



Institute for Social Banking
Education and Research

ISB Paper Series

Selected Research Papers on Social Banking and Social Finance

No. 12

**Zukunft schenken -
Das Verhältnis zum eigenen Geld neu entdecken**
(Donating future – To rediscover the own relation to money)

**Master Thesis
by
Andrea Valdinoci**

*This thesis is a part of the Integrated Masters Programme at Plymouth University (UK).
Hand in: 28.09.2012*

Abstract

Facing the current financial crunch I am confronted by several questions: Which levels of consciousness do we need concerning the role of money in our lives? What could be done by determined people and what role is there for charity?

I have especially sought answers from wealthy people who stand up for social responsibilities, contemporaneously looking for a suitable personal approach to the challenges in the world. The subject of money seems to be fundamentally difficult to grasp, a problem managed best with concrete activities and performance in individual situations. In that regard, this work is a search for the human standards concerning money, which is still a mysterious subject that shapes our lives, whether or not we are conscious of it.

„Ich bin, weil wir sind.“

(aus der Ubuntu Lebensphilosophie)

Für Elisabeth

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|--------------|
| 1. Einleitung | S. 6 |
| <i>1.1. Neues entdecken oder das Ziel der Masterarbeit</i> | S. 8 |
| <i>1.2. Persönliche Haltung des Forschers</i> | S. 10 |
| | |
| 2. Literarische Einführung zum Forschungsgebiet | S. 12 |
| <i>2.1. Ein anderer Umgang mit Geld</i> | S. 13 |
| <i>2.1.1. Was ist Social Banking, ein transparentes Bankwesen?</i> | S. 16 |
| <i>2.1.2. Unterschiedliche Geldqualitäten im täglichen Leben</i> | S. 18 |
| 2.2. Bericht zum Schenken | S. 21 |
| <i>2.2.1. Diskussion über das Schenken</i> | S. 22 |
| <i>2.2.2. Schenken als Innovationsfaktor innerhalb der Ökonomie</i> | S. 25 |
| <i>2.2.3. Schenken als Hilfe zur Überwindung von Notsituationen</i> | S. 28 |
| <i>2.2.4. Spendenpraxis und Herausforderung</i> | S. 32 |
| <i>2.2.5. Begriffserklärung: Definition der Geldschenkung</i> | S. 35 |
| 2.3. Schenken als unterstützende Fähigkeit anders mit Geld umzugehen | S. 35 |
| | |
| 3. Forschungsmethodik | S. 38 |
| <i>3.1. Positionierung des gewählten Forschungsansatzes</i> | S. 38 |
| <i>3.2. Die Interviewpartner</i> | S. 44 |
| <i>3.3. Ethikprotokoll</i> | S. 47 |
| <i>3.4. Kritische Betrachtung der gewählten Methode</i> | S. 48 |
| | |
| 4. Auswertung der Interviews nach Themengebieten | S. 51 |
| <i>4.1. Schenken und die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit</i> | S. 51 |
| <i>4.1.1. Geld und Macht</i> | S. 51 |

| | |
|--|--------------|
| 4.1.2. <i>Das Schenken konfrontiert den Menschen mit seinen Anliegen</i> | S. 55 |
| 4.1.3. <i>Die Bedeutung des Gewissens</i> | S. 58 |
| 4.2. <i>Brauchen wir neue Instrumente für den Umgang mit Geld?</i> | S. 61 |
| 4.2.1. <i>Darlehen als Balanceakt zwischen Du und Ich</i> | S. 61 |
| 4.2.2. <i>Anspruch und Schuld: Eigentumsbegriffe überdenken</i> | S. 64 |
| 4.2.3. <i>Schenken als neue Möglichkeit die Welt mit zu gestalten</i> | S. 67 |
| | |
| 5. Zusammenfassung der Ergebnisse | S. 70 |
| 5.1. Ergebnisse der Forschungsfragen | S. 70 |
| 5.1.1. <i>Erringen schenkungserfahrende Menschen eine Balance im Umgang mit Geld zwischen eigenen und fremden Anliegen und Bedürfnissen?</i> | S. 71 |
| 5.1.2. <i>Ändern sich Fähigkeiten und Bewusstseinsprozesse im Umgang mit Geld beim Schenkenden?</i> | S. 73 |
| 5.1.3. <i>Weiterführende Diskussion</i> | S. 76 |
| 5.2. Fazit und Ausblick | S. 78 |
| | |
| 6. Bibliographie | S. 83 |

Geschlechterhinweis:

Für die sprachliche Gleichstellung von Männern und Frauen existieren bislang keine einheitlich anerkannten Regelungen. Die Verwendung der herkömmlichen Schreibweise mit meist maskulinen Formulierungen wird in der Regel damit begründet, den Lesefluss nicht durch sprachliche Stolpersteine einschränken zu wollen. Aus Gründen der Vereinfachung wird in der vorliegenden Arbeit überwiegend die männliche Form verwendet. Die Angaben beziehen sich jedoch gleichermaßen auf männliche wie weibliche Personen.

1. Einleitung

Was treibt mich an, diese Praxisforschungsarbeit zum Thema: Zukunft schenken – das Verhältnis zum eigenen Geld neu entdecken, zu schreiben? Nach 14 Jahren beruflicher Tätigkeit zur Etablierung eines anderen, menschlicheren und ökologischeren Umgangs mit Geld, frage ich mich: Was habe ich gelernt und vor allem was habe ich übersehen? Denn gerade die aktuellen Ereignisse, wie z.B. der Umgang mit der Finanzkrise, zeigen, dass es nicht um die eigentliche Problemlösung bzw. um ein Umdenken geht, sondern eher um Macht- und um Systemerhaltungsfragen. Auch die schwerwiegenden Themen, wie beispielsweise die weltweite Armut und die Umweltkatastrophen, nehmen nach meiner Wahrnehmung zu, obwohl es etliche Anstrengungen, auch von staatlicher und privater Seite, dazu gibt, diese Entwicklungen zu stoppen. Diese Arbeit hat nicht den Anspruch für diese globalen Themen Lösungswege zu erarbeiten. Aber, und das ist meine feste Überzeugung: Es wird auf jeden Einzelnen von uns ankommen, um diese großen Problemstellungen zu lösen und insbesondere auf die Menschen, die die Möglichkeit nutzen können, die der tägliche Umgang mit Geld in sich birgt.

Durch den heutigen, üblicherweise praktizierten Umgang mit Geld schaffen wir Menschen letztendlich gemeinsam die Basis, dass diese Problemstellungen nicht gelöst werden können, wie z.B. der Film „Let's make money“ (Wagenhofer 2008) facettenreich aufzeigt. Wir tragen die Verantwortung und in vielen Fällen tragen wir auch Schuld und zwar, weil wir uns kaum damit beschäftigen, was Geld aus uns macht bzw. wie Geld auf uns wirkt (siehe Kapitel 2.1.). Übrigens auch nicht, wie das uns gehörende Geld wirkt. Kaum

jemand, der ein Girokonto oder ein Sparbuch besitzt kann die Frage: „Sind Sie direkt oder über Ihre Bank an einem Rohstofffonds beteiligt, der gerade das Ziel verfolgt, die weltweiten Reispreise, z.B. durch Lagerkäufe in die Höhe zu treiben?“ beantworten. Sollte er das doch wissen und bejahen, würde ich gerne nachfragen: „Können Sie mir sagen, wie sich das auf die arme Bevölkerung, z.B. in Zentral-Afrika auswirkt?“ Ich selbst, der bei einer alternativen Bank meine Ersparnisse angelegt habe, kann nicht mit 100 %iger Sicherheit sagen, ob ich nicht mit einem Bruchteil meines Geldes die Atomkraftwerke in Fukushima finanziert habe, da auch solche Banken erhebliche Rücklagen bei anderen Banken und den Zentralbanken unterhalten müssen. Jeder Einzelne ist verantwortlich. Zugleich hat jeder Einzelne ein individuelles Sicherheitsbedürfnis, das möglicherweise in der Ausgestaltung andere Menschen direkt oder indirekt benachteiligt. Häufig bleiben diese Zusammenhänge im Verborgenen und die Veränderungskraft, die man durch noch so kleine finanzielle Entscheidungen hat, wird unterschätzt.

Das ist auch gleichzeitig das Gute daran, dass man davon ausgehen kann, dass, wenn unser aller Umgang mit Geld so eine fatale Wirkung haben kann, es auch, anders eingesetzt, eine überaus positive Kraft hat. Der Schlüssel sind wir Menschen, und zwar jeder Einzelne. Ob arm oder reich - diese Schlüsselkraft liegt zum großen Teil in unserem Denken, (es geht darum, komplexe Zusammenhänge und Kreisläufe zu begreifen) zum noch größeren Teil in unseren Gefühlen, (dass uns die Ereignisse in der Welt wirklich berühren und interessieren, ohne uns ohnmächtig zu fühlen) und zum vermutlich größten Teil

in unserem Wollen und den daraus folgenden Taten. Einschränkend könnte man sagen, dass durch die unterschiedliche Vermögensverteilung, z.B. in Deutschland – 10 % der Bevölkerung besaßen im Jahr 2007 ca. 61 % des gesamten Vermögens in Höhe von 8 Billionen Euro (vgl. Bundeszentrale für politische Bildung 2012) – einige Menschen mehr Veränderungsmöglichkeiten haben als andere. Das stimmt sicherlich, doch scheint mir ein genereller, gesellschaftlicher Bewusstseinsprung bezogen auf den jeweils individuellen Umgang mit Geld notwendig, um den Boden für die notwendigen Veränderungen zu bereiten.

Mein persönlicher Antrieb zu einer solchen Bewusstseinsveränderung beizutragen liegt darin, dass ich im Rahmen des sogenannten sozialen oder alternativen Bankwesens erleben konnte, wie Geld positiv zwischen Menschen, unabhängig von der jeweiligen Geldqualität (siehe dazu Kapitel 2.1.), wirken kann. Der Fokus dieser Arbeit liegt auf den Schenkungsprozessen bezogen auf Geld oder Vermögen, weil das Schenken ein Bereich ist, der meines Erachtens noch recht unentdeckt ist (zumindest in der altruistischen Definition, siehe Kapitel 2.2.5.) und weil aus meiner Sicht beim Schenken diejenigen Fähigkeiten ausgebildet werden, die wir am dringendsten zur Lösung der oben beschriebenen Aufgaben benötigen (siehe Kapitel 5).

1.1. Neues entdecken oder das Ziel der Masterarbeit

Grundsätzlich liegt der Fokus dieser Forschungsarbeit auf den Prozessen und Phänomenen im Zusammenhang der Themen Schenken und Umgang mit Geld.

Forschungsfragen:

1. Erringen schenkungserfahrene Menschen eine Balance im Umgang mit Geld zwischen eigenen und fremden Anliegen und Bedürfnissen (im Sinne einer Gleichgewichtsübung)?
2. Ändern sich Fähigkeiten und Bewusstseinsprozesse im Umgang mit Geld beim Schenkenden?

Dabei werde ich auch folgenden Fragen nachgehen, die sich aus meinem Eindruck ergeben, nämlich, dass Menschen durch das Erüben, durch das sich Einlassen auf Schenkungsprozesse sich so weiterentwickeln, dass eine Basis für ein auskömmliches Miteinander und eine fürsorgliche Umgangsweise mit den gegebenen Ressourcen entstehen kann. Welche Bedingungen könnten diesen Prozess fördern? Bedeutet Schenken auf der einen Seite materieller Verzicht und auf der anderen Seite immaterieller Gewinn in Form von inneren Werten? Oder verlagert der Schenker den Gewinn zum Beschenkten und befreit sich von einer gewissen Kapitallast? Inwiefern ist es wesentlich zu beleuchten, woher das zu verschenkende Geld stammt? Mit welchen Fragen, Möglichkeiten und Problemen sehen sich schenkungserfahrene Menschen im Umgang mit Geld konfrontiert?

Aus diesen Antworten und Überlegungen ergeben sich aus meiner Sicht Hinweise für die Veränderung der zurzeit vorherrschenden westlichen Wirtschaftsweisen, die stark auf Besitz, persönlichen Profit und auf einem

materialistisch betonten Erfolgsbegriff basieren (vgl. Lieberoth-Leden und Massmann 2011: S. 7).

In dieser Masterarbeit wird der Umgang mit Geld und der Schenkungsprozess untersucht und miteinander in Verbindung gebracht. Mit den gewonnenen Erkenntnissen werde ich Handlungsmöglichkeiten für einen bewussteren Umgang mit Geld aufzeigen.

1.2. Persönliche Haltung des Forschers

Im ersten Teil der Einleitung wird meine Haltung anhand des von mir eingenommenen Blickwinkel schon recht deutlich. Ich gehe davon aus, dass wir Menschen die Möglichkeit haben, das sogenannte „Ruder“ herumzureißen, wenn es uns gelingt unser Bewusstsein erheblich zu erhöhen, aus alten Denkmustern auszubrechen und neue Werkzeuge zu entwickeln. Ebenfalls gehe ich davon aus, dass, wenn uns das nicht gelingt, Naturkatastrophen erheblich zunehmen und wir stärker mit Kriegssituationen konfrontiert sein werden. Hier gibt es dann unterschiedliche Szenarien: Eines ist in den Großstädten Südamerikas zu beobachten, dass Orte für Reiche entstehen, in denen man als normaler Bürger keinen Zutritt mehr hat, d.h. dass manche sich durch das Geld eine eigene Welt schaffen und sich abgrenzen. Das Geld wird hier nicht im Sinne der Gesellschaft benutzt. Das gegensätzliche Szenario wäre, dass Geld eine immer geringere Rolle spielt, weil deutlich wird, dass der Wert des Geldes letztendlich eine gemeinsame Verabredung unter Menschen ist, d.h. eine Beziehungs- und Vertrauensfrage. In diesem Szenario würde die heutige scheinbare Allmacht des Geldes dahingehend verwandelt, dass das

Geld seine rechtmäßige und verabredete Funktion zum Wohl der Gesellschaft erfüllen kann.

Den Mut aktiv zu werden, mich zu hinterfragen und meinen Umgang mit Geld zu verändern, entwickle ich aus den Gesprächen mit Menschen, die sich auf Schenkprozesse eingelassen haben. Mein Wunsch ist es, dass ein Teil dieser Veränderungskraft der Interviewpartner in dieser Arbeit sichtbar wird. Es ist überraschend, was Menschen in unserem heutigen Gesellschaftssystem schon tun können. Über meine Familie, die Waldorfschule und meine berufliche Tätigkeit in einer bankähnlichen Einrichtung, habe ich mich früh mit der Anthroposophie befasst. Sie hat im Wesentlichen mein positives Menschenbild geprägt und ihre Forschungsmethoden im Bereich des Denkens, Fühlens und Wollens helfen mir beim Verständnis komplexer Zusammenhänge.

Meine bisherigen Forschungsfragen innerhalb des Masterstudiengangs betrachte ich als Vorbereitungen zu den in dieser Masterarbeit zu bearbeitenden Fragestellungen. Dabei ging es um eine neue Definition des Schenkens, um die Frage, ob das Schenken die Entwicklung von unternehmerischem Bewusstsein verhindert, und ob ich meinem Anspruch an eine selbstlose Vermögensberatung gerecht werden kann. Durch meine neue berufliche Tätigkeit innerhalb einer Holding, die das Ziel hat unter ökologisch-sozialen Gesichtspunkten zu wirtschaften, fließen auch Aspekte neuer Eigentumsformen für Betriebe in die Arbeit mit ein (siehe Kapitel 4.2.2.).

2. Literarische Hinführung zum Forschungsgebiet

Der Fokus dieses Kapitels liegt auf dem Schenkungsthema, wobei ich vorab auf die Gebiete Umgang mit Geld und sozialem Bankwesen eingehen möchte, weil diese Felder in einem nahen Zusammenhang zum Forschungsthema stehen. Dahinter steht die Frage: Wie sollte eine moderne Wirtschaftsweise heute aussehen? Denn was heute verschenkt werden kann, das wurde ja erwirtschaftet. Aus der persönlichen Praxis kenne ich Stiftungen, die von sich aus eine Anlagepolitik verfolgen, die auf einen maximalen Ertrag zielt und dabei auch in Kauf nehmen, dass ihre Vermögensanlagen nicht mit den gemeinnützigen Zielen der Stiftung im Einklang stehen. Besonders deutlich wird dies, wenn z.B. eine Umweltstiftung, Aktien eines Mineralölkonzerns besitzt. Diese Vorgehensweise wird meist damit begründet, dass auf diese Weise mehr Projekte unterstützt werden können. Aber wer kann eigentlich beurteilen, ob der mögliche Schaden, durch den vorangegangenen Wirtschaftsprozess nicht gesamtgesellschaftlich gesehen höher ist, als der Nutzen der späteren Förderungen? Es gibt hierfür zurzeit keine Messmechanismen, d.h. wir können nur selbst ein Gespür dafür entwickeln, Zusammenhänge entdecken und verschleierte Finanzvorgänge aufdecken. Da die Interviewpartner diese Zusammenhänge für sich jeweils individuell beurteilen und daraus Handlungen ableiten, gehe ich im Folgenden auf Teilbereiche ein, ohne den Anspruch einer umfassenden Betrachtung.

2.1. Ein anderer Umgang mit Geld

Geld ist in seiner klassischen Definition ein Tausch- und Werterhaltungsmittel (vgl. Deutschmann 2002: S. 10 ff.). Die Tauschfunktion des Geldes wurde durch die Einführung des EURO deutlich gesteigert, weil der EURO im Euroraum anerkanntes Zahlungsmittel ist. Bezüglich der Werterhaltungskomponente wurden in diesem Zusammenhang auch Vereinbarungen getroffen (maximal zulässiger Verschuldungsgrad eines Staates), wobei man heute erleben kann wie schwer es für sämtliche beteiligte Staaten ist, die alle verschuldet sind, den Wert der gemeinsamen Währung, gegenüber anderen Staaten, zu erhalten. Der Soziologe Christoph Deutschmann konstatiert, dass sowohl die Soziologie sowie die Ökonomie die Dynamik von Geldprozessen insofern nicht interpretieren, weil die obige Definition nicht mehr allein zutrifft. Geld hat bereits andere wesentliche Funktionen, z.B. wird es häufig als Macht- oder Angstinstrument eingesetzt. Gerade bei dem Machtaspekt wird in Zukunft die Frage nach den Intentionen der Gläubiger z.B. bezüglich der Staatsschulden entscheidend sein. Der Volks- und Betriebswirt Thomas Gädeke beschreibt eine zentrale Eigenschaft des Geldes folgendermaßen:

„Eine Grundeigenschaft des Geldes liegt darin, ein Guthaben eines Menschen gegen einen anderen bzw. gegen die Gemeinschaft eines Wirtschaftsraumes zum Ausdruck zu bringen. Insofern repräsentiert bzw. ist Geld ein rechtlich-soziales *Verhältnis* zwischen den Menschen.“
(Gädeke 1989: S. 94)

Er spricht hier ganz deutlich die soziale Dimension des Geldes an, die häufig in der heutigen Wirtschaftswelt wenig Beachtung findet, die aber wesentlich ist, wenn es um den Aufbau eines zukünftigen Geldsystems geht. Der

Verhaltensökonom Dan Ariely (2010: S. 421) nähert sich dem Thema Geld und Finanzmärkte durch neuere Feldversuche und kommt zu dem Ergebnis, dass zum wirklichen Verständnis menschlichen Verhaltens diesbezüglich neue Instrumente und die Zusammenarbeit mit den Fachbereichen Psychologie, Soziologie und Philosophie nötig sind.

