 93
Fitzpatrick, Susan 120

- Foa, Edna/Uriel 115, 117, 119, 145
 Fragebogen 159, 160
 Frank, Robert 101
 Frauenquote 162
 Free-riding 105, 131
 Freigeldexperimente 28, 30, 31
 Freigeldlehre 42
 Freiheitsgrade 188
 Freiwilligenagenturen 90
 Freiwilligenarbeit 37, 57, 58, 60, 74, 89, 92, 153
 Freundschaftsdienst 136, 147, 198, 200, 205, 208
 Freundschaftspreis 169, 197
 Frey, Bruno 65
 Full income-Konzept 78

Geld 22, 107, 108, 109, 110, 111, 115, 135, 153, 196, 201, 211
 Geldfunktionen 22
 Geldgeschenk 138, 139
 Geldsystem 41, 112
 Geldwirtschaft 22, 115, 142
 Gemeinschaftsbeziehung 127, 130, 133, 134, 135, 140, 141, 143, 144, 148, 153, 206
 Gerechtigkeit 126
 – prozedurale 127, 203
 Geschenk-Tausch 135
 Gesell, Silvio 30, 31, 124
 Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb 27, 49
 Gewerbeordnung 48
 Goffman, Erving 127
 Greco, Thomas 36
 Green Dollar 35
 Gütemaß 193
 Gutschein 136, 141, 146

Hagenaars, Jaques 194
 Hamm-Brücher, Hildegard 17, 210
 Handwerksordnung 27, 48, 66, 94
 Haushaltseinkommen 44
 Haushaltsproduktion 56, 59, 67, 82, 86, 174
 Heinze, Rolf 17, 21, 28, 43, 45, 155, 171, 178, 195
 Hidden Economy 56

Ideologie 101, 106
 Individualisierung 84, 85, 93, 114
 Informationsasymmetrie 67, 68, 72
 Informationskosten 94, 96, 102, 146
 Institution 60, 61, 144
 – formelle 61
 – informelle 61
 Institutionenökonomik 60, 62
 Internationale Vereinigung für Natürliche Wirtschaftsordnung 37
 Internet 156
 Interview 161, 200
 Ithaca Hours 36

Jedermanns-Dienste 27, 99
 Jessen, Johann 71
 Jhering, Rudolph von 113

Kelley, Harold 125, 126
 Klassifikationstabelle 194, 195
 Klubtheorie 91
 Kognitive Dissonanz 78, 130, 149, 152
 Kommunikationsmittel 112, 115, 122, 124
 Konsumvereine 29
 Kontroll- und Durchsetzungskosten 98, 99, 102
 Kontrolle, soziale 68
 Kooperationsring 21
 Kreditwesengesetz 24, 46, 104
 Kreditzins 21, 31
 Kritiker 202
 Kühnel, Steffen 194
 Kuppelprodukt 68, 97, 207

Laiendienste 27, 53, 175, 192
 Lea, Stephen 115, 118, 138, 139, 141, 145

- Leistungsverrechnung 197
- Lerntheorie 116
- LETS 22, 35, 36, 37, 44, 53, 155
- Leventhal, Gerald 127
- Likelihood-Ratio-Test 193
- Linton, Michael 35, 36
- Local Employment and Trading System 22, 35
- Local Exchange (and) Trading System 22
- Log-Likelihood-Funktion 193
- Logit-Modell 184, 185, 187, 188, 193

- Markteintrittsbarrieren 176
- Marktversagen 66
 - qualitatives 67
 - quantitatives 67
- Marktzeitung 24, 94
- Marx, Karl 122
- Maximum-Likelihood 186, 191
- McFadden, Daniel 193
- Meisterbrief 176
- Mills, Judson 127, 145
- Mitgliedsbeiträge 25
- Modernisierungsfalle 86
- Money Ethic Scale 201
- Monopol, bilaterales 96, 97, 127, 142, 143
- Motivation, intrinsische 146
- Münzmonopol 29, 46

