

Geld und Inflation



Eine Analyse des Instituts für Wertewirtschaft

Geld und Inflation

aus der Sicht der Wiener Schule

Gregor Hochreiter

| | |
|---------------------------------|----|
| Geld und Inflation..... | 1 |
| Die Geldproduktion..... | 7 |
| Inflation..... | 9 |
| Inflation und Teuerung..... | 14 |
| Inflation und Umverteilung..... | 17 |
| Inflation und Moral..... | 19 |

Wir benutzen es tagtäglich und dennoch – oder vielleicht gerade deswegen – ist der Weg der Geldtheorie gepflastert mit zahlreichen Irrtümern und Fehlschlüssen. Diese halten sich nach wie vor hartnäckig und haben speziell seit dem Aufkommen der neo-klassischen Gleichgewichtstheorie und dem auf makroökonomischen Aggregaten fußenden Keynesianismus weite Teile der Wirtschaftswissenschaft ins trübe Wasser geldtheoretischer Irrungen und Wirrungen navigiert. Mit fatalen Folgen. Gerade weil das Geld als integraler Bestandteil einer ausdifferenzierten und arbeitsteiligen

Wirtschaft von einer Hand zur nächsten zirkuliert und dadurch zwischenmenschliche Beziehungen wie persönliche Zielsetzungen maßgeblich beeinflusst, gebiert ein falsches Verständnis über die wesentlichen Eigenschaften des Geldes mehr noch als viele andere ökonomische Fehl- und Trugschlüsse gravierende ökonomische und gesellschaftliche Verwerfungen.

Es ist kein vermessenem Urteil, die geldtheoretischen Arbeiten der *Wiener Schule der Ökonomie* von dieser Kritik auszunehmen. Auf den geldtheoretischen Einsichten von Carl Menger

und von Ludwig von Mises aufbauend zählt sie heute zu jenen in die Defensive geratenen ökonomischen Denkrichtungen, die *eine metallistische Geldtheorie* vertreten. Die ersten Vorläufer dieses auch unter dem Begriff *Warengeldtheorie* bekannten Ansatzes formulierte am Ende des Hochmittelalters Jean Buridan de Bethune (1300-1358). In Opposition zur *staatlichen Theorie des Geldes*, deren wichtigster Vertreter im ausgehenden 19. und beginnenden 20. Jahrhundert ein gewisser Georg Friedrich Knapp war, betont sie, daß sich das Geld als *allgemein akzeptiertes Tauschmittel* im Marktprozeß aus den freiwilligen Tauschakten

der Menschen herausbildet. Damit steht die *Wiener Schule* der heutigen Form der staatlichen Geldproduktion durch die Zentralbanken äußerst skeptisch gegenüber und unterscheidet sich darin fundamental von den gegenwärtigen Hauptströmungen in den Wirtschaftswissenschaften, dem Keynesianismus und dem Monetarismus.

Klassischerweise werden dem Geld drei Funktionen zugeschrieben: die Tauschfunktion, die Wertaufbewahrungsfunktion und die Wertmeßfunktion, wobei die Tauschmittelfunktion vorrangig und als definitorisches Charakteri-

stikum zu werten ist. Zur Herleitung dieser Einsicht betrachten wir zunächst den *direkten* Tausch Gut gegen Gut in einer geldlosen Naturalwirtschaft. Zur Realisierung eines direkten Tauschaktes ist die gleichzeitige Erfüllung von zwei Bedingungen vonnöten: erstens, die *Gegenläufigkeit der Präferenzen*, d.h. Tauschpartner A zieht das vom Tauschpartner B angebotene Gut dem in seinem Besitz befindlichen Gut vor und umgekehrt. Zweitens, die *Gegenseitigkeit der Wünsche*; A fragt in Qualität und Quantität genau jenes Gut nach, das B anbietet und umgekehrt. Es liegt auf der Hand, daß diese beiden Bedingungen nur im