Geld und der Umgang damit ist ein sehr komplexes Feld, weil es nahezu alle Bereiche des täglichen Lebens berührt. Von daher beschränkt sich meine Arbeit insgesamt auf meine persönlichen Wahrnehmungen und Erfahrungen, auf die Ergebnisse aus meinen Interviews und auf die Reflektion von Texten und Aussagen Dritter aus der Literatur zu diesem Thema.

Mein Hauptgedanke zum persönlichen Umgang mit Geld ist folgender: Mir ist es ein Anliegen, dass meine gesamten Entscheidungen nicht im Wesentlichen auf finanziellen Gesichtspunkten basieren, sondern, dass die Geldthematik nur ein sehr berechtigter Teilbereich ist und bleibt. D.h. ich möchte nicht, dass diese Thematik meine Entscheidungen dominiert und ich merke auch, wie schwierig das ist, gerade in der heutigen Geschäftswelt, wo häufig ein Gegenüber feilschen will, „es geht doch ums Geld“. Natürlich geht es nicht in erster Linie ums Geld, es geht um den Sinn einer Entscheidung und zur Umsetzung benötigen wir heute meistens Geld. Wenn wir das Ziel einer Handlung letztlich in der Geldvermehrung sehen, entstehen Handlungen, die diesem Zweck dienen, aber einem eigentlichen Sinn möglicherweise entbehren. Z.B. erhalten nicht kreditwürdige Personen, Kredite um sich ein für sie nicht leistbares Haus zu kaufen (siehe Immobilienblase in den USA 2007) oder Bankberater werden dazu angehalten Finanzprodukte zu verkaufen, sie werden dabei zu Händlern

und sie verlieren gleichzeitig ihr höchstes Gut, das vertrauensvolle Beratungsgespräch (vgl. Rottwilm 2008). Ich habe mich oft gefragt: Wie kann es sein, dass die Banken ihre Existenzberechtigung aufs Spiel setzen? Die Banken sind Treuhänder, sie gehen mit fremdem Kapital um und sind daher existenziell auf das Vertrauen ihrer Kunden angewiesen. Ein Teil der Antwort liegt im oben beschriebenen Verhältnis zwischen Sinn und Geld, sprich, wenn das Geldverdienen als Hauptsinn erklärt wird, verlässt man hier als Bank das ureigenste Ziel, Geld sicher zu verwalten und zwischen Menschen, die Geld haben und Menschen, die Geld brauchen einen Vermittlungsprozess zu gestalten, um dem neuen Ziel zu folgen. Vermutlich kann diese Zielveränderung relativ unbewusst vonstattengehen, jedenfalls wäre es interessant zu erforschen, ob es bei der Insolvenz der Lehmann-Bank offizielle Vorstandsbeschlüsse dazu gab, oder ob es ein schleichender Prozess war, der sich unbewusst vollzog?

Wenn das Geldverdienen bei einer Bank zum Hauptzweck wird, dann liegt darin eine Verführung, der sich die Beteiligten kaum entziehen können. Eine Verführung für den Aktionär der Bank, der eine immer größere Dividende erwartet, ohne sich dafür zu interessieren, wie sie erwirtschaftet wird; eine Verführung für die Verantwortlichen der Bank, die kurzfristigen Gewinnerwartungen zu übertreffen und sich dabei persönliche finanzielle Vorteile zu verschaffen und die Verführung des Geldanlegers, einen bestimmten Zinsertrag zu erwarten, ohne sich dafür zu interessieren, wie und womit dieser erwirtschaftet wird. Der Schweizer Schriftsteller Kurt Guggenheim beschrieb 1896 einen Teil der obigen Thematik folgendermaßen: „Es ist

eigenartig, wie das Geld sowohl Charaktere als auch ganze Verhältnisse zu verschleiern vermag“ (Walpuski 2009: S. 20).

Gerade bei den Banken wird das Thema der Macht besonders deutlich. Je mehr die Kunden ihre Verantwortung über ihr Geld der Bank übertragen, so dass diese entscheiden kann, wie die Gelder angelegt werden, um so mehr kann die Bank frei handeln und ihre eigenen Interessen im Positiven sowie im Negativen verfolgen. Durch die Bündelung vieler kleiner Beträge entstehen riesige Vermögenswerte, die die Haushaltspläne vieler europäischer Staaten übersteigen, aber die verfolgte Anlagepolitik bleibt meistens im Verborgenen.

2.1.1. Was ist Social Banking, ein transparentes Bankwesen?

An dieser Stelle setzt das „Social Banking“ an, bei der Transparenz. Aus der Erkenntnis, dass Geld ein vielfältiges Instrument ist, das durch Menschenhand für positive sowie negative Vorhaben eingesetzt werden kann, braucht es im Umgang damit generelle Rahmenbedingungen. Diese Rahmenbedingungen spiegeln idealer Weise die Anliegen und Ziele der Anleger, die ihre Ersparnisse der Bank anvertrauen, wider. Hier ein vereinfachtes Beispiel: Mein gespartes Vermögen soll möglichst sicher Initiativen zur Verfügung gestellt werden, die unter sozialen und ökologischen Aspekten tätig sind und darüber hinaus benötige ich einen Zinssatz, der für eine Laufzeit von 4 Jahren angemessen ist, weil ich mir damit ein Viertel meines Studiums finanzieren kann. Die Bank sammelt diese Einzelaufträge, vergibt den Kredit an ein konkretes Projekt, das die Kriterien erfüllt, das vom Sparer auch besucht werden kann und sorgt für die

Fristenkongruenz (d.h., dass in unserem Fall der Kredit eine längere Laufzeit haben kann, als die 4 Jahre, die der Sparer veranschlagt hat, weil die Bank dafür sorgt, weitere entsprechende Sparer zu finden). Somit wird die Bank ein transparenter Vermögensverwalter des Sparers und gleichzeitig ein verlässlicher Partner für die Kreditnehmer, weil sie sich auch inhaltlich hinter die Aufgabe des Kreditnehmers stellt (diese Qualität zeigt sich insbesondere in den Beratungsgesprächen). Eine solche transparente Struktur führt dazu, dass die Sparer wissen, was mit ihrem Vermögen geschieht, und dass sie sich auch einschalten können, bzw. die Bank auch wechseln können, wenn Vorhaben finanziert werden, die ihnen nicht sinnvoll erscheinen. Als z.B. vor ca. 7 Jahren die GLS Bank aus Bochum publizierte, dass sie die Moschee in Duisburg mit finanziert hat, haben sich einige Kunden abgewendet. Diese Transparenz ist die Basis für einen vertrauensvollen Umgang miteinander. Seit Gründung der GLS-Bank im Jahre 1974 sind in vielen europäischen Ländern ähnliche Banken entstanden (vgl. Kerler 2011: S. 112). Vor dem Hintergrund der Finanzkrise ist der Kunden- und Mittelzustrom enorm, so dass die Frage entsteht, ob es gleichzeitig genügend sinnvolle Kreditprojekte gibt. D.h. es bedarf nicht nur eines Bewusstseinsprozesses bei den Sparern, sondern auch bei den wirtschaftlich tätigen Menschen und Firmen, die ihre Arbeitsweise aus sich heraus sozialer und ökologischer ausrichten, um von der alternativen Bank Kredite erhalten zu können.

2.1.2. Unterschiedliche Geldqualitäten im täglichen Leben

Zuvor bin ich hauptsächlich auf die Einlagenverwaltung und die Kreditvergabe einer Bank eingegangen, weil dies die Kernaufgaben einer Bank sein sollten. Letztendlich ist es uns jedoch auch als Privatperson möglich, selbst Kredite zu vergeben (vorausgesetzt, eigenes Vermögen ist vorhanden). Entscheidend scheint mir, die Fähigkeiten des Kreditnehmers bzw. der Menschengemeinschaft zu erkennen, darüber hinaus wahrzunehmen, ob das Vorhaben wirklich innerlich getragen ist und sich schließlich auch auf der Willensebene in Projektbeschreibung und Budget schlüssig niederschlägt.

Rudolf Steiner (1922: S. 140 ff.) bezeichnet diese Transaktionsform als Leihgeld. Er geht davon aus, dass drei unterschiedliche Geldqualitäten betrachtet werden können: Das Kauf-, Leih- und Schenkgeld, die jeweils verschiedene Funktionen erfüllen. Neben anderen Quellen werde ich mich im Folgenden auf die Aussagen Rudolf Steiners beziehen, weil ich seine Definitionen während meiner Berufspraxis erproben konnte und sie eine gute Unterscheidungsmöglichkeit von Transaktions- und Beziehungsprozessen mit Geld aufzeigen.

Im Alltag gehen wir am meisten mit der Kaufgeldqualität um, bei der das Geld Tauschmittelfunktion hat. Mit dem Kaufgeld erwerben wir Ware und bewirken damit in der Regel, dass die gekaufte Ware wieder reproduziert wird. Dabei entsteht meistens ein Ertrag für den Unternehmer, der nicht offen kommuniziert wird. Am anschaulichsten habe ich das bei der Drogeriemarktkette dm wahrgenommen, wo durch jeden Kauf, z.B. einer Zahnpastatube, über Nacht eine Neubestellung generiert wird. In der Zahnpastafabrik geht eine gebündelte

Kauforder ein, die im Grunde die Basis für die weitere Produktion dieses Produktes ist. Wenn die Nachfrage sinkt, können gewisse Maßnahmen durch den Produzenten ergriffen werden, um die Nachfrage zu erhöhen (Sonderpreise und Aktionen, Werbekampagnen, Verbesserung der Qualität etc.), doch wenn die Nachfragegrenze, die die weitere Produktion nicht gerechtfertigt, erreicht wird, wird das Produkt nicht mehr produziert. Dieser jetzt sehr vereinfacht dargestellte Mechanismus macht deutlich, welche Möglichkeiten die Verbraucher haben. Letztendlich entscheiden nur sie durch ihre Kaufentscheidung über das Angebot und damit auch in letzter Konsequenz über die gesamten Produktionsbedingungen (Arbeitsbedingungen, Umweltkriterien, saisonale Einflüsse, globale und regionale Bezüge und wie viel das Produkt kosten kann). Nach meiner Wahrnehmung ist der Preis die komplexeste Fragestellung bezüglich der Geldprozesse (vgl. Hermannsdorfer 1997: S. 40), weil er alle Aspekte, die zu einem Produkt führen, beinhaltet und mit meinen eigenen Anliegen als Käufer verbindet: „Was möchte ich für eine Welt?“ - und dementsprechend kaufe ich ein.

Generell ist es uns nicht geläufig, bei unseren Kaufentscheidungen besonders in die Details zu gehen, aber ich kann versichern, es macht Freude, neu zu entdecken, wie z.B. Nahrungsmittel produziert werden und von wem. Man muss ja nicht alles auf einmal angehen und man kann sich auch von vertrauten Personen Hilfe holen, die z.B. gerade herausgefunden haben, dass eine bestimmte Waschmaschine besonders sparsam ist, mit akzeptablen Arbeitsbedingungen produziert wurde und laut Kostenrechnung über 5 Jahre kaum teurer ist als das Model im Angebot. Eine neue Erkenntnis ist dabei für mich, dass es sich bei diesen Informationen um eine persönliche Holschuld

handelt, denn sonst ist die Gefahr, dass ich als Käufer gegen meine Anliegen handele recht hoch. Natürlich können wir als Verbraucher darauf hinwirken, dass weitere Zertifizierungen entstehen, aber es bleibt der notwendige Aufmerksamkeitspunkt bei jedem Einzelnen. Die meisten Menschen haben heutzutage die Möglichkeit diese Zusammenhänge zu verstehen, Transparenz einzufordern und werden z.B. in 10 Jahren nicht sagen können: „Das haben wir nicht gewusst“. Jeder einzelne Verbraucher trifft täglich viele Entscheidungen und setzt dadurch einen Vergangenheits- oder eben einen Zukunftsimpuls. Die Diskussion über die Frage: „Was sollen denn Menschen machen, die aufgrund ihres Budgets immer nur das günstigste Angebot wählen können?“ muss geführt werden. Sie würde aber an dieser Stelle zu weit führen, weil wir dazu auch weitere Gebiete des Geldkreislaufes in einem sozial orientierten Staat hinzuziehen müssten. Unstrittig erscheint mir, dass generell die Verbraucher sich die Fähigkeit erhalten oder wieder aneignen sollten qualitative Kaufentscheidungen zu treffen, in denen die obigen Punkte enthalten sein können, weil der Preis als alleinige Vergleichsgröße zu kurz greift.

Die dritte Geldqualität, das Schenkgeld, wird ausführlich im Kapitel 2.2. betrachtet. Das Schenkgeld bildet die Grundlage für Innovationen, weil der Empfänger freie Mittel erhält, die er auch für Vorhaben und Entwicklungen einsetzen kann, die noch einen ungewissen Ausgang haben (freie Forschung). Man kann auch beobachten, dass Menschen eine Geldqualität, z.B. die Qualität des Kaufgeldes im Umgang mit einer anderen Geldqualität anwenden. Wenn z.B. ein Schenker genau und möglichst im Voraus bestimmen will, was durch seine Zuwendung passiert und dadurch den Beschenkten in eine unfreie Situation bringt: Wenn die schenkenden Eltern zu ihrem Kind sagen: „Wir

finanzieren dir nur das Studium, wenn du ein naturwissenschaftliches Studium machst“. Welcher Prozess wird dadurch angestoßen? Mit dieser Schenkung versuchen die Eltern in ihrem Sinne die Welt zu gestalten. Der Schenkprozess nähert sich dem Kaufprozess an bzw. wird zu einem solchen. Anders ist es, wenn sie den Zweck frei lassen, so dass es dem Beschenkten ermöglicht wird, nach seinen Intentionen die Welt zu gestalten. Schenken hat somit viel mit loslassen und wenig mit Kontrolle zu tun (vgl. Kerler 2000: S. 29).

Ausgehend von den größeren Geldtransaktionen durch Banken am Beispiel der Kreditvergabe einer sozialen Bank, wurden hier ansatzweise die verschiedenen Geldprozesse, die man selber täglich vollziehen kann beleuchtet. Grundsätzlich ist es wesentlich, dass sich immer mehr Menschen ein stärkeres Bewusstsein über alle diese Prozesse erarbeiten, um Verschleierungs- und Machtakkumulationstendenzen entgegen zu können. Es geht aber auch darum, sich die Fähigkeit zu erarbeiten und zu erkennen, in welcher Situation bedarf es eines Kauf-, Leih- oder Schenkungsvorgangs. (siehe Kapitel 5.1.1.).

2.2. Bericht zum Schenken

Zunächst möchte ich einen Überblick schaffen, wie wissenschaftlich über das Schenken bereits gedacht wurde und wird, denn, dass Schenken etwas Zukünftiges oder Erstrebenswertes sein sollte (vgl. Mauss 1950: S. 162 und Volz 2008: S. 13), ist nicht unbedingt die gängige Meinung. Es gibt Anthropologen, die das Schenken als archaischen Prozess vergangener

Kulturen betrachten, das heutzutage eher als Herrschaftsinstrument eingesetzt wird (vgl. Berking 1996: S.10).

2.2.1. Diskussion über das Schenken

Schenken gilt in unserer Gesellschaft zwar als altruistischste Handlung, die mit positiven Werten behaftet ist. Schaut man aber auf die Anthropologie des Schenkens, so wird deutlich, dass zu Beginn der menschlichen Entwicklung das Schenken und Danken eine viel höhere Bedeutung hatten als heute. Die vielfältigen Prozesse des Gebens und Empfangens haben sich über die Jahrhunderte entwickelt, und sie stehen heute – im Vergleich zu damals – im Schatten von Kauf- und Tauschhandlungen. Der folgende Blickwinkel herrscht in der aktuelleren Literatur vor:

„Schenken heißt eine Macht erwerben, einen symbolischen Tausch realisieren, Bindungen und Bedürfnisse initiieren, Rechte und Pflichten attribuieren, subjektive Bedeutungen objektivieren und Alter ego systematisch klassifizieren, heißt strategische Orientierung in altruistische Motive kleiden, soziale Herausforderungen als Wohltätigkeit stilisieren, beehren, beschämen, hierarchisieren und stratifizieren, solidarisieren, reziproke Anerkennungsformen einfädeln, egalisieren und intimisieren.“
(Berking 1996: S.10)

„Neue Forschungen wie beispielsweise die von Pierre Bourdieu bezeichnen Schenken als strategische Handlung und heben den ökonomischen Aspekt vor. Bourdieu bezeichnet die Gabe als ein Herrschaftsinstrument, um andere zu dominieren, aber auch um Loyalität und gegenseitige Unterstützung zu erzeugen.“
(Schrutka-Rechtenstamm 2001: S. 24)

Es scheint so zu sein, dass Schenken im Allgemeinen nicht so selbstlos erfolgt, sondern häufig konkrete Absichten damit verfolgt werden. Die aus den obigen

Zitaten hervorgehende Definition von Schenkprozessen sind aber nicht zielführend, weil es sich in dieser beschriebenen Form nicht um Schenkungen handeln kann. Im Bürgerlichen Gesetzbuch wird hauptsächlich die finanzielle Ebene betrachtet. Dort steht beschrieben (BGB § 516), dass wer schenkt, dies tut, ohne eine finanzielle Gegenleistung zu erhalten, wobei Auflagen möglich sind, z.B. die Schenkung für einen bestimmten Zweck zu verwenden.