- Nachbarschaftshilfe 40, 42, 49, 56, 59, 67, 68, 90, 136, 150, 174
- Nachfrage 95, 180
- Naturaltausch 22, 35, 40, 107, 109, 143
- Netzwerk, soziales 68, 83, 86, 92, 94, 95, 96, 97, 99, 135, 168, 174
- Netzwerkhilfe 57, 59, 60, 83, 88, 92, 168
- Niessen, Hans-Joachim 174
- Normen 78, 92, 99, 100
- Notgeldverordnungen 33
- Nutzenfunktion 75, 91
 - stochastische 80
- Nutzenkomponente
 - deterministische 185
 - stochastische 185

- Odds 177, 187, 191, 195, 199
 - logarithmierte 187
- Offe, Claus 17, 21, 28, 43, 45, 155, 171, 178, 195
- Ökonomie, lokale 42
- Ollmann, Rainer 174
- Opportunismus 99, 100, 144
- Organisation 60
- Owen, Robert 28, 29

- PaySys 26, 39, 47, 49
- Petri, Thomas 48, 49, 50, 51
- Portalska, R. 138, 139
- Präferenzänderungen 63, 92
- Preisbildung 27
- Privatismus-Problem 44, 181
- Protestantische Arbeitsethik 120
- Proudhon, Pierre Joseph 29, 30
- Prozeßnutzen 70, 73, 78, 91, 170, 175
- Pseudo- R^2 193, 194
 - angepaßtes 194
- Psychische Kosten 131, 133, 140, 141, 149, 182
- Psychologie des Geldes 115

- Recheneinheit 22, 109
- Regressionskoeffizient 187
- Regulierung 66
- Repräsentativität 162
- Ressourcentheorie 117, 118, 119
- Reziprozität 30, 41, 58, 60, 61, 89, 92, 105, 125, 129, 130, 182
- Reziprozitätsnorm 112, 125, 128, 129, 130, 131, 133
- Reziprozitätsprinzip 60, 86
- Routh, David 141
- Rücklaufquote 156, 162, 165

- Sättigungseffekt 116
 Schattenwirtschaft 55, 58, 64
 Schlüsselinformanten 161
 Schneider, Friedrich 174
 Schwankkirchen 32
 Schwarzarbeit 45, 48, 56, 58, 59, 60, 64, 66, 67, 68, 72, 87, 94, 174
 Schwarzarbeitsgesetz 49, 56, 58
 Schwundgeld 32
 Selbstbindung 137, 138
 Selbsthilfe 17, 40, 41, 49, 56
 Selbstverpflichtung 101, 144
 Selbstversorgung 55, 60, 71, 82, 96
 Selbstversorgungswirtschaft 57, 58, 59, 66, 79
 Seniorengenossenschaft 21
 Service Credits 36
 Simmel, Georg 122
 Skaleneffekte 86, 93
 Smelt, Simon 115
 Smith, Adam 15, 107, 212
 Solidaritätsprinzip 86
 Sozialabgaben 56, 65, 71, 169
 Sozialer Kontakt 36, 40, 45, 72, 91, 104, 168, 169, 170, 176, 177, 179, 193, 195, 207
 Sozialer Tausch 124, 126
 Soziales Kapital 16, 40, 130, 143, 183
 Sozialhilfe 50, 172, 176
 Sozialhilfeempfänger 84
 Sozialleistungen 169
 Sozialleistungsempfänger 36, 48
 Sozialstaat 149
 Special purpose money 118, 137, 153, 196, 204, 205, 208
 Staatsversagen 65
 Statussymbol 203, 204
 Steuerhinterziehung 65
 Steuermoral 65
 Steuern 56, 65, 66, 67, 71, 73, 79, 103, 169, 172
 Stichprobe 156
 Subsidiaritätsprinzip 50
 Symbolik der Verrechnungseinheiten 151, 152, 196, 201, 206, 208
 Symbolik des Geldes 114, 118, 119, 121, 122, 124, 135, 138, 140, 146, 150
 Système d'échange local 37
 Tabu 136, 144, 147, 153
 Talent 23
 Talent-Experiment 39
 Tang, Thomas 120, 201
 Tarry, Roger 115, 118, 139, 141, 145
 Tauschaktivität 43, 76, 79, 170, 172, 184, 196
 Tauschangebote 27, 35, 173, 190
 Tauschbank 30
 Tauschbons 28
 Tauschbörse 21
 Tauscheinheit 22
 Tauschhemmnisse 43, 180
 Tauschkonto 21
 Tauschmittel 22, 41, 109, 115, 124, 135, 136, 196, 199
 Tauschnetz 21
 Tauschring 20, 21, 28, 34, 59, 61, 71, 92, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 102, 103, 114, 134, 150, 151, 153, 179, 207, 209
 Tauschring-Mitglieder 20, 165
 Tauschring-Organisation 24, 26
 Tauschring-Zentrale 23
 Tauschringgröße 193, 196, 210
 Thaler, Richard 138
 Thibaut, John 125, 126
 Time-Dollar 36
 Token economies 116
 Transaktionskosten 35, 62, 63, 67, 93, 96, 107, 144, 174, 176, 182
 Troc temps 37
 Überveranlassung 145
 Überziehungslimit 25
 Umlaufsicherungsgebühr 26, 42, 110, 111, 124