Ausnahmefall erfüllt sind. Ein Bäcker, der einen Laib Brot für ein Kotelett eintauschen möchte, muß auf einen Bauern treffen, der einen Laib Brot im Austausch für ein Kotelett erwerben möchte. Die unterschiedliche Teilbarkeit der Güter erschwert die direkten Tauschhandlungen noch zusätzlich. Bringt der Bauer nämlich ein Stück Lebewiehe auf den Markt, aus dem sich nur schwerlich ein einziges Kotelett herausschneiden läßt oder ist der Bäcker nicht willens oder fähig, jene Menge Brot dem Bauern anzubieten, die er für das gesamte Rind verlangt, kommt der Tausch nicht zustande. Somit hemmen die engen

Grenzen des direkten Tausches die Arbeitsteilung und behindern die Mehrung des materiellen Wohlstands über ein geringes Ausmaß hinaus.

Die Herausbildung eines *allgemein akzeptierten Tauschmittels*, das wir kurz gefaßt mit dem Begriff Geld bezeichnen, überwindet die wohlstandsbeschränkende Hürde des *direkten* Tausches. Im Zuge ihrer täglichen Beschaffungen bemerken die Menschen, daß sich bestimmte Güter einer höheren Absatzfähigkeit (Carl Menger) erfreuen. Die höhere Absatzfähigkeit läßt folglich auch Menschen dieses

Gut nachfragen, obwohl sie keine direkte Verwendung dafür haben. Dieses Gut ist nur deshalb für sie wertvoll, weil sie wissen, daß sie es jederzeit gegen andere Güter eintauschen können.

Der *indirekte* Tausch unter Zuhilfenahme des Geldes erleichtert die Tauschakte ungemein. Der Bäcker muß nun nicht mehr nach einem brotnachfragenden Viehbauern Ausschau halten, sondern bloß nach einem Käufer für sein Brot. In einem zweiten Schritt geht der Bäcker zum Bauern und kauft sich sein Kotelett, unabhängig von den Konsumwünschen des Bauern. Kauf und Verkauf sind somit Sonder-

formen des Tausches und zwar des Tausches für bzw. gegen Geld.

Mit Nachdruck betont Carl Menger in seinen *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* die Herausbildung des Geldes im Marktprozeß zum Vorteil aller Beteiligten:

„Das Geld ist kein Product des Uebereinkommens der wirthschaftenden Menschen, oder gar das Product legislativer Acte. Das Geld ist keine Erfindung der Völker. Die einzelnen wirthschaftenden Individuen im Volke gelangten allerorten mit der steigenden Einsicht in ihre ökonomischen Interessen zugleich auch zu der nahe liegenden Erkenn-

tniss, dass durch die Hingabe minder absatzfähiger Waaren gegen solche von grösserer Absatzfähigkeit ihre speciellen ökonomischen Zwecke um einen bedeutenden Schritt gefördert werden und so entstand das Geld an zahlreichen von einander unabhängigen Culturcentren mit der fortschreitenden Entwicklung der Volkswirtschaft.“ (S. 260)

Geld trägt damit entscheidend zur engeren Verknüpfung der gesellschaftlichen Bande bei. Als Tauschmittel ist das Geld daher auch niemals Endzweck des menschlichen Handelns, sondern immer Mittel zum Zweck.

Aufgrund der unterschiedlichen physischen Beschaffenheit eignet sich nicht jedes Gut gleichermaßen als Geld. Bestimmte Eigenschaften wie die bessere Transportierfähigkeit, eine vorteilhafte Kaufkraft, die leichte Teilbarkeit, eine hohe Einheitlichkeit und eine lange Haltbarkeit sind für die Erfüllung der von einem Tauschmittel verlangten Aufgaben besonders zweckdienlich. Darum haben in den unterschiedlichen Kulturkreisen zunächst verschiedene Güter die Funktion des Geldes übernommen und zwar jene, die sich in den Augen der Menschen unter allen verfügbaren Gütern am besten als Geld eigneten: Kabeljau