Meine These: Es handelt sich nur dann um eine Schenkung, wenn der Schenker nicht auf eine Gegenleistung – in jeglicher Form - abzielt. Sonst geht es z.B. um einen verschleierte Kauf. Wir sind hier an einer entscheidenden Stelle, wo man darauf aufmerksam werden sollte, dass man von Schenkungen spricht und sie sogar rechtlich vollzieht, tatsächlich aber andere Prozesse ablaufen. Diese intransparenten Vorgänge, die häufig unbewusst stattfinden, gilt es für den Schenker künftig bewusster nachzuvollziehen. Letztendlich kann er nur selbst das Bewusstsein dafür entwickeln.

Die Frage, ob wir als Menschen überhaupt in der Lage sind, frei von egoistischen Motiven zu schenken, oder ob der Mensch immer aus dem Egoismus heraus handelt (vgl. Raffelt 1982: S. 155 und Caillé 1998: S. 24), ist ein Punkt, der noch offen diskutiert wird:

“Wir schenken, weil es uns selbst gut tut [...] über die Ökonomie des Gebens - Auf die Relationen kommt es an [Titel]
Grossarth: Geben ist seeliger denn nehmen, ein alter christlicher Gedanke. Kann das ökonomisch sein? Schmidt: Ja, denn jedes Schenken ist ein eigennütziger Akt. Wir schenken, weil es selbst gut tut und erst dann dem anderen. Da sollte man sich nichts vormachen. Schenken macht die Seele weit. Und Geiz macht sie eng, deswegen schenken Menschen gern. Andererseits ist unser Geiz nötig, um die Ressourcen anzusammeln, mit denen man überhaupt schenken kann.“
(Grossarth 2007: S. 22)

Auch bei dieser Aussage steht der Eigennutz im Vordergrund und das mag ja in den meisten Schenkungsvorgängen der Fall sein. Aber die Frage ist doch, was können, wollen und vielleicht sogar müssen wir als Menschen noch lernen, um uns im positiven Sinne als Menschheit weiterzuentwickeln?

Aus meiner Beratungstätigkeit komme ich immer wieder mit Persönlichkeiten in Kontakt, die den Wunsch haben, zu schenken. Der Impuls ist häufig, der Gesellschaft etwas zurückgeben zu wollen, aus Dankbarkeit für die Möglichkeiten, die sie hatten und haben. Ich sehe in solchen Situationen initiative Menschen vor mir, die eine Balance zwischen ihren persönlichen Bedürfnissen und den Bedürfnissen der anderen Menschen suchen oder entwickelt haben.

Das ist für mich persönlich ein Zukunftsbild, das ich auch in den Worten von Lex Bos wiederfinde: „die Notwendigkeit, eine neue Schenkungs- und Dankkultur zu entwickeln“ (Bos 1998: S. 238). Das Schenken ist eine Möglichkeit, sich auf einen neuen Weg zu begeben, persönlich Verantwortung zu übernehmen, und die Welt freilassend mitzugestalten. Was könnte das konkret bedeuten?

„Beziehungen, die wichtiger sind als die Güter selbst. In so fern haben weder die Gabe noch das Opfer direkt etwas mit einer ökonomischen – oder antiökonomischen – Funktion zu tun. Sie zeugen von einer Gesellschaft, in der das gegenseitige Band an erster Stelle steht,...“ (Hénaff 2009: S. 581)

Ist es das, dieses gegenseitige Band, was uns als Menschen mehr sein lässt als reine Buchhalter im Sinne von Mauss (vgl. 1950: S. 174)? Auf welche Weise kann es gelingen, genügend Raum in unserer Gesellschaft für Bereiche zu schaffen, die nicht zählbar sind wie z.B. Zuneigung, seelische Bedürfnisse, geistige Arbeit? Wie lange kann unsere Gesellschaft sich das leisten, unser Wesen so zu ökonomisieren, bzw. immer stärker auf Materielles zu reduzieren und ist gerade die Geste des Schenkens der wichtige Gegenpart zu der generellen Tendenz, alles in Geld ausdrücken und bewerten zu wollen?

2.2.2. Schenken als Innovationsfaktor innerhalb der Ökonomie

Mir scheint es wichtig, hier den Blick auf die Schnittstellen zwischen Ökonomie und Schenken zu lenken: Einmal, weil sich abzeichnet, dass die sozialen Sicherungssysteme z.B. für die künftige Altersversorgung voraussichtlich nicht ausreichen (vgl. Universität Heidelberg 2007) und es somit zunehmend wichtiger wird, dass Menschen soziale Aufgaben selbstverantwortlich initiieren und finanzieren, und des Weiteren, weil das Schenkungsgeld inzwischen ein tatsächlicher ökonomischer Faktor ist. In Deutschland wurden im Jahr 2005 ca. 5 Milliarden Euro an gemeinnützige Einrichtungen verschenkt (vgl. Deutscher Fundraising Verband 2012).

„Aus der Perspektive des Privateigentums und unter den Bedingungen kapitalistischer Märkte gilt Schenken als eine ökonomisch unsinnige Handlung. [...] Der Bürger muß lernen, sich in der Welt der Ökonomie als einer Sphäre zu Hause zu fühlen, in der nicht moralische Maßstäbe, sondern rationale Interessenabwägungen das Handeln bestimmen. Schon deshalb kann das dem interesselosen Interesse und der Uneigennützigkeit zugewidmete Geschenk keine ökonomische Kategorie sein.“

(Berking 1996: S. 221)

Berking lässt in seinen Ausführungen keinen Zweifel daran, dass das Schenken ökonomisch unsinnig ist. Obwohl er eher das ritualisierte Schenken und weniger das Schenken für soziale Aufgaben untersucht, erscheint mir seine Sichtweise viel zu einseitig. Schenken kann sehr wohl etwas Rationales sein und wieso sollte ein „interessenloses Interesse“ nicht ökonomische Prozesse anstoßen? Auch die Volkswirtschaftslehre sowie die Betriebswirtschaftslehre thematisieren das Schenken kaum, was sich schon daran erkennen lässt, dass dieser Begriff in den Lexika dieser Bereiche überwiegend nicht aufgeführt ist. Warum wird die Bedeutung des Schenkens in diesen Fachgebieten vernachlässigt?

„Lietaer [1996] folgert, dass das Wirtschaftssystem von Adam Smith genauer als Verteilung von knappen Ressourcen, gesteuert durch individuelle Gier, beschrieben werden kann. Der ganze Prozess der <<modernen>> Ökonomie von Smith hat also seine Wurzeln in der primitiven Angst vor Knappheit, in Gier, und das Mittel – womit sich diese Vorgänge verwirklichen – ist das Geld.“
(Twist 2005: S. 54)

Angst und Gier bilden für mich Gegenpole zu Vertrauen und Schenken. In einer Welt, in der nahezu alles auf seine Funktion als Ware - sei es die Natur bis hin zu ihren Hauptelementen Erde, Wasser, Luft und Feuer oder menschliche Fähigkeiten, wie z.B. das Heilen können - reduziert und bewertet wird, frage ich mich, was treibt uns zu einer solchen Entwicklung?

„Steiner [1922] vertritt dagegen die These, dass der Verbrauch des Kapitals durch Schenkungen in dem Bereich der Kultur die Grundlage für eine gesunde Wirtschaftsweise darstellt und das ein zuviel an Kapital,

vor allem wenn es keine echten wirtschaftlichen Verbrauchswerte schafft, schädigend ist.“
(Binswanger 1992: S.10)

Rudolf Steiner ist Begründer der Anthroposophischen Geisteswissenschaft, der Waldorfpädagogik und war auch in seiner Vortragstätigkeit als Sozialreformer aktiv. Hierbei setzte er sich mit den ökonomischen Theorien von Adam Smith, David Ricardo und Karl Marx auseinander und kommt zu dem Bild, dass das Schenken eine wesentliche Größe im Wirtschafts- und Geldkreislauf ist, wodurch geschaffene materielle Werte, verbraucht bzw. in immaterielle Werte wie dem Kunst- und Kulturbereich verwandelt werden (vgl. Steiner 1922: S. 101). Diese immateriellen Werte, man könnte auch sagen menschliche Fähigkeiten sich zu erneuern, die Welt anders zu denken, als in den Bahnen der eigenen Sozialisation, sind die Grundlage für die Innovationskraft im Wirtschaftsleben. Laut Steiner bedingen sich Wirtschaftsleben und der kulturelle Bereich somit gegenseitig (vgl. Kerler 1989: S. 267 ff.). Heute würde man hinzufügen, diese Verwandlung ist schon allein deshalb notwendig, damit die sogenannten Kapitalblasen nicht entstehen.

Georg F. von Canal greift die Gedanken von R. Steiner auf, um sie in die allgemeine Entwicklung der ökonomischen Lehre einzuordnen und den heutigen praktischen Gehalt zu erfassen:

„Die Ökonomie des Schenkens ist nicht nur das Gegenbild zur << Rentenökonomie >>, sondern auch das Leitbild einer selbstverwalteten Wirtschaft. [...] Ohne Ökonomie des Schenkens, so lässt sich Steiner interpretieren, kann es keine wirkliche liberale Wirtschaft geben.“
(von Canal 1992: S. 186)

Über die Thematik eines erweiterten Geldkreislaufes und der Verknüpfung von Schenkungs- und Wirtschaftsprozessen, lohnt es sich weiter zu forschen. Diese Aussagen zu dem Geldkreislauf von Steiner lassen sich in verschiedene Richtungen weiter denken: Zum einen geht es um die Frage nach dem Besitz der Wirtschaftsgüter bzw. ganzer Unternehmen und zum anderen, um die stärkere Einbindung sämtlicher Mitarbeiter in den Weiterentwicklungsprozessen der Betriebe. Denn gerade in der heutigen Zeit der Finanzkrisen, kann man wahrnehmen, dass Märkte auf Vertrauen basieren, welches sie (heute) nicht selbst hervorbringen, aber wohl zerstören können. Wer hat denn heute die Fähigkeit Vertrauen wieder aufzubauen? Sicherlich die Menschen, die in den Märkten, bzw. in den Firmen selbst tätig sind und in einer transparenten und nachvollziehbaren Weise, wirtschaftliche, aber genau so auch gesellschaftliche Interessen mit Intensität verfolgen. Als ein Beispiel dafür gilt die freilassende Finanzierung des Bildungswesens, bzw. konkreter Bildungsorte, durch die Erträge aus den Wirtschaftsbetrieben.

2.2.3. Schenken als Hilfe zur Überwindung von Notsituationen

Der Philosoph Peter Singer hat eine klare Maxime: „Alle Menschen in den Industriestaaten, die den finanziellen Spielraum haben, sind moralisch verpflichtet, von ihrem Einkommen ein Viertel für Menschen in Not in Entwicklungsländer zu schenken. Wir können Bewusstsein haben von der Not und die Möglichkeit, mit einer Schenkung zu helfen. Wenn wir sie aber nicht retten, so wäre es, als ob wir sie töten würden (vgl. Dahl 2007: S. 28). Edgar

Dahl ist Bioethiker und beschäftigt sich mit dieser Theorie. Er kommt zu folgendem Ergebnis:

„Ja, es ist vernünftig, [...] ein vom Ertrinken bedrohtes Kind aus dem Teich zu ziehen. Doch wenn wir buchstäblich allen Menschen – und zwar ganz unabhängig von Zeit und Ort – helfen müssen, wäre die Hilfeleistung einfach irrational, da wir rund um die Uhr zu tun hätten, zu nichts anderem mehr kommen würden und unser Leben für das Leben anderer aufgeben müssten.

Singers Analogie greift daher nicht. Aus der Pflicht, ein ertrinkendes Kind zu retten, lässt sich nicht die Pflicht ableiten, die gesamte Welt zu retten. Was Menschen wie Albert Schweitzer oder Mutter Teresa getan haben, wird im moralphilosophischen Fachjargon denn auch zu recht <<supererogatorisch>> genannt – es ist ein Verhalten, bei dem wir mehr tun, <<als die Pflicht gebietet>>.“
(Dahl 2007: S. 28)

Ich möchte darauf verzichten über die vielfältigen Ursachen, die zur täglichen existenziellen Not von tausenden von Menschen führen, weil es an dieser Stelle nicht angemessen ausführlich besprochen werden könnte. Stattdessen möchte ich den Blick auf Folgendes lenken: In unserer globalisierten Welt können viele Menschen direkt oder durch die Medien fast überall hin Einblick erhalten. Auch sind wir wirtschaftlich global vernetzt. Häufig gibt es direkte und meistens indirekte Verknüpfungen zwischen Profit auf der nördlichen und Armut und Not auf der südlichen Halbkugel. Dahl hat sicher Recht, dass der Einzelne nicht allen Notleidenden helfen kann, aber würde er diese Argumentation aufrechterhalten, wenn man nachweisen könnte, dass die entsprechenden Personen durch eine wirtschaftliche Verflechtung und sei sie auch noch so winzig, in Beziehung stehen würden? Beispiel: Jemand kauft im Baumarkt einen Hammer für 2,89 € aus Fernost, liest am Abend einen Artikel über Kinderarbeit in der Werkzeugfertigung für den Hausbedarf in Indien, in der die

prekären Verhältnisse glaubwürdig dargestellt werden und versucht im Internet die durchschnittliche Sterberate bei Minderjährigen im besagten Land zu finden. Rechtlich ist der Hammerkauf ein einwandfreier Vorgang, der tagtäglich passiert, aber was entsteht für ein Gefühl bei dem kritischen Käufer, der versucht hat, die Zusammenhänge zu verstehen und der jetzt einen Hammer besitzt? Wenn wir in der Lage wären, z.B. durch erweiterbare Warenwirtschaftssysteme solche und andere Zusammenhänge transparent zu machen, hätte der Käufer den Hammer überhaupt kaufen können, ohne sich mitschuldig zu machen? Oder ist er nicht in jedem Fall schuldig? Aus meiner Sicht trägt der Käufer in einem solchen Fall eine Mitschuld.

Ich möchte versuchen eine weitere Verbindung herzustellen. Nämlich die, zwischen zu viel Reichtum und zu viel Armut. Warum sagte einer der damals reichsten Menschen auf der Welt Aristoteles Sokrates Onassis (1907-75): „Ein reicher Mann ist oft nur ein armer Mann mit sehr viel Geld“? (Walpuski 2009: S. 20). Die mögliche Last des Reichtums ist noch wenig erforscht. Reichtum geht einher mit Macht, mit vielen Möglichkeiten sein Vermögen einzusetzen und damit Einfluss auszuüben. Diese Verantwortung obliegt einer Person in dieser Situation, ob sie sich das bewusst macht oder nicht, oder auch, wenn sie die Verantwortung z.B. an Finanzverwalter rechtlich abgibt. Wenn wir jetzt noch die generelle Entwicklung der weiteren Öffnung der finanziellen Schere zwischen armen und reichen Menschen hinzunehmen, kann man sich die Frage, als Mensch, der auf der Seite der Reichen steht, stellen: Will ich eine solche Entwicklung und was steht eigentlich in meiner Macht? Man könnte vielleicht sogar sagen: Will ich eine Revolution provozieren oder kann ich ausgleichende

Maßnahmen schaffen, wie z.B. schenken. Liegen vielleicht solche Überlegungen, der Entscheidung von W. Buffet (vgl. Kleine-Brockhoff 2006) über 30 Mrd. US Dollar, den größeren Teil seines Vermögens, zu verschenken, zu Grunde?

Mutter Teresa, die aufgrund ihrer gemeinnützigen Tätigkeit immer wieder mit ganz reichen Menschen in Berührung kam, schreibt in einem ihrer Briefe:

„Der Teufelskreis der Armut, schrieb sie, sei klar ersichtlich und wohl bekannt. Was weniger offensichtlich und fast vollständig uneingestanden sei, zeige sich im Teufelskreis des Reichtums. Man realisiere die Falle nicht, die der Reichtum oft verberge, die Leiden der Reichen: Einsamkeit, Isolierung, Verhärtung des Herzens, Hunger und Armut der Seele, all dies könnte die Last des Reichtums mit sich bringen.“
(Twist 2005: S. 43)

Könnte es sein, dass wir es mit einer Ausgleichsfragestellung zu tun haben, dergestalt, dass beide Seiten, Arm und Reich, so miteinander verbunden sind, dass sie sich bedingen, bzw. wenn ausgleichende Maßnahmen durchgeführt werden, beide Seiten profitieren?

„Ich glaube, dass wir, sofern wir unseren Wohlstand weiterentwickeln wollen, mehr werden müssen als bessere Finanzmänner, Buchführer und Verwalter. Die bloße Verfolgung individueller Zwecke schadet den Zwecken und dem Frieden des Ganzen, dem Rhythmus unserer Arbeit und unserer Freunde und damit letztlich dem Einzelnen selbst.“
(Mauss 1950: S. 174)

Ich sehe hier einen Zusammenhang zu der kürzlich durchgeführten Studie zur Höhe des Ideal-Einkommens in den USA, das auf 60.000 Euro (pro Jahr und Haushalt) beziffert wurde (vgl. Faigle 2010). Um sich in der heutigen Welt wohlfühlen, um einen persönlichen Handlungsspielraum bzw. ein höheres

sogenanntes Glücksgefühl zu haben, entstand im Ergebnis dieser Betrag. Interessant ist, dass dieser Betrag wohl eine Grenze bildet. Bei höherem Einkommen erhöht sich das persönliche Wohlbefinden nicht mehr nennenswert. Mir scheint, auch mit der groß angelegten Bewegung für die Abgabe von Vermögensteilen an den Staat, z.B. zur Rückführung der Staatsschulden (vgl. Böll 2010), dass eine gewisse Bereitschaft vorhanden ist, sich von Vermögen zu Gunsten von anderen, zum Wohle der Allgemeinheit, zu trennen.

Auch Twist schreibt ein Plädoyer für das Loslassen von Geld, das nicht für den persönlichen Bedarf benötigt wird und es entsteht die Frage: Was wäre, wenn es alle tun würden? Mit positiven Erfahrungsberichten macht Twist deutlich, dass der Egoismus, die persönlichen Konsumwünsche der eigenen Weite der Seele im Wege stehen und man sich entscheiden muss: Wie gestalte ich mein Leben in Zukunft und somit meinen Umgang mit Geld?

2.2.4. Spendenpraxis und Herausforderungen

Bezogen auf den gemeinnützigen Bereich in Deutschland und den vielen Spendenorganisationen, die um Mittel werben, ergibt sich zurzeit noch ein anderes Bild.