- Umsatzsteuer 51
 Untergrundwirtschaft 56
 Unterguggenberger, Michael 31

 Variable, erklärende 186, 187, 188
 Verein, nichtrechtsfähiger 25
 Vergemeinschaftung 112, 113, 114
 Vergesellschaftung 93, 112, 113, 114
 Verhandlungskosten 96, 102, 143
 Verrechnungsbeziehung 127, 128, 131, 133
 Verrechnungseinheit 20, 22, 23, 52, 96, 104, 111, 116, 124, 134, 150, 151, 153, 197, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 208
 Verschuldung 132, 133, 135, 149, 153, 170, 175, 182
 Versorgungslücken 81, 83, 84, 88, 89, 103, 180, 207
 Versorgungsmöglichkeit 168, 169, 170
 Verstärker 116, 124
 Vertrauen 96, 99, 100, 128, 136, 150, 181
 – personenabhängiges 128
 – verdinglichtes 128
 Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung 56
 Voluntary action 57
 Voluntary work 57
 Volunteering 57, 90

 Währungseinheit 22
 Wald-Statistik 191
 Wallendorf, Melanie 119
 Wandel, institutioneller 60, 63
 Wära 32

 Weber, Max 112
 Webley, Paul 115, 118, 138, 139, 141, 145
 Weck-Hannemann, Hannelore 65
 Weizsäcker, Carl Christian von 127, 144, 145
 Wendl, Daniel 41
 Wernimont, Paul 120
 Wertaufbewahrungsmittel 22, 31
 Wertewandel 70, 80
 Wertmessung 119
 Williams, Colin 44, 53, 155, 178, 179, 207
 Wilson, Richenda 141
 Windfall profit 207
 Wirtschaft, informelle 56
 Wiswede, Günter 118
 Wörgl 30, 31, 32
 Wucher 123

 Zahlungsmittel 22, 115, 211
 Zahlungsverhalten 199
 Zeit-Tauscher 41
 Zeitallokationsmodell 55, 63, 74, 81
 Zeitbörse 21
 Zeitmangel 43, 181
 Zeitwährung 27, 104, 151
 Zelizer, Viviana 115
 Zentralverband des Deutschen Handwerks 17, 45
 Zins 203
 Zinskritik 123
 Zinsverbot 20
 – kanonisches 123
 Zufallsnutzentheorie 185