in Island, Federn in Mexiko, Tabak in Virginia, Zucker auf den Karibischen Inseln, Datteln in Oasen, Zigaretten in Gefängnissen, Edelmetalle in vielen Regionen. Die Internationalisierung der Handelsströme löste sodann unter den zahlreichen Tauschmitteln einen weltweiten Wettbewerb um die Gunst der Marktteilnehmer aus, den die beiden Edelmetalle Silber und Gold für sich entschieden. Deswegen standen Währungsbezeichnungen wie Dollar, Pfund und Mark ursprünglich für eine bestimmte Menge Gold oder Silber mit einem festgeschriebenen Feingehalt. So entsprachen 20 USD einer Feinunze Gold und

eine Kölner Mark 233,856g Silber. Der Warencharakter des Geldes hat auch in einigen Sprachen Eingang gefunden. Die Wurzel des lateinischen Wortes für Geld pecunia geht auf pecus = das Vieh zurück. Die indische Währungsbezeichnung Rupie leitet sich von rupa = Viehherde ab und das altfriesische „sket“ und das altslawische „skotu“ bedeuten beide Vieh und Geld.

Die Geldproduktion

Wie bei jedem anderen Gut erfolgt die Geldproduktion nach betriebswirtschaftlichen Ren-

tabilitätsüberlegungen. In dieser Hinsicht unterscheidet sich die Geldproduktion nicht von der Produktion anderer Güter. Die Gewinnerwartung steuert die Produktionsmenge und läßt bei einem Warengeld eine leichte Zunahme der Geldmenge über die Zeit erwarten. Eine derartige Geldmengenveränderung hat weder positive noch negative Auswirkungen auf die Wohlstandsentwicklung, denn diese hängt von der Sparneigung der Gesellschaft ab. Ebenso unerheblich für die Wohlstandsentwicklung ist der Umfang der Geldmenge. In *Of Interest* (1758) hält David Hume fest, daß eine Vervielfachung des Geldangebots

keine Mehrung des Wohlstands zur Folge hat, sondern bloß das Preisniveau ansteigen läßt. Die vorhandene Gütermenge kann bei jeder Geldmenge problemlos verkauft werden, da sich die Preise an die Geld- und Gütermenge anpassen und das Preisniveau nichts über den Wohlstand einer Gesellschaft aussagt.

Weil der monetären Verwendung eines Gutes immer die industrielle Verwendung vorausgeht, wie das von Ludwig von Mises in seiner *Theorie des Geldes und der Umlaufmittel* (1912) aufgestellte Regressionstheorem darlegt, ist es durchaus denkbar, daß die zusätzliche Produk-

tionsmenge oder zumindest Teile davon, der industriellen Verwendung zugeführt werden und aus dem neu gewonnen Gold und Silber Schmuck und andere Gebrauchsgegenstände angefertigt werden. In dieser Hinsicht mehrte eine Ausweitung der Produktionsmenge des als Geld verwendeten Gutes den materiellen Wohlstand einer Gesellschaft.

Inflation

Gerade weil das Geld als absatzfähigstes Gut in einer Gesellschaft eine besondere Stellung einnimmt, war es seit jeher das Opfer staatlicher Manipulationen. Die unrühmliche Ge-

schichte des Geldes läßt Friedrich A. von Hayek in seiner Studie „Die Entnationalisierung des Geldes“ (1976) folgerichtig wundern, „daß die Menschen den Regierungen so lange Zeit eine Macht anvertraut haben, die sie über 2000 Jahre hinweg in der Regel dazu gebrauchten, sie [die Untertanen] auszunützen und zu betrügen.“ Zur Finanzierung von Kriegen, des antiken Brot-und-Spiele-Wohlfahrtsstaates und ihres Lebens verminderten die Herrschenden in regelmäßiger Wiederkehr den Feingehalt der Silber- und Goldmünzen. So sank der Feingehalt der römischen Silbermünze Denarius in einem Zeit-

raum von 300 Jahren von knapp 97% unter Kaiser Augustus auf rund 2% unter Kaiser Aurelian.