„Wohin führt der Weg in Deutschland? Unter dem Druck schrumpfender Sozial- und Kulturbudgets setzt neuerdings auch die öffentliche Hand verstärkt auf private Stiftungen und auf Spenden. [...] Stiftungsgründungen haben seit dem stark zugenommen, wenn die neuen Stiftungen auch in der Mehrzahl sehr klein sind. Das Spendenaufkommen bleibt (abgesehen von großen Kampagnen anlässlich von Katastrophen) bisher beim alten.“
(Bosch 2007: S. 38)

Im Aufruf von Ise Bosch wird deutlich, welche Notwendigkeit das Spenden in unserer Gesellschaft hat, und dass das Spendenvolumen trotz steuerlicher und anderer Anreize stagniert. Als Spende versteht man die Geldgabe, die an eine gemeinnützige Einrichtung erfolgt und von dieser zeitnah (spätestens im Jahr das auf den Spendenzeitpunkt folgt) zu verwenden ist. Als Stiftung oder Zustiftung bezeichnet man Beträge, die in der Regel nicht selbst für den Förderzweck verbraucht werden, sondern angelegt werden, so dass mit den erzielten Einkünften der Förderzweck möglichst langfristig erfüllt werden kann. Ise Bosch legt den Fokus auf die Kraft, die darin liegt, sich als Schenker wirklich bewusst zu machen: „Was will ich langfristig fördern?“ und nähert sich damit eher dem Stiftungsgedanken. Je mehr ich meine Spendenhandlungen strukturiere, umso mehr rücke ich meinen Schenkungszielen näher. Das ist wiederum eine Basis, langfristige Freude am Schenken zu entwickeln. Dieser Weg erweitert die Gefühlskomponente des Helfenwollens, um die der langfristigeren persönlichen Schenkungsstrategie, schafft persönliche Klarheit und voraussichtlich ein höheres Erfolgsgefühl laut Bosch (vgl. Bosch 20007: S. 67).

Die Gefahr darin ist, dass durch meine Ziele mir die Offenheit fehlt für neue Förderanfragen, die auf mich zukommen. Im Extremfall verwirkliche ich meine Wünsche, ohne Rückkopplung zu den Bedürfnissen der Empfänger. Ise Bosch konzentriert sich fast nur auf diesen Weg und doch gibt es Zwischenschritte und weitere Möglichkeiten, ein zukunftsweisender Spender zu sein. Es kommt ja

darauf an, wie viel Kraft ich in einen Prozess investieren kann und will. Es gibt auch die Möglichkeit, die Vergabe von Mitteln einer kompetenten Person oder einer vertrauensvollen Institution zu übertragen. In den Ausführungen von Ise Bosch steckt Sachlichkeit und es wird auch deutlich, dass Schenken anstrengend sein kann (siehe Kapitel 4.1.2.). Was habe ich für Werte? Sind meine Vorstellungen und Ziele mit der Schenkung auch richtig für die Empfänger oder überhaupt für das persönliche Anliegen? Ihre Ausführungen motivieren nicht auf den ersten Blick zum Schenken, wie z.B. die Erfahrungsberichte von Twist, aber ihre moralische Grundlage „Eigentum verpflichtet“, verfolgt sie somit stringenter.

Entscheidend erscheint mir, dass mehr Menschen, die in diesem 2. Kapitel erörterten Zusammenhänge in das Bewusstsein nehmen und das Verschenken von Vermögen überhaupt als neue Möglichkeit für sich entdecken. Denn neben der Stagnation des Spendenvolumens in Deutschland gibt es eine steigende Zahl an gemeinnützigen Aufgaben und Einrichtungen, die auf Spenden angewiesen sind. Wenn die Konkurrenz dazu führt, dass mehr und mehr Organisationen sich ein annähernd gleich bleibendes Spendenvolumen aufteilen, dann kommen weniger Fördermittel bei den einzelnen Initiativen an. Statt noch stärkeren Wettbewerb scheint mir Kooperation zwischen gemeinnützigen Einrichtungen angesagt. Einmal um die Verwaltungskosten so gering wie möglich zu halten, um möglichst viel für die Förderungen bereit zu halten und gleichzeitig sollte eine koordinierte Öffentlichkeitsarbeit zur Qualität und zu den Möglichkeiten des Schenkens an sich entwickelt werden.

2.2.5. Begriffsklärung: Definition der Geldschenkung

Nach den verschiedenen Blickwinkeln auf das Thema Schenken möchte ich hier meine erste Definition einer Geldschenkung im Folgenden festhalten: Wer schenkt, tut dies aus einem freien Impuls (der meistens eine Verbindung zu seinen Lebensanliegen hat), ohne dazu verpflichtet zu sein und ohne eine Gegenleistung zu erwarten. Dabei kooperieren möglichst Herz und Verstand, bzw. haben neben sachlichen Argumenten auch Intuitionen ihren Raum. Der Schenkende fühlt und denkt sich in die zu fördernde Person oder Situation hinein und schenkt den Empfängern auch das Vertrauen, dass sie nach ihrem - nicht nach seinem - besten Wissen und Gewissen mit dem Geschenk umgehen. Der Empfänger betrachtet die Schenkung als freie Schenkung und übermittelt dem Schenker eine vom Aufwand her angemessene Rückmeldung über die Verwendung der Mittel.

Diese Definition einer Schenkung ist Grundlage meiner weiteren Ausfuhungen.

2.3. Schenken als unterstützende Fähigkeit anders mit Geld umzugehen

Geld kann eine gefährliche Dynamik entwickeln. Diese Dynamik trägt dazu bei, dass viele Bedürfnisse einzelner Menschen oder Bevölkerungsgruppen nicht abgedeckt sind. Das Wissen über diese Prozesse kann sich zur Motivation zum Schenken entwickeln. Ich merke, dass die Spenden, die ich jährlich mache, für mich etwas Besonderes sind. Damit lenke ich Geld, auch wenn es überschaubare Beträge sind, in Bereiche des Lebens, die mir wichtig für die

Zukunft sind und dadurch beschäftige ich mich auf einer neuen Ebene mit den Fragestellungen der Geldempfänger. Es entsteht eine neue Beziehung und auch neues Interesse bei mir.

Aus diesen Erfahrungen und den Begegnungen mit Schenkern und Stiftern entsteht meine Hauptforschungsfrage: Erringen schenkungserfahrene Menschen eine Balance im Umgang mit Geld zwischen eigenen und fremden Anliegen und Bedürfnissen?

In der literarischen Hinführung wird zunächst deutlich, dass das Thema Geld grundsätzlich noch recht unerforscht ist und das Thema des Schenkens einen überschaubaren Teil des gesellschaftlichen Lebens ausmacht. Darin könnte aber ein größeres Potenzial liegen für die Entwicklung der eigenen menschlichen Fähigkeiten im Umgang mit Geld. Darüber hinaus scheint der Schenkungsgedanke, aber auch auf der Ebene der Geldkreisläufe eine viel wesentlichere Rolle zu spielen, als bisher in der Literatur diskutiert wurde (siehe Kapitel 2.2.2.).

Durch das Schenken und die Beschäftigung mit diesbezüglichen Fragen haben wir es möglicherweise in der Hand, bestehende gesellschaftliche Missverhältnisse konkret auszugleichen - natürlich auch zu verschlimmern - und gleichzeitig erwerben wir dadurch möglicherweise das notwendige Bewusstsein, um zukunftsfähigere Marktmechanismen zu entwickeln. Sich für das Geld einen Kreislauf zu denken, in welchem es sich nicht nur vermehrt, sondern auch verbraucht bzw. verschenkt wird, ist unter den Wirtschaftswissenschaftlern ein recht revolutionärer Gedanke. Die „Verwandlung“ des Geldes durch das Schenken in einem solchen Kreislauf

würde bewirken, dass keine Geldblasen entstehen, denen keine realen Werte gegenüberstehen. Geld gäbe es nur da, wo ihm reale Werte entsprechen.

Ich wage die These, dass es rein rechnerisch möglich wäre, durch eine entsprechende Anzahl an Privatpersonen, bzw. durch ihre Schenkungen, ihr generelles Umdenken bei der Geldanlage und ihrem Konsumverhalten, genügend Finanzkraft zu entwickeln, um die etablierten Wirtschaftsformen in ethisch-nachhaltige Formen zu verwandeln.

Diese Erkenntnis kann jeder sich sofort erwerben, wobei gleichzeitig die Frage entsteht, was fehlt eigentlich diese Schritte umzusetzen? Es gibt Bücher, wie z.B. „Haben oder Sein“ von Erich Fromm (Psycho-Analytiker), der in den Schlusskapiteln auch zu materiellen Fragen ganz konkrete Hinweise liefert, welche Themen wir als Menschengemeinschaft bearbeiten sollten und was wesentliche Fragerichtungen wären, um uns friedvoll weiterzuentwickeln (1979: S. 166). Also sind Ideen vorhanden, doch gerade die Geldthemen werden häufig nur abstrakt angeschaut und nicht mit den realen äußeren Lebensvorgängen verbunden, die Zusammenhänge zwischen dem Menschen und seiner Umwelt erlebbar machen können.

Deshalb liegt der Fokus dieser Arbeit auf den Gesprächen mit Menschen, die konkrete Wege für einen anderen Umgang mit Geld beschreiten. Dabei können wir von ihnen lernen, wie sie in die Tat gekommen sind mit Geld anders umzugehen.

3. Forschungsmethodik

Aufgrund der vorangegangenen Kapitel wurde mein Blickwinkel auf die Forschungsthematik und die in der Literatur diesbezüglich diskutierten Gesichtspunkte aufgezeigt. Jetzt gilt es die gewählte Forschungsmethodik zu erläutern, sowie die Interviewpartner grob zu charakterisieren und die getroffenen methodischen Entscheidungen zu reflektieren.

3.1. Positionierung des gewählten Forschungsansatzes

Meine Wahrnehmungen durch die Praxisforschung (Forschung von Praktikern) haben mir gezeigt, dass es hilfreich sein kann mit dem Sinnbild von Kant (1724 - 1804): „Ich weiß, dass ich nichts weiß“ die Welt zu betrachten. Wir wissen: Mensch und Umwelt sind permanenten Veränderungsprozessen ausgesetzt. Deshalb kann gerade in den Sozialwissenschaften eine heute erkannte Gewissheit, in Kürze schon unstimmig sein. Ich erlebe es persönlich als künstlerischen Akt, mich in meinen Urteilen so beweglich zu halten, dass möglichst keine so genannten Schubladen entstehen. Die „Aktionsforschung“, mit ihren Herangehensweisen, die eigenen Handlungen zu untersuchen, ist mir dabei eine große Hilfe geworden. Wellhöfer beschreibt diese Forschung folgendermaßen:

„Bei der Aktionsforschung i.e.S. werden die eigenen Verhaltensweisen, die Reaktionen der Umwelt und die Folgen daraus laufend beobachtet und diskutiert. Das Ziel dieses Forschungsansatzes besteht nicht mehr [nur] darin, abstrakte, wissenschaftliche Erkenntnisse zu gewinnen, Hypothesen zu formulieren und zu überprüfen, sondern aus dem weit

verbreiteten Monolog zu einem Dialog mit den wirklichen sozialen Gegebenheiten zu kommen.“
(Wellhöfer 1997: S.14)

Dies kann ich durch mein Studium, das ich inhaltlich auf Fragen aus meiner beruflichen Tätigkeit fokussiert habe, bestätigen. Ich habe gelernt, mich und meine Ansichten neu zu hinterfragen und dabei weitere Blickwinkel auf meine berufliche Tätigkeit entdeckt. In diesem Prozess lag der Beginn dieser aktuellen Forschungsarbeit.

Der Praxisforscher bearbeitet ein Thema aus seiner beruflichen Praxis, ist häufig selbst emotional mit dem Forschungsvorhaben verbunden und möchte die betrachtete Situation verbessern (die Welt verändern). Er befindet sich nicht in einer sterilen Umgebung und ist nicht auf Ergebnisse fokussiert, die letztendlich nur im so genannten Elfenbeinturm gelten, sondern „es geht darum, das qualitative Denken im humanwissenschaftlichen Forschungsprozess zu verstärken, um gehaltvollere Ergebnisse zu erzielen“ (Mayring 2002: S.134). Wesentlich ist dabei, dass der Forscher 1.) seine eigene Meinung in der Arbeit transparent macht, auch wie diese sich verändert, 2.), dass er die Forschungsfrage in Verbindung mit der aktuellen Literatur stellt und 3.), dass er die Rückmeldungen der involvierten Personen möglichst genau wahrnimmt und Methoden geleitet, auswertet. Aus diesen drei Perspektiven ist eine Triangulation möglich, die auch eine Absicherung und Verallgemeinerung der Ergebnisse ermöglichen kann (vgl. Moser 2003).

Ich habe den oben beschriebenen Forschungsansatz aus folgenden Gründen gewählt: Zum einen ist ja, wie bereits gesagt, das Thema „Umgang und Wirkung von Geld“ noch nicht besonders erforscht und mit dieser

Vorgehensweise ist genügend Freiraum, die verschiedenen sich ergebenden Richtungen und Themengebiete zu verfolgen. Zum andern bezieht mich die Methode als Forscher ein und ich kann meine Positionen anhand der Außenwelt (Literatur und oder z.B. Interviewpartner) spiegeln. D.h. wenn es gelingt, stoße ich echte Veränderungsprozesse in mir selbst und in der beruflichen Praxis an und nehme den Leser gewissermaßen „hautnah“ mit, so dass er nicht nur in das Forschungsthema eingeführt wird und die Ergebnisse kritisch betrachten kann, sondern auch die Möglichkeit bekommt, einen persönlichen Entwicklungsweg zu entdecken.

Als Hauptmethode habe ich mich für das Leitfadeninterview entschieden. Auch hier gilt, wie grundsätzlich bei der Aktionsforschung, dass der Interviewer seine Haltungen kennen muss und dafür Sorge tragen muss, dass er den Interviewpartner so wenig wie möglich beeinflusst. Dies kann man als Nachteil der Interviewmethode auffassen, dass man bei der schriftlichen Befragung sicherlich leichter kontrollieren kann. Man kann sich aber durch die Struktur des Interviews und der Leitfragen eine Form geben, die dieses Risiko der Beeinflussung minimiert. Beispielsweise habe ich meine Meinung zur Forschungsfrage vorab deutlich gemacht und darum gebeten, weitere Perspektiven kennen zu lernen. Dabei war es sinnvoll zunächst mit unstrukturierten Fragen zu beginnen. Sie lenken den Befragten noch in keine Richtung, sondern sind wie ein Impuls, der unterschiedlich aufgegriffen werden kann, z.B.: „Erzählen Sie bitte, wie hat das alles angefangen?“ Wenn das Gespräch sich gut entwickelt, sind halbstrukturierte Fragen hilfreich, wie z.B.:

Was war Ihre erste Überlegung, als Sie die Stiftung gegründet haben? (vgl. Moser 2003: S. 94). Während man bei den unstrukturierten Fragen auf neue Blickwinkel und Themen stoßen kann, helfen einem die halbstrukturierten Fragen, den Interviewpartner auf den Forschungsgegenstand zu fokussieren. Der Interviewer schafft im übertragenen Sinne einen Trichter: Aus einer Weite, führt er das Gespräch immer zielstrebig zum Kernpunkt der Forschungsfrage, bzw. zu diesbezüglich wesentlichen Themen hin. Das ist der große Vorteil gegenüber einem Fragebogen. Somit können größere Zusammenhänge deutlich werden, gleichzeitig Vergangenheits- und Gegenwartseinflüsse berücksichtigt und Bedingungen thematisiert werden.

Angelehnt an Mayring (2002) und Schirmer (2009) habe ich die folgende Vorgehensweise für die Auswertung und Analyse gewählt und durchgeführt:

- > die Interviews wurden aufgenommen und transkribiert,
- > sie wurden nach thematischen Kriterien in Sequenzen gegliedert und dabei nicht Relevantes für die Forschungsfragen separiert,
- > mit Hilfe einer Tabellendarstellung wurden ähnliche Themen aus den Interviews zusammengestellt,
- > die so erhaltenen Kategorien wurden kontrolliert, in dem sie nochmals mit dem Gesamtmaterial verglichen wurden,
- > es wurde festgehalten, wie sich meine Position bzw. mein Blick auf die Forschungsfrage entwickelt/verändert hat und wodurch,

> die neu entstandenen Fragen und die insgesamt gewonnenen Ergebnisse wurden mit den Ausgangsfragen und der theoretischen Literatur sowie meiner Position verglichen.

Entscheidend war für mich, dass ich nach der längeren Interview- und Transkriptionsphase, bedingt durch meine berufliche Veränderung, 6 Monate die Masterarbeit ruhen lassen. Dadurch entstand ein guter Abstand, insbesondere zu meinem ersten Bauchgefühl, die im Rückblick stark von meinen eigenen Ideen geprägt war, um die Auswertung zu beginnen.

Qualitative Methoden erkennen den Einfluss des Forschers und die persönliche Meinung an, nehmen aber nicht Abstand von der systematischen Analyse. Das transkribierte Material ist umfangreich und umfasst ca. 100 Seiten. Darin enthalten sind 85 Aussagen, die im weitesten Sinne das Forschungsthema berühren und davon wiederum 19 Aussagen, die ich für diese Arbeit in unterschiedlicher Tiefe genauer betrachten werde. D.h. der Vorteil ein möglichst weites Feld der Thematik sichten zu können, bedarf am Schluss einer nachvollziehbaren Fokussierung, die gefühlt immer ein Stück weit unvollkommen bleibt. Das hängt damit zusammen, dass der Forscher nicht genau zählen kann, so viele positive oder negative Aussagen und so viele Enthaltungen, sondern es bleiben größere Interpretationsspielräume, die auch transparent gemacht werden.

Nach Schirmer sind die fünf wichtigsten Regeln für den Umgang mit Daten: Die Sorgfalt, der Kontextbezug, die Dichte, die Ausschöpfung und die Reflexion (vgl. Schirmer 2009: S.179). Bezogen auf das Interview sind diese Regeln auch

hilfreich bei der Auswahl der Interviewpartner. Wie gelingt es, neben den allgemeinen Kriterien wie Alter, Geschlecht und sozialer Herkunft, möglichst Persönlichkeiten zu finden, die einen Bezug und ein echtes Interesse zum Forschungsthema haben? Gleichzeitig ist es wesentlich, eine Vertrauensbasis herstellen zu können, auf deren Grundlage man gemeinsam auch in die Untiefen der Thematik herabsteigen kann, um einen kritischen Diskurs zu erreichen.

Vor diesem Hintergrund habe ich mich entschieden, nur Menschen zu befragen, die bereits Erfahrungen mit Schenkungsprozessen gemacht haben und nach meinen Einschätzungen versuchen, einen für sie stimmigen Umgang - im Sinne der erwähnten Balance - mit Geld zu suchen. Hieraus erhoffe ich mir, die nötige Tiefe zu erreichen, um entwickelte Fähigkeiten und Bewusstseinsprozesse der einzelnen Interviewpartner, bezogen auf den Umgang mit Geld, kennen zu lernen. Hauptthemen im Interview waren: Fragen zum grundsätzlichen Verhältnis zum Geld, Fragen zu den Schenkungserfahrungen und Fragen zu den Auswirkungen von Schenkungsprozessen auf den eigenen Umgang mit Geld.

Bewusst habe ich darauf verzichtet auch Menschen einzubeziehen, die weit entfernt von Schenkungsthemen ihr Leben bestreiten, obwohl es bezogen auf Schenkungsgeld, sicher der überaus größte Teil der Bevölkerung ist. Dieser Punkt hat sicherlich die größte Auswirkung auf die Ergebnisse dieser Arbeit, weil hier Menschen befragt werden, die eher eine positive Einstellung zum Schenken haben. Die Befragung von Personen, die eher negative, neutrale oder auch keine Erfahrungen mit dem Schenkungsthema gemacht haben, wäre

der nächste Forschungsschritt nach der Verortung der hier bearbeiteten Thematik. Er wird hier zum Teil über die Literatur und die recht kritische Meinung zum Schenken abgebildet (siehe Kapitel 2.).

Ein Ziel der qualitativen Forschung ist es, in der Thematik liegende typische Aspekte herauszuarbeiten und daraus Erkenntnisse abzuleiten, wobei man der Gefahr begegnen muss, vorschnell, allgemeingültige Schlüsse zu ziehen. Dafür werden meist, wie auch in meiner Arbeit, zu wenige Fälle behandelt, um von repräsentativen Ergebnissen sprechen zu können (vgl. Moser 2003: S. 71). Ziel ist es für mich, dass durch die Praxisforschung neue Ideen und Theorien entdeckt werden können. Diese Gedanken müssen dann noch – im Sinne der beschriebenen Triangulation – eine entsprechende Untermauerung aus verschiedenen Perspektiven erhalten.

Ich kann sagen, dass dieser Prozess mir Überraschungen bereitet hat. Es ist ein besonderer Moment, wenn man etwas Neues erkennt, wenn sich der Blick weitet. Wenn dann Ergebnisse daraus wissenschaftlich eine weitere Absicherung erhalten sollen, können diese mit weiteren Methoden zusätzlich untersucht werden.

3.2. Die Interviewpartner

Bevorzugt hätte ich gerne das mir bekannte aus den Biographien jedes einzelnen Interviewpartners genauer geschildert, weil darin viele Lebensschätze liegen. Das wäre eine eigene Arbeit geworden, so dass ich mich darauf beschränke, auch zu Gunsten des Schutzes der Privatsphäre der Einzelnen, einen groben Einblick zu geben.

Insgesamt habe ich acht Personen, die ich alle in meiner Aufgabe als Vermögensberater insbesondere in Schenkungsfragen über mehrere Jahre (zwischen 4 und 15 Jahren) in ihren Fragen begleiten konnte, zwischen 30 und 90 Minuten lang interviewt. 5 Damen und 3 Herren im Alter von ca. 40 bis ca. 75 Jahren, die überwiegend verheiratet sind und Kinder haben (im Durchschnitt über 3 Kinder). 3 haben Lehr- und 5 akademische Berufe gelernt, wobei ca. die Hälfte während ihres Lebens auch die Rolle des Unternehmers innehatte. 6 Interviewpartner haben ihr heutiges Vermögen durch Erbsituationen erhalten, wobei die 2 weiteren und insbesondere einer, durch Firmenentwicklungen und Verkaufserlöse heute mehr Vermögen besitzt, als alle anderen zusammen. Sie sind in einfachen bis gutbürgerlichen Verhältnissen in Deutschland aufgewachsen, haben zum Teil noch den 2. Weltkrieg miterlebt bzw. die Nachkriegszeit und haben unterschiedlichste Lebensanschauungen. 3 sind christlich orientiert, mehrere nicht religiös und/oder z.B. dem Humanismus oder der Anthroposophie zugeneigt.

Ihr Vermögen ist zu einem hohen Anteil bei alternativen Banken angelegt, auf Konten, in Wertpapieren und direkteren Beteiligungsformen, wie z.B. an einer Solaranlage. Darüber hinaus gibt es Einzelne mit großen Firmenbeteiligungen und Gesellschafteranteilen und mehrere mit einem recht hohen Anteil an Privatkrediten, die zum Teil zinslos vergeben werden. Fast alle haben eine Immobilie oder immobilienähnliche Rechte. Die einzelnen Vermögen liegen grob geschätzt zwischen 0,4 und 75 Mio.€. Alle Interviewpartner möchten, dass

ein Teil ihres Vermögens evtl. noch zu Lebzeiten und in jedem Fall nach ihrem Ableben für gemeinnützige Aufgaben eingesetzt wird, 6 haben es bereits testamentarisch festgelegt.

Ihre Förderanliegen, die sie durch Spenden, Stiftungstätigkeiten und zum Teil ehrenamtliches Engagement verfolgen, haben einen Schwerpunkt in der Aus- und Fortbildung, sowie für weitere soziale Aufgabenstellungen inklusive der alternativen Landwirtschaft, wobei diese Aufgaben zum Teil auch im Ausland gefördert werden. Schwerpunkte Einzelner sind: Bewusstseinsfragen bezogen auf die Gesellschaftssysteme unterstützen oder die Erforschung regenerativer Energiequellen, die Förderung von Migrations- und Integrationsprozessen, sowie die Weiterentwicklung einer speziellen Heilmethode ermöglichen. Die Fördersummen, die der Einzelne während seines Lebens bisher verschenkt hat, liegen zwischen 0,2 und 20 Mio.€.

Ich habe diese 8 Persönlichkeiten angesprochen, weil ich erleben konnte, wie sie selbst, zum Teil auf ganz unterschiedliche Weise, auf der Suche nach dem für sie, ihren Familien und den notwendigen Aufgaben in der Welt angemessenen Umgang mit ihrem Vermögen sind. Insofern war auch ihr Interesse für das Forschungsthema vorhanden, wobei ich in den Interviews zwei Gruppen erkennen konnte: Die eine, die eine gewisse Scheu bezüglich Geldthemen hat oder auch ein gesundes Desinteresse, weil Geld sowieso bereits schon eine große Rolle im Leben einnimmt. Und die andere, die sich intensiv zum Teil auch wissenschaftlich mit Geld und diesen Zusammenhängen beschäftigt. Alle haben unterschiedliche Impulse, sich mit dem Thema

auseinanderzusetzen. Das reicht vom belasteten Vermögen aus früheren Generationen, sowie der generellen Last, die ein sich kümmern in möglichst unschädlicher Weise mit sich bringt, bis zum Wunsch das aktuelle Geldsystem mit zu verändern. Durch die zum Teil langfristige Begleitung meinerseits, konnte ich auch Entwicklungen mitverfolgen, Widersprüche und besondere Entscheidungen miterleben. Erstaunt und gleichzeitig berührt hat mich, dass bei allen Interviews eine suchende Stimmung nach den angemessensten Antworten zu den Geldthemen vorherrschte. Ich meine damit, dass ich die Interviewpartner als erfahrene Menschen im Umgang mit Geld und sie sich selbst eher am Anfang eines längeren Weges betrachten. Hier scheinen die Aussagen von Deutschmann (siehe Kapitel 2.1.) sich zu bestätigen. Wir stehen noch am Anfang, das Geld und die Wirkungsweise in seiner Dimension zu verstehen.

3.3. Ethikprotokoll

Das Thema Geld und Umgang mit Vermögen ist sehr persönlich und häufig ein Thema, worüber selbst im engsten Familienkreis nicht gesprochen wird. Vor dem Hintergrund, dass ich Personen interviewt habe, die gleichzeitig in einer Kundenbeziehung zu mir standen, galt es insbesondere, meine aktuelle Rolle als Forscher und nicht als Berater deutlich zu machen. Die in den Interviews erhaltenen Informationen werden nur für diese Masterarbeit genutzt, es sei denn, dass verabredet wurde, bestimmte Themen bei einer künftigen Beratung aufzugreifen. In keiner Weise werden kundenspezifische Informationen ausgetauscht oder publiziert. Meinen damaligen Vorgesetzten habe ich über

meine Arbeitsschritte informiert. Die Interviewpartner wurden von mir auf den ethischen Code - entsprechend dem Student Handbook der Universität of Plymouth 2007 - mündlich und schriftlich aufmerksam gemacht. Im Interview habe ich die Beteiligten über meine Vorgehensweise, das Arbeitsvorhaben und die Inhalte meiner Studie informiert. Durch ihr Einverständnis ermöglichen sie die Datenerhebung und Auswertung. Die Aufzeichnungen werden nach der Transkription sicher aufbewahrt und alle Namen auf den schriftlichen Ausfertigungen wurden anonymisiert, um die vertraulichen Angaben zu schützen. Es bestand zu jeder Zeit für alle Beteiligten die Möglichkeit, die Zusammenarbeit ganz oder teilweise, ohne einen Grund zu nennen und ohne Nachteile, abzubrechen. Durch die Gesprächssituation in den Interviews, war es mir möglich wahrzunehmen, an welchen Stellen ich genauer nachfragen konnte und wann es angemessener war, auch zum Schutz des Interviewpartners, nicht weiter nachzuhaken. Von letzterer Möglichkeit musste ich nur einmal Gebrauch machen.

Nach Beendigung meiner Recherche erhalten die Interviewpartner bei Interesse eine Ausfertigung der gesamten Arbeit oder eine Zusammenfassung.

3.4. Kritische Betrachtung der gewählten Methode

Im Grunde bestätigen sich die bereits beschriebenen Chancen und Risiken, wenn man sich für Interviews entscheidet. In der Zusammenschau mit der Literatur und dem eigenen Standpunkt konnte ein vorzeigbares Ergebnis entstehen, so dass ich die methodische Vorgehensweise als erfolgreich betrachte. Speziell bezogen auf das Thema Geld, das ja die Tendenz zu haben

scheint, wenig greifbar zu sein, war es positiv in offene und vertrauensvolle Gespräche gehen zu können. Auch positiv und ganz im Sinne der Aktionsforschung, waren einige Rückmeldungen der Interviewpartner, die durch das strukturierte Gespräch, für sich zum Teil neue Zusammenhänge entdecken konnten. Negativ ist sicherlich, dass bei weitem nicht alle Facetten und Themen aus den Interviews, die durchaus hohe aktuelle Relevanz haben, eine Berücksichtigung in der Arbeit finden konnten.

Für mich ist die Praxisforschung eine besondere Möglichkeit. Die Frage: Kann ich mich überhaupt verändern oder ist es nicht viel mehr so, dass ich schon mal anders handeln, aber von meiner Grundeinstellung eigentlich schwierig Abstand nehmen kann. Die Praxisforschung erscheint mir eine Methode, die eine starke Veränderungskraft bezogen auf den Forscher selbst besitzt, weil sie ihn als ganzen Menschen in den Suchprozess mitnimmt und seine Welt mit der Außenwelt in einer Weise reflektiert, dass weniger eine Konfrontation, sondern eher eine Inklusion entsteht.

Vorteil und gleichzeitig Nachteil der Interviews in dieser Personenkonstellation war, dass ich auf der einen Seite, aufgrund des hohen Vertrauensverhältnisses, andere Gespräche führen konnte, als fremde Interviewer. Auf der anderen Seite ich möglicherweise zu wenig kontrovers nachgefragt habe, da ich die einzelnen Situationen gut kenne. Manchmal habe ich mich auch gescheut, zu konkretisieren, z.B. zu sagen: Versuchen Sie sich hierbei festzulegen oder wie war das genau für Sie? Weil ich wusste, das war ein schwieriger Prozess für den Interviewpartner, der auch noch nicht ganz verarbeitet ist. Dies führt zu einer weiteren Schwierigkeit bei der Auswertung der Daten. Ich kann mich nicht

strikt nur an die transkribierten Interviews halten, sondern ich kenne auch viele weitere Hintergrundinformationen, die zum Teil das Gesagte in einem etwas anderen Licht erscheinen lassen. Der Vorteil ist wiederum, dass ich das recht gut einschätzen kann. Es kommt mir bei dieser Arbeit weniger auf vergleichbare und quantifizierbare Aussagen, als auf eine Sichtung der erwähnenswerten Themenfelder an, die die Forschungsaufgabe aufkommen ließ und deren kritische Reflektion.

4. Auswertung der Interviews nach Themengebieten

Im Rückblick auf die Interviews steht für mich das Thema: „Zukunft Schenken – Das Verhältnis zum eigenen Geld neu entdecken“ im Spannungsfeld zwischen Persönlichkeitsentwicklungsfragen (z.B. Lebenserfahrung, Bewusstseinsentwicklung) und den konkreten Instrumenten, die sich die Menschheit für den Umgang mit Geld erschaffen hat (z.B. Vermögens- und Rechtsformen). Die Auswertung habe ich deshalb auf diese beiden Themenfelder fokussiert, wobei sie sich auch gegenseitig bedingen. Je nachdem, wie die Instrumente ausgestaltet sind, kommt man zu anderen Erfahrungen und umgekehrt. Aus den Erfahrungen können die Instrumente weiterentwickelt werden bzw. neue geschaffen werden.

4.1. Schenken und die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit

Grundsätzlich gibt es unterschiedliche Auffassungen unter den Interviewpartnern zu der Frage, wie sich das Schenken auf die Persönlichkeit auswirkt, wobei die Mehrheit der Auffassung ist, dass Schenkprozesse die Aufmerksamkeit für Bedürfnisse von anderen Menschen oder z.B. der Umwelt an sich fördern.

4.1.1. Geld und Macht

Einige Interviewpartner sind der Meinung, dass generell zu wenig Bewusstsein über die Wirkungsweisen von Geld vorhanden ist, und dass Geld bzw. das Besitzen von Geld, deshalb auch so eine Machtdynamik entwickelt, weil es bei

vielen Menschen Teil ihrer Persönlichkeit oder ihres Persönlichkeitsempfinden ist. Im Kern geht es einem Interviewpartner um die Fragen: Wenn es stimmt, dass Geld so wirken kann, dass wir uns minderwertiger als Menschen fühlen, wenn wir kein Geld haben, oder umgekehrt, wir uns, wenn wir viel Geld haben, über die weniger Vermögenden stellen, worin begründet sich dieses Gefühl bzw. wie könnten andere Wege aussehen? Eine weitere ähnliche Forschungsfrage, mit der sich ein Interviewpartner beschäftigt ist: Wie kann ich Geld geben (abgesehen von der Möglichkeit anonym Geld zu geben), ohne dass ein Erniedrigungs- oder Machtmoment darin enthalten ist? Erste vorläufige Ergebnisse des Interviewpartners zu dieser letzten Frage zeigen, dass es sehr darauf ankommt, nicht aus Besitzständen her zu argumentieren: „Das ist mein Geld und ich kann damit machen und bestimmen was ich will“, sondern mehr aus der Warte einer gemeinsamen Verantwortung für die Notwendigkeiten, die es gibt. Somit ist der Empfänger kein Bittsteller, sondern die Schlüsselperson, die mit dem Geld etwas Sinnvolles vollbringt, was man selber nicht leisten könnte.

„Und für mich ist es so, dass ich oft das Gefühl hab ich bin den Menschen, die bestimmte Arbeit tun, die ich unterstütze dankbar, dass sie diese Arbeit tun weil sie was tun, was mir wichtig ist und ich selber kanns nicht tun. Und so gesehen empfinde ich das Geben von Geld als die geringere Tat als das Tun der Tat selbst.“

Die andere Seite des Schenkens, die im Wesentlichen auch Berking (siehe Kapitel 2.2.1.) vertritt, wurde auch von einem Interviewpartner angesprochen. Schenken kann dazu eingesetzt werden, die Machtverhältnisse zu stabilisieren,

so dass gerade keine Veränderungen angestoßen werden. Hiermit wird auch das Thema Verschleierungsmöglichkeiten durch Geld berührt und auch hier könnte ein großes Forschungsgebiet eröffnet werden. Intransparente Geldströme können dazu führen, dass man von außen nicht mehr erkennen kann, wer eigentlich die handelnde Person ist und was seine Intention ist. Die bereits erwähnte Großspende des Multimilliardärs Warren Buffets (siehe Kapitel 2.2.3.), sind ja zunächst positiv zu bewerten. Aber wir kennen nicht deren Intentionen und auch nicht den Freiheitsgrad, den diese enormen Vermögenswerte haben werden, zumal er wohl noch Mitspracherechte bei der Verwaltung und der Verwendung hat. Vielleicht ist es auch so, dass ab einem gewissen Vermögen, was man niemals für sich selbst und sein Umfeld brauchen wird, die Frage nach der Balance in Bezug auf die vielen Notsituationen auf der Welt und den Hilfsmöglichkeiten durch das eigene Vermögen entsteht. Vielleicht ist dies auch die Sorge, soziale Unruhen könnten entstehen, die einen selbst wiederum treffen könnten. Offen bleibt häufig die Frage, wie das Vermögen entstanden ist bzw. wie es sich bei einer Person konzentrieren konnte. Diese gewisse Intransparenz - und damit will ich nicht Transparenz als Mittel für Kontrolle verstehen - in tatsächlichem Schenkungsanliegen und in der Herkunft des Geldes ist ein Bereich, der oft schwierig zu erkennen ist.