Ein derartiger Eingriff in das Geldwesen dehnt die *ungedeckte* Geldmenge aus und nur die *ungedeckte* Geldmengenausweitung ist als Inflation (von lat. inflare = aufblasen) zu bezeichnen. In *Die Ethik der Geldproduktion* (2007) weist Guido Hülsmann darauf hin, daß die inflationäre Geldmengenausweitung private Eigentumsrechte verletzt und daher im Unterschied zur natürlichen Geldproduktion als

die „erzwungene Art der Geldmengenausdehnung“ zu charakterisieren ist.

Den aus dieser Form der Geldmengenausweitung resultierenden Profit bezeichnet man als Seigniorage. Diese ist eine Steuer auf die Geldhaltung und daher spricht man bei der Seigniorage auch von der Inflationssteuer. Eine Anekdote aus dem 14.Jahrhundert belegt den Steuercharakter der Inflation, wie uns Richard Gaettens in seiner Geschichte der Geldentwertungen mit dem Titel *Inflationen* (1955) berichtet. In jener Zeit wurden die Münzen regelmäßig verrufen, mit einem geringeren

Edelmetallgehalt versehen und derart entwertet wieder in Umlauf gebracht. Die permanenten Münzverschlechterungen riefen den Unmut der Bevölkerung hervor und so entschloß sich Herzog Rudolf IV. auf diese Einnahmequelle zu verzichten. Als Gegenleistung verlangte er allerdings die Einführung des sogenannten Ungelds, einer Getränkesteuer in der Höhe von 10%.

Die Inflation ist eine folgeschwere Form der Besteuerung, die die Bürger schleichend enteignet und die Zentralisierung der politischen Macht begünstigt. Bereits im 14.Jahrhundert

warnt der französische Mönch Nikolaus Oresme eindringlich vor den ökonomischen und politischen Folgen der inflationistischen Staatsfinanzierung:

„Wenn wiederum der Fürst das Recht hat, eine einfache Münzveränderung vorzunehmen und etwas Gewinn daraus zu ziehen, darf er auch das Recht haben, eine größere Veränderung vorzunehmen und einen größeren Gewinn zu machen; und dies mehr als einmal zu machen und nochmals einen noch größeren Gewinn zu ziehen. [...] Und so würde der Fürst schließlich in der Lage sein, fast sämtli-

che Gelder oder Reichtümer seiner Untertanen an sich zu ziehen und sie zu versklaven. Und dies wäre tyrannisch, tatsächlich eine wahrhaftige und absolute Tyrannei, wie es uns von den Philosophen und von der Geschichte der Antike eindringlich vorgehalten wird.“

Weil das Warengeld die Ausgaben des Staates in die Schranken weist, war es vielen Regierungen und Befürwortern exzessiver staatlicher Ausgaben ein Dorn im Auge. So kommt es wenig überraschend, daß die Feindseligkeit gegenüber dem Warengeld in den vergangenen Jahrhunderten zunahm und die Bindung der zirkulierenden Banknoten an das Metall-

geld immer loser ausgestaltet wurde. Bis zum Zusammenbruch des Bretton-Woods-System 1973 waren Geldscheine nichts anderes als Inhaberpapiere, die den jeweiligen Eigentümer zur Einlösung des Geldzertifikats für die ausgewiesene Menge Geld berechnigte. So findet sich auf dem 1-Kronen-Schein folgender Vermerk: „Die Österreich-Ungarische Bank zahlt gegen diese Banknote bei ihren Hauptanstalten in Wien und Budapest sofort auf Verlangen EINE KRONE in gesetzlichem Metallgelde.“ Diese Einlöseverpflichtung hat die Inflationierung zwar nicht völlig unterbunden, wie beispielhaft die sogenannte Silbera-