Es gibt für mich auch einen weiteren Aspekt, der bei mir als Frage entstanden ist und von den Interviewpartnern nur indirekt erwähnt wurde. Nämlich der Bereich, den ich mit „Glaubwürdigkeit“ beschreiben möchte und der ein Stück

weit im Film Let's make money (Wagenhofer 2008) an der Stelle sichtbar wird, wo auf einem Markt in Afrika, die spanische Tomate günstiger ist als die Einheimische. Wenn das kein Einzelfall ist, sondern System hat, dann wird damit unsere Entwicklungshilfe- und Wirtschaftspolitik erheblich in Frage gestellt, beziehungsweise es wird damit deutlich, dass die europäischen Wirtschaftsinteressen einen höheren Stellenwert haben, als die tatsächliche Hilfe vor Ort. Eine größere Forschungsarbeit wäre sicherlich, diese beiden Politikbereiche (Wirtschaft und Entwicklungshilfe) unter dem Fokus der tatsächlichen Hilfe für Entwicklungsländer gegenüberzustellen, um messbar zu machen, ob im Ergebnis tatsächlich von Entwicklungshilfe gesprochen werden kann. Deshalb auch die Glaubwürdigkeitsfrage: Will ich wirklich Strukturen verändern oder will ich Strukturen erhalten, um meine Macht zu erhalten bzw. auszuweiten? Diese ethische Frage habe ich in vielen Interviewaussagen als gewisse eigene Prüfungsfrage bei den Handlungen, die der Einzelne im Hintergrund vollzieht, gespürt. Ein Beispiel sind große Konzerne, die auf der einen Seite Raubbau an der Natur betreiben und auf der anderen Seite sich gemeinnützig engagieren und z.B. Wiederaufforstung betreiben. Ronald Benedikter (2011: S. 78) beschäftigt sich mit diesem Aspekt des Schenkens, der insbesondere in den USA im Allgemeinen gar nicht als Widerspruch erlebt wird, sondern als Form der Kompensation, die sogar belohnt werden sollte. Sicher finden wir auch in uns selbst Dinge, die wir regelmäßig tun und sich gegenseitig eigentlich konträr gegenüberstehen. Wesentlich dabei ist die Reflektion meiner Anliegen. Anliegen, d.h. Themen, die mir ein echtes Anliegen sind und wofür ich bereit bin auch etwas zu opfern. Das ist die Voraussetzung, dass ich meinen Handlungen eine gezielte Richtung geben kann.

4.1.2. Das Schenken konfrontiert den Menschen mit seinen Anliegen

Drei der Interviewpartner sind durch Erbschaften damit konfrontiert worden, dass sie aus ihrer Warte gesehen ein „belastetes Vermögen“ erhielten. Daraus entstand die Frage nach dem für sie angemessenen Umgang damit.

„...ich habe noch einen zusätzlichen Vermögensbetrag mit dem es gilt umzugehen. Und da eröffneten sich ganz neue Möglichkeiten, denn ich musste mit mir ins Reine kommen, was will ich mit dem Vermögenswert tun?“

Das zentrale Ziel war es, dieses Vermögen gewissermaßen zurückzugeben, bzw. so einzusetzen, dass Aufgaben damit gefördert werden, die einen Zusammenhang mit der Entstehung des Vermögens haben. Eine Belastung war z.B. Geld aus früheren Kriegsgewinnen oder auch Geld aus Unternehmensverkäufen, wo beispielsweise im Anschluss sämtliche Mitarbeiter entlassen wurden. Zum Teil wiegt die Belastung so schwer, dass den Interviewpartnern klar wurde, diese Mittel möchte ich nicht an meine Kinder weitergeben, sondern sie müssen verwandelt werden. Also aus der individuell empfundenen moralischen Belastung des Vermögens kann ein Anliegen entstehen, einen Ausgleich zu schaffen.

„Also das Geld haben, wurde sehr viel leichter seit ich schenken kann. Seit ich da persönlich auch gegeben habe. Das fing auch schon an mit dieser großen Spende für die Schule, aber schön wurde es aber eigentlich im Persönlichen. Ja ich freue mich seither das ich das Vermögen habe.“

Allen Interviewpartnern, denen ich die Frage stellte (bei zweien, war es aus Zeitgründen nicht möglich): Woher Sie auf die Idee gekommen sind zu schenken? antworteten, durch das Vorbild im Elternhaus oder anderer Vorbilder (siehe Kapitel 5.2.). Ich habe das so wahrgenommen, dass sie sich nicht mehr die Frage stellen, ob schenken sinnvoll ist, denn das ist für sie gewissermaßen normal und nicht zu hinterfragen. Nur wie geht man mit der Vielzahl von Möglichkeiten um, so dass es sich individuell stimmig für den Einzelnen anfühlt bzw. wird?

„Ja, das schwierige ist nicht selber auf das Geld zu verzichten, sondern die Frage, wem gebe ichs, wie gebe ichs, was macht es mit mir, was macht es mit dem anderen, ist es überhaupt richtig, was will ich denn eigentlich?“

Hierbei fächert sich eine Bandbreite von Möglichkeiten auf, die von den Ansatzpunkten von Twist (2005) bis Bosch (2007) gehen und grob zusammengefasst: Entweder mehr herz- oder mehr kopfgeleitet sind. Entweder helfe ich dem, der auf mich zukommt und mich innerlich berührt oder ich plane meine Förderung für einen bestimmten Bereich, wo ich mich dann auch langfristig engagiere und die Evaluierung meiner Schenkung machen kann. Die meisten Interviewpartner haben sich auf bestimmte Bereiche, die ihnen wichtig sind, fokussiert und fördern parallel auch Menschen und Projekte, wo sie eine persönliche Beziehung aufbauen konnten. Wobei sie sich eine gewisse Spontaneität beim Spenden bewahrt haben. Dabei schärft sich in diesen Prozessen die Aufmerksamkeit für Themen zur Verbesserung der Welt und gleichzeitig schärft sich das eigene Wissen, um das eigene Anliegen.

„Ich nehme wahr, jetzt auch in dem Gespräch, dass das Schenken die Aufmerksamkeit fördert für das Umfeld und aus der Aufmerksamkeit wird im Laufe der Zeit Verantwortung und wenn jeder das auf seiner Stufe machen kann, ... viele können nicht viel Geld schenken aber jeder kann irgendwas schenken, dann wäre ...glaube ich ein wichtiger Zuwachs an Gemeinsinn...“

Bei einigen Interviewpartnern habe ich den Eindruck, dass durch die Berührungspunkte mit Förderprojekten und deren Zielen, die Überprüfung oder auch das Bewusstsein für das eigene Anliegen erst ermöglicht wurde. Jetzt kann der kritische Leser sagen: „Ja, das ist doch klar, das Ich, entwickelt sich am Du, aber das hat doch nicht speziell mit dem Schenken zu tun!“ Nach meinem heutigen Wahrnehmungsstand, gehe ich davon aus, dass dadurch, dass ich eigenes Geld loslasse, weggebe, übergebe eine besondere Situation vorliegt. Wenn die Frage entsteht: Wofür bin ich bereit auf finanzielle Spielräume zu verzichten, bewege ich mich im Zentrum der Frage: Was ist mein Anliegen? Ich spitze das deshalb so zu, weil ich Menschen während meiner Beratungstätigkeit kennen gelernt habe, die für ihr Lebensanliegen bereit waren, so viel zu verschenken, dass sie selbst an die Grenzen ihrer Existenz gekommen sind oder wären. Auch einer der Interviewpartner bewegt sich auf einer solchen Grenze zu, aber bewusst. Auf der Grundlage der geführten Interviews ist das Entwickeln und das Kennen der eigenen Anliegen eng verknüpft mit der Veränderung des eigenen Umgangs mit Geld. Die Interviewpartner haben jeweils Ziele und Anliegen, die sie dazu veranlassen anders mit Geld umzugehen. Dies bezieht sich auf die drei genannten Geldqualitäten (siehe Kapitel 2.1.2.), wobei bei den Schenkprozessen die

persönliche Auseinandersetzung mit den eigenen Anliegen erhöht ist, weil es sich um eine endgültige Entscheidung, ein unwiderrufliches Loslassen von Geld handelt.

4.1.3. Die Beutung des Gewissens

„Es gibt kein schlechtes Gewissen“, so die Erfahrung einer Interviewpartnerin, die gut auch die Haltung der anderen Interviewpartner charakterisiert. Es gibt ein Gewissen, das z.B. deutlich sagt, Du hast genug, Du kannst etwas an andere abgeben und die Frage ist, ob man darauf hört, bzw. Taten folgen lässt. Möglicherweise verspürt unser Gewissen auch die Qualität des Geldes (Herkunft und Bestimmung), was einer besitzt. Wodurch ist es überhaupt zu mir gekommen und was hatte es für eine Geschichte bisher? Die folgende Aussage eines weiteren Interviewpartners weist darauf hin, dass wir meistens nicht wissen wie das Geld, was wir besitzen entstanden ist und auch nicht wissen, was gerade damit passiert:

„Aber das man dann auch das Bewusstsein hat, du hast heutzutage, egal was ist, mit deinem Geld, wenn du irgendwo anlegst oder im Vermögen drin bist, trägst du Mitschuld, an möglichem Unglück in der Welt.“

Ein Interviewpartner geht sogar so weit, dass er sagt, wenn man schenken kann, ist das im Grunde ein Ausdruck, dass etwas mit unserer Gesellschaft nicht stimmt, diese aus dem Gleichgewicht geraten ist. Das führt natürlich sofort zur Frage: Ist ein System erstrebenswert, in dem die Geldverteilung so gesteuert ist, dass keiner Geld schenken braucht, weil alle genug haben und

was würde das bedeuten? Einige Interviewpartner sind hierbei ganz anderer Meinung und sagen sinngemäß: Sicherlich brauchen wir Rechtsordnungen, die gerechter und sozialer sind und zwar länderübergreifend. Doch die Aufgabe der Geldverteilung (wieder alle drei Geldqualitäten mitgedacht) sollten wir Menschen nicht automatisieren oder Einzelnen überlassen, sondern auf unser Gewissen vertrauen, aktiv selbst als Aufgabe wahrnehmen und dabei Erfahrungen sammeln, um die Wirkungsweise des Geldes weiter zu erforschen und selber kennen zu lernen.

„Ich habe schon ein schlechtes Gewissen. Weil es so wahnsinnig ungerecht ist, so viel Geld zu haben und diese Sorgen alle nicht zu kennen... Wenn es gut geht, dann fühlt es sich auch mal so an, dass es dann doch gerade nicht so falsch ist, dass gerade ich das Geld habe, das ist ja sonst auch oft die Frage: Ja warum gerade ich?“

Als Bild ausgedrückt: Das Geld, worüber jeder Einzelne verfügen und bestimmen kann, ist unser verlängerter Arm. Wir sind diejenigen, die Aktionen auslösen. Je unbewusster oder auch von außen verschleiert diese Aktionen sind, umso unkontrollierbarer oder auch manipulierbarer werden all diese Handlungen.

Das Gewissen ist deshalb so wesentlich, weil es uns dabei helfen kann, Prozesse, die wir mit unserer Gedankenkraft nicht oder noch nicht nachvollziehen können, in ihrer moralischen Substanz zu erspüren und daraus entsprechende Handlungen erfolgen können. Wobei man sicherlich mit dem

gesunden Menschenverstand auch auf Unstimmigkeiten aufmerksam werden kann.

Gerade die im Kapitel 2.2.3. angesprochenen Zusammenhänge zwischen Menschen, die im Wohlstand leben und Menschen, die täglich ums Überleben kämpfen müssen, sind real und führen bei den Interviewpartnern zu konkreten in der Tendenz ausgleichenden Handlungen auf unterschiedlichen Ebenen. Das im Durchschnitt mehr Geld haben als andere ist bei genauerer Betrachtung eine schicksalhafte Situation. Welchen Anteil hat der Einzelne dazu beigetragen? Und welcher Teil ist ihm zugefallen, man könnte auch sagen „vom Leben geschenkt worden“? Das sind komplexe Fragestellungen. Für mich begründet dieser Umstand eine Art treuhänderische Beauftragung, mit diesen zur freien Verfügung erhaltenen Geldmitteln möglichst so umzugehen, dass eine positive Wirkung für die Menschen und die Umwelt entsteht.

4.2. Brauchen wir neue Instrumente für den Umgang mit Geld?

„...nur was ich dem System tatsächlich vorwerfe und an der Stelle werde ich schon radikal, dass es nicht das Bewusstsein dafür entwickelt, dass es auch andere Möglichkeiten gibt, dass sich das geradezu als Dogma einschleicht, dass wer Geld hat noch mal Geld haben muss.“

Gerade die Zinsdynamik und der Zinseszinsseffekt wäre eine Forschungsarbeit für sich. Da dieses Thema kein zentrales der Interviewpartner war, klammere ich es bewusst aus, auch wenn es im direkten Zusammenhang der hier bearbeiteten Themen steht. Ich lenke den Fokus hier auf die Frage der Verhältnismäßigkeit.

4.2.1. Darlehen als Balanceakt zwischen Du und Ich

Für mich überraschend war, dass 2 Interviewpartner professionell und im hohen Umfang, sowie auch weitere 3 im geringeren Umfang die Darlehensvergabe als Mittel für sich entdeckt haben, mit dem Teil des eigenen Vermögens umzugehen, von dem man noch nicht weiß, ob er zur eigenen Existenz bzw. Absicherung benötigt wird.

„...das Primäre [beim Darlehen] ist, diese direkte, diese etwas direktere Verbindung zu haben, dieses überschaubare und je mehr ich erzähle, was da alles abläuft in der Wirtschaft und im Bankwesen, umso mehr überzeugt mich das. Wenn das viel mehr Menschen täten, dann würden dann ganz andere Verhältnisse draus entstehen.“

Dieser Bereich zwischen persönlichem Bedarf und Schenkungsmöglichkeit, häufig eine zusätzliche Absicherung für Unvorgesehenes im Leben, oder auch als zusätzlicher Baustein der Altersvorsorge, wird von ihnen so gestaltet, dass sinnvolle Projekte mit Liquidität unterstützt werden und man das Geld gemäß den getroffenen Absprachen zurückerhält. Mögliche Schenkungsanteile ergeben sich, wenn sie das Darlehen zu günstigeren Konditionen als eine Bank zur Verfügung stellen. Auch das Eingehen von Risiken für die Kreditvergabe spielt mit hinein. Ihre Vorteile als Darlehensgeber sind die Transparenz in der Geldanlage und die direkte Wahrnehmung des Vorhabens. Die Nachteile liegen auf der Ebene des Arbeitsaufwandes und der Risiken insbesondere dann, wenn Zahlungsschwierigkeiten entstehen.

Überraschend deshalb, weil zum Beginn meiner Lehre bei einer alternativen Bank im Jahre 1996 folgende Worte des Mitbegründers noch eine starke Präsenz hatten: „Unsere Aufgabe als Banker ist es uns langfristig überflüssig zu machen, weil die Menschen selbst in der Lage sein sollten ihre Bankgeschäfte untereinander zu gestalten“. Ihm ging es um die Beziehungsfähigkeit, die man dadurch erüben kann, dass man auch mit Leihgeld umgehen lernt, nicht um die Abschaffung der Banken, die auch wichtige Funktionen haben. Auf welche sozialen Fähigkeiten es bei der Darlehensvergabe ankommt, zeigt auch die Aussage eines Interviewpartners, der zusammen mit seiner Frau, mehrere Freunde finanziell mit Privatdarlehen unterstützt:

„Immer wenn wir Darlehen an Freunde vergeben, sagen wir uns innerlich, dass wir es verschenken, damit die Freundschaft, im Falle des Nicht-zurück-Erhaltes, darunter nicht leidet.“

Was bedeutet das? Es ist extrem schwer, Geldthemen und Beziehungsfragen voneinander zu trennen. Dies deckt sich mit der Aussage von Gädeke (siehe Kapitel 2.1.), dass Geld ein rechtliches und soziales Verhältnis zwischen den Menschen abbildet. Häufig zerstört ein Konflikt auf der Geldebene die Beziehungsebene. Diese Thematik erscheint mir eine zentrale Fragestellung für die Zukunft: Was wird den Entscheidungsträgern (Darlehensgebern bzw. Gläubigern) wichtiger sein? Die soziale oder die finanzielle Komponente, bzw. wo könnte eine Balance dieser Komponenten liegen? Hénaff (siehe Kapitel 2.2.1.) spricht bezogen auf das Schenken von einer Qualität von Beziehungen, die wichtiger sind als die Güter, man könnte auch sagen die Vermögenswerte, selbst. Bezieht man das auf die Situation zwischen Darlehensgeber und Darlehensnehmer rückt die Frage in den Vordergrund: Wie können sie sich neu verabreden, wenn das Darlehen nicht zurückgezahlt werden kann, so dass für beide Parteien eine angemessene Lösung entstehen kann. Dabei kann die Schenkung oder eine Teilschenkungen (heute ist auch häufiger vom Schuldenerlass die Rede) eine passendere Möglichkeit sein, als z.B. der Weg der Zwangsvollstreckung. Deutlich wird auch in den Interviews, dass derjenige, der Geld zur Verfügung stellt bzw. investiert, mehr Verantwortung übernimmt, als möglicherweise allgemein bekannt und dass dieser bewusste Prozess auch im Falle einer Zahlungsunfähigkeit des Schuldners neue Beziehungsfähigkeiten bei den Beteiligten schaffen kann.

An meiner eigenen Person kann ich das nachvollziehen, dass die Darlehensvergabe ein Balanceakt ist. Ich habe vor einem Jahr einem guten Freund, der in einen Liquiditätsengpass geraten war, ein Darlehen gegeben. Als kleines Zwischenergebnis kann ich sagen, dass ein wesentlicher Punkt zur Erhaltung unserer Freundschaft der ist, dass immer wenn mir der Gedanke kommt: Das müsste er doch so machen, um wirtschaftlich besser dazustehen, ich ihm das offen sage ohne den Anspruch zu haben, dass er es dann auch tut. Denn dann würde ich eine Anspruchssituation, durch mein Darlehen aufbauen und vom Prinzip her seine Handlungen steuern, d.h. eine Machtposition einnehmen. Ich möchte und will seine Freiheit wahren, auch wenn es in der konkreten Situation eine echte Herausforderung sein kann. Erheblich vereinfacht wird dieser Prozess, dass wir offen über unsere Empfindungen sprechen und uns in unserem Entwicklungsweg als Darlehenspartner wahrnehmen. Dies könnte auch ein Teilergebnis für künftige Darlehensformen sein: Es bedarf eines persönlichen Prozesses auf Augenhöhe.

4.2.2. Anspruch und Schuld: Eigentumsbegriffe überdenken

Ein Interviewpartner, der sich mit weiteren Geschäftspartnern mit jeweils 5.000 € sich an einer neuen GmbH beteiligte und ca. 7 Jahre später durch den Börsengang der Aktiengesellschaft ca. 100 Mio. € aus dem Verkauf seiner Anteile erhielt, sagte in einem Nebensatz:

„Ich habe es ja auch nicht verdient, ich habe es irgendwie erlöst durch irgendeine komische Verwerfung, mein Gott als Arzt wäre mir das nicht passiert“

Gemeint war die realwirtschaftliche Leistungsfrage verbunden mit materielle Ungleichheit fördernden Rechtskonstruktionen, die eine solche Situation ermöglichten. Hinzu kommen die Spekulationseffekte, die durch die Börsennotierung des Unternehmens einen solchen Vermögenszuwachs erst ermöglichten. Eine andere Interviewpartnerin brachte diese Thematik so zur Sprache:

„Die Kapitalakkumulation ist eben rein aus der formalrechtlichen GmbH-Situation / Eigenkapitalsituation entstanden. Und ich finde es vom System her nicht richtig. Ich habe überhaupt keine Alternative, Auch im Hinblick auf die Gesamtkapitalverteilungssituation in der wir uns jetzt im Moment befinden, dass solche Akkumulationen stattfinden und dann einzelnen Personen zufließen. Das finde ich nicht richtig. Und ich stell einfach die These auf, dass diese Personen das auch gar nicht wollen.“

Wem gehört eigentlich eine Firma, oder besser kann sie überhaupt jemanden gehören? Ist es nicht viel mehr so, dass sie im Zusammenspiel von vielen Beteiligten, Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten u.a. sich entwickelt und letztendlich gesellschaftliche Funktionen übernimmt, die mehr bedeuten, als dass sie durch Einzelentscheidungen der Eigentümer verkauft werden können? Beide Interviewpartner haben keine Enteignungsideen, aber sie haben das Empfinden, dass diese Vorgänge im Rückblick seltsam sind und gleichzeitig in unserem Gesellschaftssystem schwer zu verändern. Der Satz: „Eigentum verpflichtet“ ist durchaus für viele Firmengründer und vermögende Personen wesentlich und aktuell, parallel ergibt sich in der Finanzwelt und den dort z.B. durch Fondsmanager verwalteten Fonds, ein völlig anderes Bild, was einige als

„Raubtierkapitalismus“ bezeichnen. In dieser Finanzwelt, die aktuell von mehr und mehr Menschen in Frage gestellt wird, ist viel mehr Geld vorhanden, als an realen Gütern insgesamt vorhanden ist. D.h. ein großer Teil dieses Geldes, das hauptsächlich durch Spekulationen entstanden ist, bildet die bereits erwähnten sogenannten Geldblasen. Diese Geldstauungen sind nahezu von den sozialen Verhältnissen, man könnte auch sagen, sie sind von der Mehrzahl der Menschen, abgetrennt, können aber gleichzeitig für alle Marktteilnehmer, auch für Kleinsparer, erhebliche finanzielle Schäden verursachen. Die in Kapittel 2.2.2. im Wesentlichen von Steiner, Binswanger und Kerler erwähnten Notwendigkeiten überschüssiges Kapital zu Gunsten von kulturellen Aufgaben einzusetzen, um Geldstauungen und deren Schäden für die Volkswirtschaften zu vermeiden und gleichzeitig neue Impulse für das Wirtschaftsleben zu generieren, werden zur Zeit kaum diskutiert, sind aber weiterhin hoch aktuell. Letztendlich wird es in naher Zukunft stark um die Frage gehen, wenn Eigentum immer weniger verpflichtet, oder so intransparent, oder mit viel zu hohen Renditeerwartungen verwaltet wird, welche Eigentumsformen sind dann neu zu begründen? Das alt-römische Recht, das die Grundlage für unser Verständnis bildet, dass wir mit unserem eigenen Vermögen tun und lassen können was wir wollen, bleibt somit neutral. Die Frage unserer jeweiligen Haltung dabei ist das Entscheidende. Was fällt uns denn heute ein, wie wir zukunfts-fähig mit Vermögen umgehen wollen? Bezogen auf die Eigentumsfrage könnte durch die Bildung eines neuen Eigentumsbegriffes, der auf Verantwortung und Vertrauen, statt auf Anspruch und Schuld basiert, eine neue Qualität entstehen.

Inspiziert durch diese Gedanken, gibt es mehrere Unternehmen, die nach solchen Gesichtspunkten versuchen zu wirtschaften und zu denen einige Interviewpartner jetzt auch Beziehungen pflegen. Kernbemühung ist dabei das Betriebseigentum so zu gestalten, dass sich die Firmen selbst gehören und somit aus dem Erbstrom und den normalen Verkaufsmöglichkeiten „befreit werden“. Gleichzeitig braucht es dazu eine ganz andere Generation von Geschäftsführern und Mitarbeitern, die diese Firmen so führen, wie wenn sie selbst diesem Eigentum verpflichtet wären. D.h. in der Konsequenz, die Idee vom „Tellerwäscher zum Millionär“ oder die des „goldenen Handschlags“ am Ende einer Unternehmerbiographie alles meistbietend veräußern zu können, verwandelt sich auf der finanziellen Ebene, auf das was man als Einkommen über die Arbeitszeit erhalten hat, sowie einer möglichst ausreichenden Altersversorgung. Der entstandene Mehrwert verbleibt im Unternehmen, so dass eine langfristige Stabilität entstehen kann und vor allem keine Wachstumszwang-Mechanismen einsetzen. Denn jeder Verkaufspreis eines Betriebes, muss vom Betrieb selber wieder erwirtschaftet werden.

4.2.3. Schenken als neue Möglichkeit die Welt mit zu gestalten

„Schenken als neue Möglichkeit, die Welt mit zu gestalten“, so die Meinung der Hälfte der Interviewpartner.

„Ja, ich schätze sie natürlich sehr hoch ein [die Veränderungskraft von Schenkungen], wobei mir natürlich auch klar ist, von welchem Prozentsatz sprechen wir denn. Ich bin immer sehr, sehr beeindruckt, wie - das merkt man ja immer, wenn irgendwo Spendenaufrufe sind - wie breit gestreut Menschen, wenn sie auf die richtige Weise angesprochen

werden, auch zu Schenkakten in der Lage sind. Das ist eben immer dass, wo wir eben drüber sprachen, wenn ich die Wirkung sehen kann, ...dann tu ich das gerne. Also ich glaube, wenn man solche permanenten Schenkungsakte in Gang bringen könnte, das wäre für alle Beteiligten gut, für die Beschenkten aber vor allem auch für die Schenkenden. Bloß wir denken nicht jeden Tag ans Schenken.“

Schenken ist ein Zukunftsfeld, dessen Veränderungskraft noch gar nicht erforscht ist, da sich beim Schenken (siehe Definition in Kapitel 2.2.5.) die Sinnfrage stellt. Da der Schenker keine direkte Gegenleistung erhält, wird das Schenken zum persönlichen Statement. Der Schenker bezieht Stellung und setzt sich somit – möglicherweise neu – ins Verhältnis zur Welt.

Die andere Hälfte der Interviewpartner hat sich eher neutral bis kritisch hinterfragend dazu geäußert:

„Ich schätze sie [die Veränderungskraft von Schenkungen] nicht sehr hoch ein, weil sehr häufig da etwas ist, was nicht wirklich Veränderung will, sondern eher etwas ist wie Mildtätigkeit, Gutsherren Art, Ablass, mehr so in diese Richtung. Ich glaube, dieses Bewusstsein, zu sagen: Ich schenke, weil ich mich von dem Vermögen vielleicht trennen will und ich schenke in dem Bewusstsein, dass ich eine andere Gesellschaft haben will. Ich glaube, dass nur ganz wenige Leute von den Schenkern wirklich sagen: Ich möchte in einer Gesellschaft leben, wo ich den Reichtum nicht hätte, wo ich den Kapitalismus wirklich massiv in Frage stelle, sondern es sind eher Leute, die sagen: Na ja, es ist gut, die Reichen müssen den Armen ein bisschen helfen, aber sie wollen trotzdem, dass es Arme und Reiche weiterhin gibt, sie stellen das nicht in Frage.“

In diesen polaren Zitaten, die sich hier gegenüberstehen, werden die unterschiedlichen Sichtweisen von Bos und Berking, die sich im 2. Kapitel in ähnlicher Weise gegenüberstehen deutlich. Für mich bilden sie die zwei Seiten derselben Medaille. Die wesentliche Frage dabei ist die nach dem eigenen

Bewusstsein, nach den wirklichen Intentionen beim Schenken, natürlich auch bei anderen finanziellen Transaktionen und dass mehr Menschen ihre Geldhandlungen bewusster in die Hand nehmen.

Entscheidend erscheint mir, dass, wenn wir etwas in der Welt verändern wollen, wir zunächst die Fähigkeit erlangen sollten bzw. müssen, uns selbst zu verändern. Dabei ist die Beobachtung, wie ich selbst mit Geld umgehe und die Hinterfragung, warum das so ist, häufig eine überraschende Auseinandersetzung mit der eigenen Biographie.

5. Zusammenfassung der Ergebnisse

Mir ist klar, dass es schwierig ist auf Basis verhältnismäßig weniger Interviews zu verallgemeinernden Aussagen zu gelangen. Allerdings denke ich, dass die Tiefe der von mir innerhalb des Forschungsprojektes geführten Interviews gemeinsam mit meiner langjährigen Erfahrung in der Arbeit mit Stiftern und Schenkern, die weit mehr und ebenso intensive Gespräche zu auch hier behandelten Themen umfasste, zusammen mit der berücksichtigten Literatur, mir erlaubt, meine hier gewonnenen Einsichten so einordnen und so aggregieren zu können, dass mir die im folgenden präsentierten Forschungsergebnisse plausibel erscheinen.

5.1. Ergebnisse der Forschungsfragen

Alle Interviewpartner fragte ich am Ende des Gesprächs, ob sie sich mit meiner folgenden Aussage identifizieren können und sie haben dies bejaht: Wir Menschen sollten das Wirtschaften und den Umgang mit Geld stärker als Balanceakt sehen, im Sinne einer Gleichgewichtsübung zwischen eigenen Bedürfnissen und den Bedürfnissen anderer Menschen bzw. der Umwelt. Wie kann das gelingen?

Basierend auf den Auskünften der Mehrheit der Interviewpartner ist davon auszugehen, dass schenkungserfahrene Menschen ihr Erfahrungsspektrum im Umgang mit Geld um die Schenkungsebene und ihren Facetten erweitern. Damit geht nicht gleichzeitig einher, dass sie eine Balance zwischen eigenen und fremden Anliegen und Bedürfnissen erreichen. Sie stoßen aber auf diese

Balancefrage, weil sich ihre Aufmerksamkeit auf das eigene Anliegen und das eigene Verhältnis zur Welt richtet, und entscheiden selbst, ob es eine wesentliche Frage für sie ist. Bei den in dieser Arbeit befragten Interviewpartnern ist die Balancefrage in unterschiedlicher Ausprägung zu einer wesentlichen Lebensfrage geworden und dabei entwickeln sie ein neues Bewusstsein für Geldprozesse an sich.

5.1.1. Erringen schenkungserfahrene Menschen eine Balance im Umgang mit Geld zwischen eigenen und fremden Anliegen und Bedürfnissen?

Grundsätzlich fördert das Schenken, sofern es stärker mit der selbstlosen Geste geschieht, eine Auseinandersetzung mit fremden Anliegen und Bedürfnissen. Eine Voraussetzung für schenkungsaktive Menschen ist, über ihre eigene Verhältnismäßigkeit im Umgang mit Geld nachzudenken, um Möglichkeiten für die tatsächlichen Schenkungen zu entdecken. Ob sie eine gewisse Balance erreichen ist ein Entwicklungsprozess, der punktuell gelingen und meist einen längeren Übungsweg bedeutet. Dieser Weg wird entsprechend schwieriger, wenn das Geldthema persönlich eine Belastung bedeutet oder ein sehr unreflektierter Umgang vorherrscht.

Meine Wahrnehmung der Interviewpartner zeigt mir, dass durch Schenkungserfahrungen die eigenen Herzenskräfte gestärkt werden, so dass man aufmerksamer wird für Situationen, in denen man selbst gefragt ist zu handeln bzw. Unterstützung zu leisten. Gleichzeitig schwingt im Schenkungsprozess auch die Frage für den Schenker mit: Was ist mir so

wichtig im Leben, dass ich dafür etwas abgebe, mit anderen teilen? D.h. es entwickelt sich auch eine Achtsamkeit für die eigenen Anliegen.

Mit zunehmender Klarheit über die eigenen Anliegen zeigt sich bei den Interviewpartnern, wie sie innerhalb des Systems nach Wegen suchen, diese Anliegen umzusetzen (siehe das Beispiel der Darlehensvergabe in Kapitel 4.2.1.). Bei einigen Interviewpartnern hat ihr Anliegen anders mit Geld umzugehen, eine solche Kraft, dass sie sich über Konventionen hinwegsetzen und von den traditionellen Wegen ihrer Familie abweichen. Auf die Frage: Brauchen wir neue Instrumente für den Umgang mit Geld? lautet meine Antwort: Nein, sondern eine andere Haltung und viel mehr Bewusstsein im Umgang mit Geld! Die Interviewpartner machen durch ihre Handlungen deutlich, dass wir auch innerhalb unseres Systems grundlegend anders handeln können als allgemein üblich. Die Hauptbaustelle beim Geldthema liegt eindeutig auf der BewusstseinsEbene jedes einzelnen Menschen und nicht auf der Ebene der Finanzinstrumente.

Die Möglichkeit, die Geldprozesse in den drei verschiedenen Geldqualitäten zu betrachten, ist für die meisten Interviewpartner ein wichtiges Hilfsmittel, um Klarheit zu gewinnen. Es kommt darauf an, die jeweiligen Qualitäten der Transaktionen beim Kaufen, Leihen und Schenken zu kennen und entscheiden zu können, für welche Vorgänge welche Qualität am geeignetsten ist. Dabei kann man auch wahrnehmen, wie sich diese Geldqualitäten in den jeweiligen Situationen vermischen können. Eine Vermischung, z.B. zwischen einem Kauf- und einem Leihvorgang kann ja im Einzelfall sinnvoll sein, wesentlich ist das

Bewusstsein der Parteien dabei, bzw. die Transparenz der jeweiligen Intentionen innerhalb dieses Vorgangs, um auf die möglichen Auswirkungen vorbereitet zu sein. Erst dann kann man den Vorgang als Ganzes betrachten und evtl. gemeinsam diese Vorgehensweise beschließen.

5.1.2. Ändern sich Fähigkeiten und Bewusstseinsprozesse im Umgang mit Geld beim Schenkenden?

Nach meiner Wahrnehmung ist die Antwort ein deutlicheres Ja, auch wenn es weniger aus den Einzelaussagen der Interviewpartner hervorgeht, die hier zu einer Pattsituation geführt haben (4 recht deutliches Ja, 4 eher Nein), sondern mehr durch die Zusammenschau sichtbar wird (siehe dazu auch Kapitel 5.1.1.). Die Interviewpartner gehen einen Entwicklungsweg. Ein von mehreren Interviewpartnern beschrittener Weg ist vereinfacht folgender: Durch Schenkerfahrungen im privaten Umfeld, Bildung oder Schärfung eines persönlichen Anliegens im Umgang mit Geld. Darauf aufbauend die Umschichtung von Vermögen aus konventionellen in alternative und transparente Anlageformen.

Auf die Frage, wo der erste Schenkungsimpuls entstand, antworteten die meisten: Durch Vorbilder, insbesondere seitens des Elternhauses. Durch den Schenkungsakt, in der Abgrenzung zum Kauf- oder Leihakt, werden andere Fähigkeiten im Menschen benötigt und können erübt werden, z.B. das tatsächliche Loslassen von Geld und Vermögen oder soziale Kompetenzen. Es wäre eine weitere Forschungsarbeit nötig, um zu erforschen, welchen Umgang Menschen mit Geld haben, die keine solchen Schenkungsvorbilder haben.

Daraus könnte man ein tiefer gehendes Verständnis für die heutigen Berührungsmöglichkeiten mit der Schenkungsthematik und deren Auswirkung auf Geldprozesse erhalten.

Sämtliche Geldtransaktionen sind letztlich Ausdruck des Willens des Menschen: „Man tut etwas mit dem Geld“. Und das kann man sich vor Augen führen. Das Besondere am Schenkungsakt ist, dass es keine Gegenleistung dafür gibt. Ich mache als Schenker eine Art bewusste Willensschulung durch, bei der ich mich durch meine Tat in ein ganz konkretes Verhältnis zum Empfänger setze, das ich dann aber auch aushalten muss. Es ist keine theoretische Übung. Ich begeben mich auf einen Willensschulungsweg, indem ich anderen etwas schenke und keine Gegenleistung bekomme. Auch beim Kauf- und Leihprozess haben wir es mit einem Willensakt zu tun. Die dabei entstehende Beziehung, z.B. mit dem Verkäufer eines Produktes, nehmen wir meistens nicht wahr bzw. wir erkennen oft nicht die Zusammenhänge. Somit kann das Schenken der Prozess sein, der die übrigen Geldprozesse in einem neuen Licht erscheinen lässt. Dabei erhöht sich das Verständnis über unsere Beziehungsgeflechte durch den Umgang mit Geld.

Im Kapitel 4.1.3. wird deutlich, dass die Interviewpartner allein durch den Geldbesitz, sich mehr oder weniger einer gewissen Mitschuld an den Verhältnissen auf der Welt bewusst sind. Man kann auch sagen, die Ungleichheit bis hin zu schweren Notsituationen von ganzen Menschengruppen, entsteht durch die Summe unserer aller Handlungen, die wiederum sich in Geldtransaktionen äußern. Wie viel Bewusstsein über die Geldprozesse wäre denn heute eigentlich nötig, um eine angemessene

Vorstellung über die vielfältige Wirkungsweise einer Geldtransaktion zu haben? Man könnte sogar die Frage stellen: Ist ein solches Bewusstsein, als Einzelbewusstsein überhaupt mit unseren Bewusstseinsfähigkeiten möglich bzw. welche Übungswege bräuchte es dafür?

Das Schenken ist einer von sicher vielen Übungswegen und gleichzeitig eine Möglichkeit einen Ausgleich auf der finanziellen Ebene zu schaffen. Wenn M. Mauss (1950: S. 174) sinngemäß sagt: „Wir müssen schauen, dass wir bessere Finanzmänner werden“. Dann meint er diese Balance. Es geht darum, dass wir Menschen ein neues, soziales und ökologisches Maß im Umgang mit Geld bzw. im Umgang miteinander entwickeln und dieses Maß auch in der Finanzwelt verankern sollten. Die stärkere Integration von Schenkungsprozessen in der modernen Ökonomie, wäre ein möglicher Schritt in diese Richtung.

Die Tätigkeit des sozialen Bankers, ich meine damit auch die Interviewpartner und viele weitere Menschen, die sich diesen Geldthemen stellen, ist für mich entscheidend für die Entwicklung eines neuen Bewusstseins im Umgang mit Geld und so zusammenfassbar: Er versucht als Vermittler die Brücke zu bilden zwischen den Anliegen der Menschen, die Geld einsetzen möchten (ihn eingeschlossen) und den Bedürfnissen in der Welt. Er begibt sich damit auf einen Forschungsweg. Ihm ist bestens bekannt, dass das Geld ein wichtiger Begleiter des Menschen ist und der gesunde Umgang damit eine Fähigkeit ist, die für eine gewisse Bodenständigkeit benötigt wird. Er weiß aber auch, dass sobald das Geld wichtiger wird als der Mensch selbst, sozial zerstörerische Prozesse einsetzen können.