gioperiode von 1848-1878 illustriert. Das Agio (Aufschlag) der zirkulierenden Banknoten gegenüber dem hinterlegten Silbergeld beschäftigte die führenden Geldtheoretiker dieser Epoche, zu denen auch der bereits erwähnte Carl Menger zählte. Am ersten Höhepunkt dieser Periode der Geldentwertung 1859 entsprachen Banknoten im Wert von 153,20 Gulden 100 Gulden in Silbergeld. Das Agio bedeutet nichts anderes als daß mehr Banknoten ausgegeben wurden als Silbergeld hinterlegt worden war. Je stärker inflationiert wurde, desto niedriger war die Kaufkraft des Papiergelds und desto höher das Agio.

Zumindest wurde die Inflation aber deutlich eingeschränkt und der Inflationsakteur, sei es die Zentralbank, die Geschäftsbank oder der Privatmann als Rechtsbrecher entlarvt, der ungedeckte Inhaberscheine ausgestellt hat. Mit der 1973 vollzogenen vollständigen Aufhebung der Einlöseverpflichtung wandelt sich die gedeckte Banknote in ungedecktes Papiergeld, das der weiteren Inflationierung Tür und Tor öffnet. Schließlich sind seitdem die Kosten der Papiergeldproduktion vernachlässigbar; ein einziger Federstrich macht aus einem 50 Euroschein einen 500 Euroschein.

Ein derartig verwässertes Geld fürchtet die Konkurrenz wertbeständigerer Alternativen wie der Teufel das Weihwasser. Deswegen ist eine dauerhafte Inflation nur durch die gesetzliche Privilegierung durch Zahlkraftgesetze (engl. *legal tender laws*) und die Monopolisierung der Geldproduktion möglich. Beide Maßnahmen stehen allerdings in unauf löslichem Konflikt mit den Eigentumsrechten aller anderen Bürger. Eine ethisch wie ökonomisch äußerst unbefriedigende Situation.

Inflation und Teuerung

Sprachlich gilt es die beiden Phänomene Inflation und Teuerung klar abzugrenzen. Der entscheidende *Grund* für die fortwährende Geldentwertung liegt in der Inflation, die *Folge* der Inflationierung bezeichnen wir hingegen als Teuerung. Bis in die 1950er war diese Unterscheidung Allgemeingut. Seitdem verwischte die von Milton Friedman angeführte monetaristische Revolution die Begriffsgrenzen bis zur Unkenntlichkeit. Heute werden Inflation und Teuerung nahezu synonym verwendet. Diese Begriffsverwirrung hat schwerwiegende Konsequenzen. Sprachlich erblindet vermögen

wir nicht die Ursache-Wirkung-Beziehung zu benennen und das Problem an der Wurzel zu packen. Stattdessen werden Unschuldige zu Sündenböcken gestempelt oder untaugliche Maßnahmen zur Bekämpfung der Teuerungswelle wie Preisregulierungen und Verstaatlichungen gefordert, während im Hintergrund die Inflationierung munter vorangetrieben wird, wie es gegenwärtig der Fall ist.

Das soll nicht bedeuten, daß es bei einem gedeckten Geld nicht auch zu einer Teuerungswelle kommen kann. Dies ist allerdings äußerst unwahrscheinlich, eben weil die Produk-

tion eines Warengeldes mit erheblichen Kosten verbunden ist. Eine Ausnahme stellt die Entwicklung Spaniens des 16. und 17. Jahrhunderts dar, als große Mengen Gold und Silber aus Mittel- und Südamerika nach Spanien flossen. Der damit einhergehende Kaufkraftverlust bewirkte sogar, daß Silber seine Geldfunktion verlor. Für die ökonomische Betrachtung entscheidend ist jedoch, daß die Inflation zum einen das Preisniveau *zusätzlich* zu den natürlichen Schwankungen ansteigen läßt und zum anderen nicht den Wohlstand erhöht.

In einem Artikel in der *New York Times* im Jahre 1982 wies Friedrich A. von Hayek nachdrücklich auf die Staatsverschuldung als wichtigsten Motor für die Inflationierung hin, ist doch das Drucken von zusätzlichem Papiergeld für den Staat der bequemste Weg zur Entschuldung. Diese Vorgehensweise erweist sich für den Staat schon allein deswegen als vorteilhaft, weil es sich im Unterschied zum offenen Staatsbankrott bei Zahlungseinstellung um eine versteckte Form des Staatsbankrotts handelt. Schließlich werden in einer Hyperinflation die Schulden offiziell getilgt. Daß die Kaufkraft der Rückzahlung im Extremfall

gegen Null geht, stellt für die augenblickliche Gesetzeslage kein Problem dar. Geschuldet werden nominell 100 Euro und nicht das Kaufkraftäquivalent von 100 Euro.

Die quantitativ wichtigere Inflationsquelle ist heute jedoch das Teilreserve-Bankensystem (engl. fractional-reserve banking), das durch die Institution der Zentralbank als „Kreditgeber letzter Instanz“ (engl. lender of last resort) nahezu ohne Risiko Kredite aus dem Nichts schöpfen kann und ein riesiges Pyramidenspiel aus ungedeckten Krediten – in der Diktion von Ludwig von Mises der sogenannte Zirkul-

lationskredit – auftürmt. Es liegt am Wesen eines Pyramidenspiels, das es exponentiell verläuft und über kurz oder lang in sich zusammenbricht. Das Ende dieses spezifischen Pyramidenspiel kündigt sich mit Liquiditätsproblemen und vereinzelt Bank-Runs an. Schließlich kollabiert das Pyramidenspiel über Nacht, es sei denn, die Zentralbank stellt die geforderte „Liquidität“ zur Verfügung, ein Euphemismus für die weitere Inflationierung. In diesem Fall endet das Teilreserve-Bankensystem ebenso in einer Hyperinflation wie die unablässige Fortführung der Staatsverschuldung. Unter keinen Umständen läßt die

Zentralbank den Staat in den offenen Staatsbankrott laufen.

Inflation und Umverteilung

Im Englischen ist das Papiergeld unter der Bezeichnung „fiat money“ (lat. fiat = es werde) bekannt, weil die Inflation gleichsam aus dem Nichts zusätzliche, ungedeckte Geldmittel erschafft. Da die Inflationierung unter der Verletzung von Eigentumsrechten erfolgt, löst sie eine systematische Umverteilung aus. Denn die neu geschöpfte, ungedeckte Geldmenge erreicht die einzelnen geldhaltenden Mitglie-

der der Gesellschaft weder zum selben Zeitpunkt, noch wird die inflationierte Geldmenge anteilmäßig aufgeteilt. Vielmehr tritt sie an den Produktionsstätten in den Geldkreislauf ein und sickert erst allmählich durch die gesamte Gesellschaft, wodurch sich die Erstbezieher des neuen Geldes auf Kosten der Letztbezieher bereichern. Denn die Erstbezieher können mit dem neu geschaffenen Geld zu den alten, niedrigen Preisen einkaufen und erfahren derart einen realen Einkommensanstieg.

Dieser Anstieg der Realeinkommen ist jedoch unverdient, weil er nicht die höhere Produktivität der Branche reflektiert, sondern allein auf die relative Positionierung innerhalb der Bezieherkette zurückzuführen ist. Da die Inflationierung als umverteilendes Nullsummenspiel zu charakterisieren ist, geht der Anstieg der Realeinkommen der Erstbezieher notwendig auf Kosten der sogenannten Letztbezieher. Die Letztbezieher sehen sich mit steigenden Preisen konfrontiert, während die Nominalinkommen dieser Bevölkerungsgruppe noch nicht nachgezogen sind. Das Realeinkommen sinkt. Typischerweise zählen Rentenbezieher

zu dieser Gruppe. Mit Fortdauer der Inflationierung driften daher die Einkommen und Vermögen immer weiter auseinander, insbesondere dann, wenn kein Austausch zwischen den beiden Bevölkerungshälften der Erst- und Letztbezieher vonstatten geht.

Wie jedes andere Umverteilungsmaßnahme, beschwört die Inflationierung systematisch gesellschaftliche Konflikte hervor, denn je weiter vorne man in der Bezieherkette des neu geschöpften, ungedeckten Papiergeldes steht, desto größer der Vermögenszuwachs; je weiter hinten man sich befindet, desto größer der

reale Vermögensverlust. Ein mit allen Mitteln geführtes Gerangel um die vorderen Plätze bricht aus.

Inflation und Moral

Nicht zu unterschätzen sind die Auswirkungen der Inflation auf die moralische Verfaßtheit einer Gesellschaft. Die sukzessive Entwertung des Geldes bestraft die Ersparnisbildung und verhilft einer Un-Kultur der Kurzfristigkeit und Konsumorientierung zum Durchbruch. Eine Kultur des Nehmens breitet sich aus, die die unmittelbare und egoistische Bedürfnisbe-

friedigung sucht. Die der Inflation geschuldete Geldentwertung macht es zudem unumgänglich, der monetären Wertsicherung überdurchschnittlich viel Aufmerksamkeit zu schenken. Bei einer jährlichen Inflation von 10% sichert eine Rendite von 10% gerade einmal die Kaufkraft des Vermögens. War es früher noch möglich für die Pension durch das Zurücklegen von einzelnen Edelmetallmünzen vorzusorgen, so halbiert sich bei einer jährlichen Inflation von 10% die Kaufkraft eines Euro in etwas mehr als sieben Jahren.

John M. Keynes, dessen „Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes“ (1936) gewiß zu den einflußreichsten Fürsprechern des Inflationismus im 20. Jahrhundert zu rechnen ist, formuliert knapp zwei Jahrzehnte zuvor in „Die wirtschaftlichen Folgen des Friedensvertrages“ (1920) eine emphatische Warnung vor der gesellschaftszerstörenden Wirkung der Inflation:

„Es gibt kein feineres und kein sicheres Mittel, die bestehenden Grundlagen der Gesellschaft umzustürzen, als die Vernichtung der Währung. Dieser Vorgang stellt alle geheimen

Kräfte der Wirtschaftsgesetze in den Dienst der Zerstörung, und zwar in einer Weise, die nicht einer unter Millionen richtig zu erkennen imstande ist.“

Die Geschichte der Inflationen von der Antike bis in die Gegenwart gibt Keynes in diesem Punkt recht. Der Inflationierungsprozeß unterminiert schleichend die für den materiellen wie immateriellen Wohlstandsaufbau unumgänglichen Sekundärtugenden der Sparsamkeit, Aufrichtigkeit und Eigenverantwortlichkeit. Schulden zu machen und Unternehmungen „vorzufinanzieren“ – ein Euphemismus für

Schulden aufnehmen – gehört in Zeiten der Inflation zum guten Ton, das Geld scheint förmlich auf der Straße zu liegen. Während sich die Gesellschaft im Überoptimismus der inflationären Scheinwerte sonnt, korrodiert im Hintergrund das gesellschaftliche Gerüst; gerade auch deswegen, weil den Inflationsgewinnern zunehmend eine moralische und unternehmerische Vorbildfunktion zugestanden wird, obwohl sie maßgeblich von der privilegierten Stellung als Erstbezieher profitiert haben und ihr unternehmerischer und politischer Erfolg deswegen zu einem Gutteil nicht auf einem realistischen Fundament beruht. Glück-

sritter und Eintagsfliegen prägen seit jeher die Ahnengalerie der in einer Inflation nach oben geschwappten „Vorbilder“.

Die veränderte Lebenseinstellung findet auch in der Sprache ihren Niederschlag. Geld wird nicht mehr in der Orientierung auf den Nächsten hin verdient, sondern „man macht Geld an der Börse“. Das Geldverdienen rückt in den Mittelpunkt, es ist nicht mehr Mittel, sondern Ziel des menschlichen Handelns. Zudem verbreitet die der Inflation zuzurechnende Beschleunigung des Alltags ein Gefühl des fortwährenden Hinterherhechelns hinter kurzfri-

stigen Trends und „neuesten“ Erkenntnissen, die morgen schon wieder überholt sind.

Immer und überall nivelliert die Inflation die kulturellen Errungenschaften; sie beraubt das Geld seiner Kaufkraft, sie setzt an die Stelle des harmonischen Zusammenwirkens der Menschen den Konflikt, sie ersetzt das Streben um Vervollkommen durch ein immer weiter absinkende Mittelmaß, sie ermöglicht die exzessive Verschuldung auf Kosten der nächsten Generation, sie zeichnet maßgeblich für die zunehmende „komfortable Stallfütterung“ des zum „gehorsamen Haustier“ (Wil-

helm Röpke) degradierten Menschen im Wohlfahrtsstaat verantwortlich, sie ist der natürliche Feind der kleinräumigen politischen Strukturen und der ewige Kriegsfinancier.

Diese der Inflation geschuldete Verzerrungen sind nicht auf die Wirtschaft beschränkt, weil die kurzfristige Lebenseinstellung nahezu jeden Lebensbereich durchdringt. „Der Zustand des Geldwesens eines Volkes ist ein Symptom aller seiner Zustände“ – diesem Bonmot von Alois Schumpeter ist vorbehaltlos zuzustimmen. Gut und gerne können wir auch von einer Kultur des Geldes sprechen. Ein unge-

decktes und permanent an Wert verlierendes Papiergeld findet seine Entsprechung in papierenen, gleichsam wertlosen zwischenmenschlichen Beziehungen. Ein wertbeständiges, auf Vertrauen basierendes Edelmetallgeld findet *mutatis mutandis* seine Entsprechung in dauerhaften, auf die Zukunft ausgerichteten Beziehungen.

Aus ethischen und ökonomischen Erwägungen setzt sich die *Wiener Schule* daher für den Abschied vom Inflationismus des staatlichen Zwangsgeldes ein. Unter den Vertretern der *Wiener Schule* weithin unbestritten ist die For-

derung nach einer 100% Deckung der Bank-einlagen, um dem inflationären Geldschöp-fungsprozeß der Geschäftsbanken Einhalt zu gebieten. Hinsichtlich der Vermeidung der Geldmengeninflationierung durch die Zent-ralbanken wurden divergierende Vorschläge in die Diskussion eingebracht: Ludwig von Mises befürwortet etwa die Rückkehr zum Gold-standard, während Friedrich A. von Hayek eine von Unternehmen in Umlauf zu bringen-de Warenreservewährung empfiehlt. Guido Hülsmann setzt sich für die „natürliche Geld-produktion“ ein, die keiner staatlichen oder privaten Institution das Privileg der Geldpro-

duktion einräumt. Angesichts der gegenwärti-gen Entwicklungen an den Finanzmärkten, der sich beschleunigenden Teuerung und der fortschreitenden Verarmung ist es ein Gebot der Stunde, die geldtheoretischen Argumente der *Wiener Schule* in Betracht zu ziehen.■

**Diese Analyse können Sie hier herunterladen
oder nachbestellen:**

<http://wertewirtschaft.org/analysen>



**INSTITUT FÜR
Wertewirtschaft**

Alberichgasse 5/12, A-1150 Wien

Fax: +43 1 2533033 4733

Email: info@wertewirtschaft.org

<http://wertewirtschaft.org>



WERTEWIRTSCHAFT.org

ISBN: 978-3-902639-03-5