5.1.3. Weiterführende Diskussion

Diese Arbeit trägt den Titel: Zukunft schenken – Das Verhältnis zum eigenen Geld neu entdecken. Ich bin bereits vor dieser Forschungstätigkeit sicher gewesen, dass es wesentlich ist für uns Menschen, das eigene Verhältnis zum eigenen Geld zu kennen oder kennen zu lernen. Die jetzigen Finanzkrisen kann man als Ausdruck dafür nehmen, dass unser Verhältnis zum Geld nicht stimmig ist. Allerdings hat sich meine Perspektive nach dieser Arbeit verändert: Wir sollten bewusster mit Geld umgehen und das bedeutet auch, das Geld nicht als dritte agierende Person zu betrachten, sondern wahrzunehmen, dass niemals das Geld handelt, sondern immer nur wir Menschen das Geld nutzen. Meine persönliche Entdeckung ist, dass es darauf ankommt, dass eigene Verhältnis zur Welt im generellen zu überprüfen. Also das Geld und ich sind eins und ich blicke auf die Welt, um ganz individuell herauszufinden, was die Welt bzw. dass, was ich außen wahrnehme, was da überhaupt ist oder auf mich zukommt mit mir zu tun hat. Wenn es mir zunehmend gelingt, das Verhältnis zur Welt neu zu entdecken und weiterzuentwickeln, mehr und mehr Verantwortung zu übernehmen, dann hat das Folgen für meine Handlungen, ob im Umgang mit Geld oder z.B. mit der Umwelt oder mit den Mitmenschen. Das Geld handelt nicht selbstständig, sondern wird täglich durch unseren Gebrauch zum Ausdruck unseres Willens.

Mit diesem Bewusstsein - ich bin der Akteur - kann man seine sämtlichen Geldtransaktionen betrachten und sich fragen, was habe ich damit bewirkt und will ich das auch weiterhin? Die tatsächlichen Auswirkungen sind nicht immer

nach zu verfolgen. Hierzu sind weitere Informationen notwendig und eine gewisse Übung und dabei entsteht eine Übersicht meiner Geld-Aktivitäten, die einen großen Teil meines jetzigen Verhältnisses zur Welt abbilden. Ich benötige ein selbstkritisches Interesse und ein Selbstverständnis meiner Person, damit ich mich selbst ins Verhältnis zur Welt setzen kann. Die Betrachtung des eigenen Umgangs mit Geld kann somit ein Weg sein, sich selbst besser kennen zu lernen. Dabei wird durch die Interviews der hohe Stellenwert der Möglichkeit des Gesprächs über Geldthemen mit einer vertrauten Person deutlich, um diese Bewusstseinsarbeit leisten zu können.

Wer regiert das Geld? Jeder Einzelne, der damit in Berührung kommt, tut dies. Auch jeder; der mit fremdem Geld handelt, kann die Chance der Einflussnahme, positiv, wie auch negativ, nutzen. Wesentlich ist für die Persönlichkeiten, die die Welt mitgestalten wollen, dass sie Zukunftsbilder von einer Welt in sich tragen, die sie wollen. Dann können ihre finanziellen Entscheidungen so getroffen werden, dass eine hohe Kongruenz zwischen ihren Anliegen und den Auswirkungen der eigenen Entscheidungen entstehen kann.

Weil das Finanzwesen heute noch sehr intransparent aufgebaut ist und man oft nicht genau wissen kann, wie das Geld investiert wird, sollte jeder Anleger genau prüfen, ob die Auswirkungen zum Beispiel der Geldanlage, sich gegen die eigenen Anliegen richten.

Wenn ich auf die Interviewpartner schaue, dann sehe ich Menschen, die dieses Verhältnis zwischen sich und der Welt versuchen in eine persönliche Balance

zu bringen. Ihnen gelingt es immer mehr ihr Geld unabhängig von herkömmlichen Interessen und Beratungsansätzen, selbstbestimmt einzusetzen. Dabei gewinnt das Schenken einen hohen Stellenwert. Das Schenken tritt im Kreise dieser Menschen aber gar nicht so sehr hervor, wie ihr Anliegen im Rahmen ihrer Möglichkeiten gut mit ihrem gesamten Vermögen, was sämtliche Geldqualitäten betrifft, umzugehen.

5.2. Fazit und Ausblick

Diese Forschungsarbeit hat gewissermaßen die inhaltliche Brücke zwischen meiner früheren Tätigkeit als Vermögensberater in Schenkungsfragen in einer gemeinnützigen Organisation und der neuen Geschäftsführungsaufgabe in einem ökologisch und sozial ausgerichteten gewerblichen Unternehmen gebildet. Die in dieser Arbeit betrachteten Themen, haben weiterhin eine hohe Präsenz in meiner beruflichen Tätigkeit und ich kann in der heutigen Position, noch stärker für die Weiterentwicklung und Umsetzung von Vorhaben auf diesen Gebieten mit sorgen. Mir bedeutet diese Arbeit auch deshalb sehr viel, weil sie bei der Konturierung meines persönlichen Zukunftsbildes einer Menschen zugewandten Gesellschaft (siehe folgende 3 Themengebiete) geführt hat. Dafür möchte ich mich besonders herzlich bei den Interviewpartnern, den Tutoren, den Kommilitonen und allen Menschen, die mich begleitet haben, bedanken.

Meine Erkenntnisse aus dieser Arbeit, die ich persönlich weiter inhaltlich bearbeiten und verfolgen möchte sind folgende:

Geld als Werkzeug die Welt mit zu gestalten

Je mehr Menschen den Umgang mit Geld neu denken und dabei alte, nicht hinterfragte Prozesse neu überprüfen, umso mehr setzen sie sich in die Lage, dem Geld, aus eigener Erkenntnis heraus einen neuen Gestaltungsimpuls zu geben. Das Geld wird somit erst zum bewussten Werkzeug, um die Welt mit zu gestalten.

Grundlage dafür ist zunächst, die Geldprozesse zu verstehen oder noch früher angesetzt, freie und komplexe Denkprozesse vollbringen zu können. Dabei entsteht bei mir das Bild eines eigenen Schul- und Hochschulfachs, in welchem das Geld und die damit verbundenen Beziehungen möglichst umfassend und in den jeweiligen Lebenszusammenhängen beleuchtet werden. Die Verbindung des Umgangs mit Geld mit den Dimensionen der Beziehungen ist deshalb wesentlich, weil dabei die Wirkung der Geldtransaktion sichtbar gemacht werden kann. Während man heute dem Trugschluss unterliegen kann, dass man mit Geld alles kaufen könnte, wird immer sichtbarer, dass diese Denkweise unsere Beziehungsfähigkeiten verringert. Dabei geht es gerade darum mit und auch ohne Geld, neu in Beziehung untereinander treten zu können. Die Ausbilder dieses Fachs sollten möglichst aus anderen Fachbereichen kommen und sich aus ihren Erfahrungen dem Thema Geld neu stellen. Hauptziel sollte die Erarbeitung praxisnaher Forschungsmethoden für jedermann sein, so dass möglichst bei den persönlichen, täglichen Erfahrungen angesetzt werden kann. Aus diesem Prozess und den Ergebnissen, sollte das Axiom des Geldes als reines Tausch- und Wertaufbewahrungsmittel eine neue Definition erhalten.

Dabei entsteht in mir die Frage, wie ich, neben den Initiativen, die mein Unternehmen bereits im Bildungsbereich fördert, selbst an diesem Prozess mitwirken kann.

Geld im Spannungsfeld zwischen Egoismus und Altruismus

Auf der Grundlage einer solchen fachübergreifenden Forschung werden die Beteiligten nahezu permanent mit der Zukunftsfrage konfrontiert: In welcher Gesellschaft will ich leben? Es geht nicht darum den Hebel umzulegen, z.B. von links nach rechts, sondern in eine tiefer liegende Schicht vorzudringen, hin zu den Grundlagen einer menschlichen Gesellschaft. Wer wird zukünftig als erfolgreich angesehen? Fallen uns andere Aspekte als z.B. die Höhe des eigenen Bankkontos ein? Diese Messgröße wird immer stärker hinterfragt werden, denn es wird nicht mehr gleichgültig sein, wie und unter welchen Bedingungen das Geld entstanden ist. Können wir uns vorstellen, dass ein Banker prämiert wird, weil er das zu verwaltende Vermögen sehr sinnvoll investiert hat und dabei keine finanziellen Erträge entstanden sind?

In unserer globalisierten Welt sind wir über das Medium Geld mit allen Vorgängen, die mit Geld in Berührung stehen, verbunden. Jede Geldbewegung hat im Nano-Bereich Auswirkungen auf das gesamte Geldsystem und somit auf die Wirtschaft. Sichtbar wird es meistens nur, wenn man die Transaktionen bündelt und über längere Zeiträume betrachtet. Am geläufigsten ist das Bild der Schere zwischen Arm und Reich oder Nord- und Süd-Halbkugel, die sich nachweislich vergrößert. Aber was heißt das eigentlich? Steuert jemand bewusst diese Prozesse, oder ist es viel mehr so, dass sie sich aus unserer

aller Handlungen innerhalb unserer heutigen Wirtschafts- und Rechtssystemen entwickeln?

Wenn es uns gelingt, stärker in Geldkreisläufen zu denken und in der Realität das vorhandene Geld möglichst an die Stellen, wo es seine maximale Entfaltungskraft zum Wohle der Welt bekommt zu lenken, dann nähern wir uns einem anderen Verständnis von Gesellschaft und auch einer neuen Erfolgsdefinition. Meine Erkenntnis dabei ist, dass der Mensch ein Bewusstsein davon haben kann (durch die Erkenntnisarbeit, z.B. im Umgang mit Geld und die realen Erfahrungen), dass das Ich das Wir benötigt, um zu existieren. Erfolg wird somit stark von der Fähigkeit abhängen, die Mitte, d.h. die Balance zwischen gesundem Egoismus und gesundem Altruismus zu finden.

Materie und Spiritualität

Heute würde ich sagen, dass das höchste menschliche Gut, neben den Grundlagen aus einer gesunden Erziehung, die Fähigkeit sein wird, seinen eigenen Lebens- und Entwicklungsweg zu entdecken und den Mut zu haben ihn auch zu beschreiten, sowie echte, vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen. In der Fokussierung auf die eigene Entwicklung in Verbindung mit den Bedürfnissen der Welt könnte der Schlüssel liegen, menschliche und Natur-Zusammenhänge in ihrer Vielfalt und Bedingtheit neu zu begreifen und zwar jenseits von wirtschaftlichen Überlegungen. Das Geld bringt den Menschen bewusst und unbewusst gewissermaßen rein materiell mit der gesamten Welt in Beziehung. Um sich gedanklich von rein materiellen Sichtweisen und Handlungsmustern zu lösen, braucht es verstärkt den Blick für die immateriellen

Werte, man könnte auch sagen für die spirituelle Weltsicht. Gerade im Wirtschaftsleben braucht es diesen Gegenpol, z.B. bei der Frage: Wie handeln wir nachhaltig, wenn wir Ressourcen aufbrauchen? Zurzeit handeln wir als Industriestaaten unverantwortlich, weil wir im Grunde nicht sagen können, ob die Erde unsere Handlungsweisen biologisch aushält. Meine abschließende These an dieser Stelle ist: Wenn der Mensch seine Handlungen in Beziehung setzt zu den anderen Menschen, zu der Natur und zur spirituellen Welt, erhält er mit dieser Arbeitsweise die benötigten Einfälle und Fähigkeiten für eine zukunftsfähige Gesellschaft.

6. Bibliographie

Ariely, D. (2010): *Denken Hilft zwar, nützt aber nichts* – Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen, München: Knaur Taschenbuch

Benedikter, R. (2012): *Social Banking and Social Finance – Answers to the Economic Crisis*, New York: Springer

Berking, H. (1996): *Schenken – Zur Anthropologie des Gebens*, Frankfurt/Main; New York: Campus Verlag

Binswanger, H.C. (1992) Vorwort, in: G.F. von Canal (1992):
Geisteswissenschaft und Ökonomie, Schaffhausen: Novalis Verlag AG

Böll, S. (2010): So entkommt Deutschland der Schuldenfalle, [online]
<http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/0,1518,711589,00.html> [26.03.12]

Bos, L. (1998): *Vertrauen Schenken – Soziale Aufbaukräfte*, Dornach; Verlag am Goetheanum

Bosch, I. (2007): *Besser Spenden – Ein Leitfaden für nachhaltiges Engagement*, München: Verlag C.H. Beck oHG

Bundeszentrale für politische Bildung (2012): Vermögensverteilung, [online]
<http://www.bpb.de/wissen/U4CJQA,0,Verm%F6gensverteilung.html> [26.03.12]

Caillé, A. (1998): *Il terzo paradigma – Antropologia filosofica del dono*, Torino
(I): Bollato Boringhieri editore s.r.l. (franz. Original 1998)

Dahl, E. (2007): Der umbarmherzige Samariter, Neue Züricher Zeitung Nr. 279,
(internationale Ausgabe), 30.11.2007

Deutscher Fundraising Verband e.V. (2012): Wie viel spenden die Deutschen?
[online] http://fundraisingverband.de/Statistiken/Spendenaufkommen_insgesamt.html [26.03.2012]

Deutschmann, C. (2002): Einleitung, in: [Herausgeber Deutschmann (2002):]
Die gesellschaftliche Macht des Geldes, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag
GmbH

Faigl, P. (2010): 60.000 Euro reichen für ein schönes Leben, [online]
<http://www.zeit.de/wirtschaft/2010-09/studie-reichtum-glueck> [26.03.12]

Fromm, E. (1979): *Haben oder Sein* – Die seelischen Grundlagen einer neuen Gesellschaft, München: Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH & Co. KG

Gädeke, T. (1989): Geld und Gelderkenntnis, in: Sozialwissenschaftlichen Forschungsgesellschaft Stuttgart e.V. (1989): *Wesen und Funktion des Geldes: Zahlen, Leihen, Schenken im volkswirtschaftlichen Prozeß*, Stuttgart: Verlag Freies Geistesleben

Grossarth, J. (2007): Interview mit Wilhelm Schmidt, *Süddeutsche Zeitung* Nr. 296, 24./25./26.12.2007

Hénaff, M. (2009): *Der Preis der Wahrheit* – Gabe, Geld und Philosophie, Frankfurt a.M.: Suhrkamp Verlag

Hermannsdorfer, U. (1997): *Schein-Marktwirtschaft, Arbeit, Boden, Kapital und die Globalisierung der Wirtschaft*, Stuttgart: Verlag Freies Geistesleben

Kerler, R. (1989): Geld als Gestaltungsprozess, in: Sozialwissenschaftlichen Forschungsgesellschaft Stuttgart e.V. (1989): *Wesen und Funktion des Geldes: Zahlen, Leihen, Schenken im volkswirtschaftlichen Prozeß*, Stuttgart: Verlag Freies Geistesleben

Kerler, R. (2000): *Was hat Geld mit mir zu Tun?*, Dornach (CH): Verlag am Goetheanum

Kerler, R. (2011): *Eine Bank für den Menschen*, Dornach (CH): Verlag am Goetheanum

Kleine-Brockhoff, T. (2006): Philanthropische Republik Amerika, [online]
<http://www.zeit.de/2006/29/B-Stiftungen-USA> [26.03.12]

Lieberoth-Leden, M. und Massmann, A. (2011): Schenken und Stiften im 21. Jahrhundert, in: [Herausgeber GLS Treuhand e.V. (2011):] *Da hilft nur Schenken – Mit Schenken und Stiften die Gesellschaft gestalten*, Bochum/Frankfurt: Info 3 Verlag

Mauss, M. (1990): *Die Gabe – Form und Funktion des Austausches in archaischen Gesellschaften*, Frankfurt am Main: suhrkamp taschenbuch wissenschaft 743, (franz. Original 1950)

Mayring, P. (2002): *Einführung in die Qualitative Sozialforschung*, Weinheim und Basel: Beltz Verlag

Moser, H. (2003): *Instrumentenkoffer für die Praxisforschung*, Zürich: Verlag Pestalozzianum an der Pädagogischen Hochschule Lambertus-Verlag

Raffelt, A. (1982): Interesse und Selbstlosigkeit, in *Christlicher Glaube in moderner Gesellschaft*, Band 16, Freiburg i.Br.: Herder

Rottwilm, C. (2008): Die Millionäre und die Bankberater, [online]
<http://www.manager-magazin.de/geld/geldanlage/0,2828,552485,00.html>
[26.03.12]

Schirmer, D. (2009): *Empirische Methoden der Sozialforschung*, München: W. Fink UTB Verlag

Schrutka-Rechtenstamm, A. (2001): Schenken als Kulturphänomen, in:
[Herausgeber Bettina Keß (2001):] *Geschenkt! Zur Kulturgeschichte des Schenkens*, Heide: Westholsteinische Verlagsanstalt Boyens GmbH & Co. KG

Steiner, R. (1922): *Nationalökonomischer Kurs*, Dornach (CH): Verlag der Rudolf Steiner Nachlassverwaltung

Twist, L. (2005): *Die Seele des Geldes*, Dornach: Verlag am Goetheanum
(amerikanisches Original 2003)

Universität Heidelberg (2007): Vom Wohlfahrtsstaat zur Wohlfahrtsgesellschaft,
[online] <http://www.uni-heidelberg.de/presse/news07/2703lead.html>
[26.03.2012]

Volz, R. (2008): Die Gestaltung wechselseitiger Angewiesenheit im „Geben -
Nehmen – Erwidern“ in: [Herausgeber Udo Hahn/Thomas Kreuzer/Gury
Schneider-Ludorff (2008):] *Geben und Gestalten. Brauchen wir eine neue Kultur
der Gabe?* Münster : LIT Verlag

von Canal, G. F. (1992): *Geisteswissenschaft und Ökonomie*, Schaffhausen;
Novalis Verlag AG

Wagenhofer, E. (Regie) (2008): *Let's make Money* [Film], Wien: Allegro Film-
Produktion

Walpuski, S. (2009): *Die besten Zitate für Manager*, München: Verlag C.H. Beck
oHG

Wellhöfer, P. R. (1997): *Grundstudium Sozialwissenschaftliche Methoden und
Arbeitsweisen*, Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag