

Zu diesem Buch

Macht Geld sinnlich? Wie gehen Frauen im Alltag mit Geld um? Sind sie bescheidener, risikobewußter als Männer? Reden Frauen nicht über Geld? Welche wirtschaftliche Macht haben Frauen als Konsumentinnen? Was bedeuten Geld und Macht für Frauen? Scheuen sie gar die Macht des Geldes? Warum haben Frauen Angst, Lust am Geld zu haben?

Frauen aus verschiedensten Bereichen des öffentlichen Lebens – von der Soziologin über die Bankerin, Journalistin, Volkswirtin bis hin zur Universitätsprofessorin – durchleuchten mit ihren Beiträgen das lange tabuisierte Thema «Frauen und Geld».

Die Herausgeberin, Dr. Marlene Kück, ist Mitarbeiterin des sozialwissenschaftlichen Instituts ZI 6 der Freien Universität Berlin und Vorstandsmitglied der Haftungsassoziation eG, einer Bürgerschaftsbank für kleine kooperative Unternehmen.

Marlene Kück (Hg.)

## **Der unwiderstehliche Charme des Geldes**

---

Vom Umgang mit Geld  
aus der Sicht von Frauen



Rowohlt

## Inhalt

Vorwort 7

### I.

Cheryl Benard/Edit Schlaffer

**Frauen und Geld, eine ambivalente Beziehung** 11

### II.

Marlene Kück

**Die Geldgeschäfte der Privat- und Geschäftsfrau** 25

Barbara Haag/Marita Kraemer

**Frauen im Management – Entscheidungs-  
und Finanzierungsverhalten** 39

Marlene Kück

**Frauen, die Millionen verwalten – Ein Berufsportrait  
von Bankerinnen** 49

Melanie Nassauer

**Ungleiches Geld: Einkommensdiskriminierung von Privat-  
und Geschäftsfrauen** 56

Ulrike Froschauer

**Konsumtionsmacht und Konsumrausch –  
Frauen, Geld und Konsum** 71

### III.

Anke Kuckuck

**Über Geld spricht man nicht . . .** 87

Ulla Foemer

**Fortuna ist weiblich, der Spieler männlich** 101

Originalausgabe  
Redaktion Heike Wilhelmi  
Umschlagentwurf Bernhard Kunkler  
Veröffentlicht im Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH,  
Reinbek bei Hamburg, Dezember 1988  
Copyright © 1988 by Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH,  
Reinbek bei Hamburg  
Satz Times und Helvetica (Linotron 202)  
Gesamtherstellung Clausen & Bosse, Leck  
Printed in Germany  
880-ISBN 3 499 18506 7

#### IV.

Annette Kuhn

**Historische Aspekte der Wirtschafts- und Finanzautonomie  
von Privat- und Geschäftsfrauen** 117

Gesine Herzog

**Reich und unabhängig  
Ein literarischer Entwurf** 129

#### V.

Uta Brandes

**Die Angst der Frauen, Lust am Geld zu haben** 141

Die Autorinnen 155

## Vorwort

Frauen treffen täglich als Konsumentinnen, Einkommensbezieherinnen, Anlegerinnen und Kreditnehmerinnen vielfältige Geldentscheidungen. Sie verwalten nicht selten Millionen und reden darüber kaum. Geldgeschäfte von Frauen verlaufen im geheimen. Der Zins, die Wertpapierrendite, die Kapitallaufzeiten und die Einkommenshöhe sind für Frauen nur selten Themen privater und öffentlicher Erörterung.

Frauen gehen mit Geld anders um. Sie sind nach Erfahrungen von Bankfachleuten wesentlich risikobewußter als Männer und treffen Geldentscheidungen nach «reiflichen Überlegungen».

Frauen sind bescheiden. Bei Einkommens- und Honorarverhandlungen stecken sie zurück und lassen oft eine Unterbewertung ihrer Leistungen zu.

Frauen haben ein ambivalentes Verhältnis zum Geld. Es scheint, als handele es sich um eine «Haßliebe»: «Lust und Frust» mit Geld, Distanz und Nähe zum Geld sind Reaktions- und Gefühlsformen, mit denen Frauen bei ihrem alltäglichen Umgang mit Geld fertig werden müssen.

Das «Geheimnis des Geldes», vermutlich das letzte Tabuthema für Frauen, wird in diesem Buch einer Analyse unterzogen. In den verschiedenen Beiträgen versuchen die Autorinnen, der Rolle und dem Verhalten der Frau als Geldbezieherin und Geldverwenderin (im Beruf, im Konsumbereich und bei den «Finanzen») auf die Spur zu kommen und es vom Schleier der Verschwiegenheit zu befreien. Bei der Offenlegung des Geldverhaltens (Anlage-, Kredit-, Einkommens-, «Spekulations»verhalten etc.) kommen die Autorinnen zu dem Resultat: Auch für Frauen übt Geld einen – wenn auch nur selten offen eingestandenen – «unwiderstehlichen Charme» aus.

Ich danke den Autorinnen für ihre Beiträge und Gesine Herzog für die konsequente redaktionelle Betreuung des Buches.

*Berlin, im Juni 1988*

Marlene Kück

## **Frauen und Geld, eine ambivalente Beziehung**

1987 hielten wir ein Referat zum Thema «Frauen und Geld». Wir erörterten darin – so glaubten wir – jeden erdenklichen Aspekt des weiblichen Bezuges zu Geld. Aber, so stellte sich in der Diskussion heraus, einen Aspekt hatten wir offenbar vergessen, und zwar den wohl wichtigsten: die Ambivalenz.

«Aber *wozu* sollen Frauen nach Geld streben?» fragte das Publikum. «Sie haben nicht gesagt, was Geld den Frauen bringt.»

Das stimmte. Wir hatten es nicht gesagt, weil uns einerseits die Beantwortung dieser Frage nicht sinnvoll schien: Geld ist ein Mittel, den Zweck kann man nur subjektiv bestimmen. Andererseits erschien uns auch die Frage selber nicht sinnvoll; mit offenbar untypischer Selbstverständlichkeit gingen wir davon aus, daß die Vorzüge des Geld-Habens auf der Hand lägen, so deutlich und greifbar wie die Scheine oder Münzen selber.

Diese Wahrnehmungslücke war für uns der Anlaß, dem Verhältnis der Frauen zum Geld genauer nachzugehen: Ein spezifisches weibliches Verhalten zum Geld beruht auf den spezifischen historischen Erfahrungen der Frauen.

Für Männer bedeutet Geld Unabhängigkeit. Für Frauen gestaltet sich die Sache schwieriger. Geld ist für sie in ein schillerndes Spektrum zwischenmenschlicher Bedeutungen gehüllt.

In der Geschichte war die typische Beziehung von Frauen zu Geld über den Mann vermittelt. Wenn eine Frau Geld erhielt, war es kein sachlicher, vertragsmäßiger, neutraler Akt, sondern das Geld war eingebunden in eine Fülle von Voraussetzungen, Folgen, Nebenbedeutungen, die im Bereich der sozialen Bindungen verankert lagen. Der Mann versorgte die Ehefrau mit materiellen Dingen und Geld, die Frau versorgte ihn mit Gefühlen, Kindern und mit Dienstleistungen, die in einem anderen sozialen Kontext entlohnt würden.

Dieser Tausch von Gefühlen gegen Geld hatte aber keinen Vertragscharakter. Das Verhältnis von Leistung und Gegenleistung

wurde nicht vorab fixiert, sondern bestimmt durch die Willkür des geldgebenden Mannes, der im privaten wie gesellschaftlichen Bereich unbeschränkt über sein eigenes Einkommen wie über die Mitgift oder Erbschaft seiner Frau verfügte.

Frauen konnten also die Höhe der Geldsumme für die Haushaltsführung nicht durch *rationale* Verhandlungen erreichen, sondern mußten sie vom Familienernährer *abschmeicheln*, ganz zu schweigen von dem Aufwand, den sie betreiben mußten, um mehr oder weniger kostbare Dinge für sich selbst zu erlangen, wenn sie das nötige Geld dafür nicht *listig* und *heimlich* vom Wirtschaftsgeld abzweigen konnten.

Der Mann als alteingesessener Besitzer von Geld und damit auch Macht zieht – wenn es um das Verhältnis zu Frauen geht – auch zwischen Lohnarbeit und Privatbereich keine klaren Trennungslinien. Innerhalb einer Arbeitssituation kann es nicht ausgeschlossen werden, daß ein Mann darüber hinausreichende Erwartungen entwickelt. Vorgesetzte, die Beförderungen von sexuellen Hinwendungen oder zumindest Verheißungen abhängig machen, sind so verbreitet, daß der Tatbestand der «sexuellen Belästigung am Arbeitsplatz» mittlerweile in allen westlichen Industrieländern als Problem anerkannt werden muß.

Es ist daher nicht irrational oder anachronistisch, wenn Frauen, die von einem Mann Geld erhalten – und sei es auch in Form der Lohnauszahlung –, fragen, ob nicht auch irgendeine negativ zu bewertende Verpflichtung, d. h. Abhängigkeit daraus entstehen könnte.

Die alten Bilder vom geldgebenden Mann und der geldnehmenden Frau sind in das heterosexuelle Beziehungsgeflecht der Gegenwart eingewoben. Das Kriterium für eine gute Ehe war über viele Jahrhunderte, ob der Mann seine Familie auch pflichteifrig und erfolgreich ernährte; das Kriterium für eine ernstgemeinte Liebe war, ob er finanzielle Verantwortung für die Frau übernahm. Eine gute Ehefrau dagegen hatte das Geld in erster Linie verantwortungsvoll, d. h. auch konservativ/«konservierend» zu verwalten. Untersuchungen zeigen (Matthai 1982; Friedan 1981), daß selbst bei ähnlich verdienststarken Ehepartnern und Lebensgefährten die Wahrnehmung des Mannes als «Familienernährer» und die Wahrnehmung der Frau als «Zusatzverdienerin» erstaunlich resistent gegen Veränderungen ist.

Frauen, die die traditionelle alte Rolle nicht mehr spielen wollen, sind mit ungeheuren psychischen Problemen belastet. Es gibt für sie kein abgeklärtes gesellschaftliches Muster, sie müssen die ungeheuere Arbeit leisten, ihr Verhältnis zum Geld jeweils individuell neu zu bestimmen. Bis es ihnen gelingt, schwanken sie oft zwischen verschiedenen Extrempositionen.

Während eine traditionelle Ehefrau es selbstverständlich finden mag, daß der Mann für Dinge bezahlt, die dann ihr oder ihnen gemeinsam gehören, und während sogar das Haus oder das Auto im Trennungsfall ihr als moralisch zustehende Absicherung erscheinen, ist die psychische Ausgangsposition einer Karrierefrau anders (Fuchs Epstein 1974; Gilligan 1982). Sie beansprucht, unabhängig zu sein, ihren Anteil zu leisten, sich nicht «aushalten» zu lassen. Es fällt ihr schwer, mit irrationalen Restbereichen umzugehen: sowohl mit der eigenen Einstellung zu Geld und Arbeit als auch mit Tatsachen wie der anhaltenden Schlechterbezahlung von Frauen gegenüber gleichermaßen qualifizierten Männern, was in der Ehe oder Beziehung eine Einkommensdisparität zur Folge haben kann. Wenn beide gleich viel arbeiten, der eine aber mehr verdient als der andere, wo soll das dann ausgeglichen werden? Sofort, in einem beziehungsinternen Sozialismus? Oder nur, falls es irgendwann zu einer Trennung kommt? Oder erst dann, wenn sich die Frau gesamtgesellschaftlich durchgesetzt und nachgezogen hat?

Die Karrierefrau illustriert besonders drastisch das ambivalente Verhalten von Frauen zu Geld. Bei einer Serie von Tiefeninterviews (zur Zeit laufendes Forschungsprojekt im Rahmen der Ludwig-Boltzmann-Forschungsstelle für Politik und zwischenmenschliche Beziehungen) mit Frauen in Spitzenpositionen zeigte sich ein überraschendes Ergebnis: Selbstverwirklichung stand an der Spitze der Prioritätenliste dieser Frauen, Geld fand sich am anderen Ende der Skala, falls die Nennung überhaupt erfolgte. Auf genauere Nachfragen äußerten diese Frauen, daß Geld für sie ein Teilbestandteil des Begriffes «Unabhängigkeit» sei, wobei sie eine Reihe anderer Wertvorstellungen dem Bereich Unabhängigkeit zuordneten: Weisungsungebundenheit, emotionaler Freiraum, zeitliche Flexibilität. Interessant erscheint, daß der Bereich «Geld» kein positives Bemessungskriterium für ihre Tätigkeit zu

sein scheint. Geld hat in Verbindung mit weiblicher Berufstätigkeit den Charakter eines sozialen Stigmas. Eine Frau arbeitet entweder, weil sie «es nötig hat», oder sie arbeitet, obwohl sie es eigentlich gar nicht müßte. Beide Einstellungen sind für das weibliche Selbstwertgefühl verhängnisvoll. Sie verfestigen den privaten Charakter ihrer Existenz und bestätigen die Vorläufigkeit, Beliebigkeit und den Ausnahmestatus ihrer Auftritte im öffentlichen Sektor.

Nicht nur die traditionelle geschlechtsspezifische Sozialisation, die den Frauen auch dann noch als individuelles Problem im Umgang mit Geld anhaftet, wenn sie im Beruf erfolgreich mit Geldtransfer und Kalkulationen arbeiten, verhindert ein reflektiertes «sachliches» Verhältnis zum Geld, auch in der umfangreichen Literaturproduktion für die neue exotische Menschengattung «Karrierefrau» wird am alten Muster der geschlechtsspezifischen Rollen weitergestrickt.

Nehmen wir zum Beispiel einen der U.S.-Standardtexte unter den unzähligen Frauen-Karriereleitfäden. Majorie Shaevitz' «Superwoman-Syndrome» hat eine Zirkulation von einer halben Million. Wenn man die darin enthaltenen Anweisungen ernst nimmt, sitzt man bald in der double-bind-Falle. Einen zentralen Abschnitt nimmt der Bereich Beziehungen und Konflikte ein. Selbstverständlich, denn dafür sind auch die Karrierefrauen nach wie vor zuständig. Shaevitz, klinische Psychologin, stellt an die Spitze ihrer Ratschläge folgende drei aufschlußreiche Punkte:

«1. Mach die Beziehung zu deiner Priorität.

2. Verbringt regelmäßig Zeit zusammen.

3. Demonstriere deine Zuwendung und Fürsorge»

(Shaevitz 1984, S. 96). Kann man sich vorstellen, daß ein Experte, der weiterhin ernst genommen werden möchte, diese Hinweise an zentraler Stelle in einem Handbuch für männliche Spitzenkräfte anführt?

In diesem Buch hat Majorie ihrem Mann Morton, ebenfalls Psychologe, ein Kapitel zur Verfügung gestellt, in dem er ausführlich darauf eingeht, «was Männer wirklich fühlen» (Shaevitz 1984, S. 122f). Wir erfahren, daß Männer «wettbewerbsorientierter, aggressiver, zorniger, territoriumsbewußter sind», daß sie negative Emotionen besser ausdrücken können und sich dabei sogar wohl fühlen. «Männer sind auch nicht so spontan im Geben, sie fühlen

sich unwohl in Situationen, die auch nur tendenziell von Abhängigkeit ihrerseits gekennzeichnet sind. Wenn ihre Frauen Unterstützung und Zuwendung am nötigsten haben, führt die männliche Unfähigkeit, mit starken Gefühlsreaktionen umzugehen, zu einer Rückzugshaltung.» Die Partnerin fühle sich dann deprimiert und abgelehnt. Den zentralen Unterschied zwischen den Geschlechtern sieht er in der stärkeren Karriereorientierung der Männer. Davon hängen das männliche Selbstgefühl und seine Selbsteinschätzung ab. «Männer fühlen sich zerstört und wertlos, wenn sie mangelnden Erfolg in der Karriere zu verzeichnen haben. Frauen hingegen können mit ihrem Leben auch zufrieden sein, wenn sie bloß befriedigende zwischenmenschliche Beziehungen haben... Frauen müssen nur lernen, die ausgeprägtere Karriereorientierung und die Bedeutung derselben für das männliche Selbstwertgefühl überhaupt erst zu erkennen.»

Wenn man nun jeden einzelnen der aufgeführten Punkte auf die Rolle, die Geld in Partnerschaft oder Ehe einer Karrierefrau spielen kann, untersucht, steht man vor psychosozialen Implikationen ungeheuren Ausmaßes. Wenn es stimmt, daß Männer aggressiver und wettbewerbsorientierter im Geschäftsleben sind, werden sie diese Eigenschaften auch zum Bestandteil ihrer häuslichen Interaktionen machen. Die Frau an seiner Seite, die durch ihre qualifizierte Arbeit ihre zumindest finanzielle Unabhängigkeit gewährleistet hat, kann durchaus in die Situation kommen, sich mit seinen «negativen Emotionen» konfrontiert zu sehen. Hat sie weniger Geld als er, ist die Stabilität der Beziehung bestimmt eher garantiert, als wenn sie einen finanziellen Vorsprung zu verzeichnen hat. Allerdings wird bei ersterer Annahme Geld auch ein gewisses Konfliktpotential darstellen, da laut Shaevitz «Männer weniger spontan im Geben» sind. Aber immerhin bewegen sich die Partner noch auf dem Boden der traditionellen Rollenverteilung. Wenn hingegen die Frau die Mehrheit der Aktien für sich verbuchen kann, wird sich diese Stärke in jedem Fall zu ihren Ungunsten in der Beziehung auswirken. Der Mann wird bestrebt sein, das so entstandene Machtvakuum auszugleichen und sein Selbstwertgefühl durch Insistieren auf die übliche Machtverteilung in der Beziehung wieder zu etablieren.

Eine Passage in dem amerikanischen Film «Tödliche Schlagzeilen» vermittelt anschaulich die Konsequenz der Verletzung des

männlichen Selbstgefühls durch die (finanzielle) Überlegenheit der Ehefrau. Ein ehemals berühmter Filmstar (Burt Lancaster) hat nach langer Alkoholabhängigkeit mit Hilfe seiner ebenso berühmten Schauspielergattin (Lauren Hutton) die Entwöhnung geschafft. Sie bekommt ein verlockendes Angebot und besteht darauf, daß ihr Mann die andere Hauptrolle übernimmt. Dem Produzenten ist das Risiko zu groß, keine Versicherung der Welt würde die Ausfallhaftung für den ehemals Alkoholkranken übernehmen, sie müsse mit einem anderen Partner auftreten. Nun setzt sie ihre Gage in Millionenhöhe für die Versicherung ein, unter der Voraussetzung, daß ihr Mann niemals von den Bedingungen für sein Comeback erfährt. Durch eine Zeitungsindiskretion passiert es doch, und er stirbt an einer Herzattacke. Dieses Skript wurde zwar in Hollywood geschrieben, es verdeutlicht jedoch einem großen Fernsehpublikum die Botschaften der modernen Texte der Familiensoziologie: Machtungleichgewicht zuungunsten des männlichen Teils sind das Ende jeder noch so hoffnungsvollen dual-career-Konstellation.

In ihrer Studie «Unbalanced Accounts» (Liebermann/Lindner 1987) diskutieren die Autorinnen die emotionalen Blockierungen und sozialen Ängste von Frauen im Zusammenhang mit Geld. Sie stellen in ihrem Sample bei 175 Frauen, die im Wirtschaftsleben oder in der akademischen Welt Karriere gemacht haben, ein merkwürdiges Symptom fest. Diese Frauen leiden unter Geld-Phobie. Allen gemeinsam ist die Einstellung, daß sie sich eigentlich nicht mit Geldangelegenheiten befassen möchten, daß sie dazu gezwungen sind, weil sie entweder allein leben oder die Personen in ihrem Umfeld sie als kompetente, entscheidungsfähige Partnerinnen wahrnehmen und keine Vorstellungen von ihren tief verwurzelten Konflikten haben.

Diese diagnostizierte Geld-Phobie ließ sich in weitere Aspekte auffächern, welche die Einstellungen und Verhaltensweisen von Frauen, wenn sie mit Geld konfrontiert sind, charakterisieren:

1. Geldblindheit: Frauen, die dieser Gruppe zugerechnet werden können, sind vage und unrealistisch in ihrem Verhältnis zu Geld. Sie überlagern die sachliche Ebene mit anderen emotionalen Konflikten und vermeiden eine realistische Auseinandersetzung, was sich in wichtigen Details zeigt. Sie führen keine Aufzeichnungen über ausgestellte Schecks oder wissen oft nicht

einmal genau, was sie eigentlich verdienen und in welcher Höhe sich ihre Ausgaben bewegen.

2. Ekel vor Geld: Frauen, die dieses Symptom zeigen, denken insgeheim, daß Geld Dinge automatisch mit Korruption und Gier verknüpft sind. Ihre Lebensplanung ist auf maximale Einschränkung der Bedürfnisse ausgerichtet, um sich auf diese Weise der Korrumpierung zu entziehen.
3. Verleugnung: Frauen, die befürchten, daß ihre finanziellen Verantwortlichkeiten unverändert belastend bleiben, produzieren Phantasien, daß sie irgendein Mann «retten» wird. Sie verleugnen die Realität, geben ihr Geld ziellos aus.
4. Törichter Zugang zu Geld: In dieser Kategorie sind Verhaltens-tendenzen subsumiert, die den sexistischen Stereotypen in bezug auf Frauen entsprechen: ihre Reaktionen müssen dem Bereich des Irrationalen, Planlosen zugerechnet werden. Sie haben Angst vor sinnvoller und langfristiger budgetärer Planung, anstatt darin eine nützliche Technik zu ihrer finanziellen Absicherung zu sehen. Im Gegenteil, sie riskieren häufig ihre finanzielle Sicherheit und bevorzugen unmittelbare kurzlebige Gratifikationen.
5. Geld-Paranoia: Frauen, die paranoides Verhalten in Geldangelegenheiten demonstrieren, benutzen ihr Geld als Festung, die sie vor einer ungewissen Zukunft schützen soll. Sie leben in ständiger Angst, von anderen Menschen bestohlen oder ausgebeutet zu werden. Ihre Devise lautet: finanzielle Kontrolle um jeden Preis. Sie horten meist ihr Geld und neigen dazu, wichtige Beziehungen in ihrem Leben zu sabotieren.
6. Geld-Konfusion: In diese Kategorie fallen Frauen, die bei Gehaltsverhandlungen oder in allen anderen Situationen, wo sie sich um Geld bemühen müssen, dazu neigen, Geld mit Emotionen zu vermischen. Sie schätzen die Verhandlungssituation nicht realistisch ein, indem sie z. B. annehmen, ihr Gegenüber sollte ihre Bedürfnisse antizipieren. Die Konfusion entsteht durch die Personalisierung von Geld.

Diese von den Autorinnen durch Fallstudien belegten Grundmuster von Geld-Phobie, die hier kurz dargestellt wurden (Liebermann/Lindner 1987, S. 12f), lassen auf wichtige psychische und kulturell bedingte Brüchigkeiten in der Selbstwahrnehmung von

Frauen schließen. Zweifellos gibt es auch Männer, die ein gebrochenes Verhältnis zu Geld haben und beispielsweise zu unverhältnismäßigen Ausgaben neigen. Sie sind aber anders geprägt und leben in der Vorstellung, irgendwann das große Vermögen zu machen und damit ihren Lebensstil abzudecken.

Weibliches Denken ist stärker in einem Geflecht von Beziehungskonstruktionen verankert, Frauen leben zumindest unbeußt in der Vorstellung, von einem Mann gerettet zu werden. Somit ist das komplizierte Verhältnis von Frauen zu Geld eng verknüpft mit gesellschaftlichen Rollenzuweisungen, die von den männlichen und weiblichen Akteuren immer noch erfüllt werden. Der Preis des Protestes – (temporärer) Liebesentzug – scheint vielen Frauen zu verunsichernd und damit zu hoch.

Frauen sind in Institutionen, die Macht repräsentieren, immer noch eine Ausnahmerecheinung. Sie sind vereinzelt und immer zugleich Symbol für die Gesamtgruppe ihrer Geschlechtsgenossen. Männer hingegen treten in Gruppen auf und finden zumindest zeitweise Rückhalt und Förderung. Bekanntlich sind Männer bei aller Konkurrenzfreude und Kampflust zugleich auch das Geschlecht, das Teamwork versteht und sich von Kindheit an mit Mannschaftsspielen auf spätere Berufseinsätze vorbereitet. Berufsverbindungen und Organisationen, die unter dem dünnen Mantel sozialer und karitativer Zwecke der gegenseitigen Emporhebung in die Chefetagen dienen, das sogenannte «old boys network», in dem sich durch Generationen Bevorzugungen und Tauschgeschäfte fortsetzen, das sind Grundlagen für Erfolg und Geld, von denen Frauen ausgeschlossen sind.

Selbst die Frauenbewegung, von der man sich die Er kämpfung weiblicher Erfolge auf allen Linien erwartet, vertritt in bezug auf Karrierefrauen eine eher ambivalente Position. «Die will ja nur Karriere machen» genügt, um eine Gegnerin abzuwerten. Individualistisch verfolgt sie ihren Eigennutzen, diese Unterstellung ist in diesem Satz enthalten, statt sich der Gesellschaftänderung zu widmen.

Doch trotz dieser Einwände gehen die Frauen im Land der unbegrenzten Möglichkeiten daran, die männlichen Karrierestützen auch für sich zu konstruieren, um die Mechanik des Systems endlich für sich arbeiten zu lassen. Die Geschichte der Zusammenarbeit der kollegial-aggressiven Konkurrenz über Generationen

fehlt den Frauen. Die Verbindungen, die Kanäle, aber auch die Bereitschaft zu Kooperation müssen erst – wie die Frontierstädte von den Pionieren – errichtet werden.

Ein First-class-Hotel in Vancouver: Viele Frauen tragen Abendkleider, andere sind im Chanel-Kostüm; keine ungewöhnliche Szene, nur: auf der Bühne sitzt kein Orchester, sondern eine Geschäftsfrau mit Mikrophon. Sie verliest Zahlen über die Rentabilität ihres Betriebes. Sie hofft, dieses Geschäft an ein Mitglied des Publikums verkaufen zu können. Und das Publikum, das sind die 350 Mitglieder des «Vancouver Womens Network», einer Karriereorganisation für Frauen.

An diesem Abend wird noch eine Untersektion für Technikerinnen gegründet. Informationen über firmeninterne Entwicklungen werden weitergegeben, um den Kolleginnen einen Vorsprung bei Ausschreibungen und offenen Stellen zu geben. In der Pause werden die Teilnehmerinnen angewiesen, die Tische zu wechseln und die Visitenkarten mit den neuen Tischnachbarinnen auszutauschen. Organisationen dieser Art entstehen in vielen amerikanischen Großstädten.

Erfolg ist attraktiv, unter diesem Leitsatz bemühen sich die Verfechterinnen des weiblichen Aufstiegs um bessere Public Relations, und sie finden Widerhall. Die Karrierefrau hat einen neuen Markt erzeugt, Medien, Kosmetik- und Bekleidungsindustrie beteiligen sich intensiv an der Schaffung und Erweiterung dieses neuen Absatzgebietes. Große Kosmetikfirmen bieten zu Weihnachten besondere Geschenkpackungen an: Nagellack und Lippenstift gemeinsam verpackt mit einer Rechenmaschine in einer Lederaktenmappe; große Warenhäuser haben eigene Abteilungen für berufstätige Frauen, diese Abteilungen haben Namen wie «V.I.P.» und arbeiten mit Slogans wie «dress for success». Geschultes Personal bietet einen Beratungsservice an, wie durch die Auswahl der geeigneten Kleidung die Ausstrahlung aggressiver Kompetenz vermittelt wird. Die Modezeitschriften brauchen nicht lange, um sich dem neuen Frauenbild zu nähern, Karriere ist modern. Dieser Optimismus ist ein Kulturbeitrag des amerikanischen Feminismus zu den Entwicklungen der achtziger Jahre.

Das Märchen vom kleinen Jungen, der als Zeitungsverkäufer begann und schließlich Gründer eines multinationalen Konzerns wurde, hat die vielen Schwankungen der Wirtschaftsgeschichte



überdauern können. Als Ersatz kündigt sich nun eine neue Legendenfigur an: «the self-made-woman». Das Vorbild ist die Frau Anfang Dreißig, die nicht nur die obersten Ränge der Konzernhierarchie errungen hat, sondern die auch noch glamourös genug ist, um in VOGUE präsentiert zu werden.

Doch Bilder dieser Art sind wohl Wunsch- und Schreckensvisionen zugleich. Denn nicht nur die arrivierten Frauen können sich nicht fröhlich damit identifizieren, auch die nachfolgende weibliche Generation sieht darin kaum eine erstrebenswerte Zukunft ausgemalt.

Die Soziologin Martina Horner stellt in ihren Arbeiten (Horner 1972) eine tief verankerte «Angst vor dem Erfolg» bei Frauen fest. Horner ließ von Studentinnen Aufsätze darüber schreiben, wie sie sich den weiteren Verlauf einer fiktiven brillanten Studentin, die Jahrgangsbeste ist, vorstellten. Fast alle Prognosen waren negativ: niemand würde sie heiraten wollen, ihr Privatleben würde katastrophal enden, ungeliebt und eintönig müßte sie durch ihr Leben gehen.

Dieser ängstliche Rückzug auf alte Rollenbilder läßt sich als ein resignativer Reflex auf die konkreten Problemsituationen der Frauen verstehen, denen zugemutet wird, die Teilung des Lebens in Arbeit und Privatleben zu überwinden. Hat eine Karrierefrau den mühsamen Weg über intensive Arbeit, Durchhaltebereitschaft und Weiterbildung geschafft (Harragan 1977; Hennig 1980), bleibt ihr dennoch als typisches Problem die Zerrissenheit ihrer Arbeit.

Ihr Alltag ist fragmentierter als der des männlichen Kollegen. Während Erfolgsmänner vielleicht an ihrem mangelnden Bezug zu Kindern und Familie leiden, am Verlust eines echten Privatlebens, ist die Karrierefrau Anforderungen dieses Privatbereichs nur allzu intensiv ausgeliefert. Tagesabläufe von Frauen und Männern in gehobenen Positionen als ein Indiz für Zeit- und Konzentrationsverteilung aufgezeichnet, zeigen deutlich die Mehrfachbelastung der Frauen. Die Lösung dieses Problems liegt nicht so fern, wie frauenfeindliche Manager dies gern vertreten (aber auch nicht so nah, wie sie es gerne hätten: nämlich in der Rückkehr zur traditionellen Arbeitsteilung). Denn gerade der Zugang der Frauen zur Lebensorganisation weist bei aller Absurdität der Belastung eine interessante Einsicht auf. Er macht deutlich, wie wenig integriert

die Lebensbezüge des traditionellen Führungsmenschen sind. Die Spitze – Manager, Professoren, Politiker – zeichnet sich aus durch ihre demonstrative Entfernung aus dem echten Alltagsleben. Um ihre Geschäftigkeit noch deutlicher vorzuweisen, haben sie keine Zeit für Familienwochenenden, für die Sorgen ihrer Kinder oder gar für einen echten Urlaub. Eine bessere Planung und Verteilung der Arbeit, der dafür aufzuwendenden Zeit daheim und in der Firma, der Ausbau von Zugangschancen für Frauen durch bessere Information und Bezugssysteme, neue Einteilungen innerhalb von Beziehungen – das sind Schritte, die, konsequent durchgeführt, nicht nur den Anteil weiblicher Manager erhöhen können.

### Literatur

- GILLIGAN, C. (1982): In *A Different Voice*, in: *Psychological Theory and Womens Development*, Cambridge.
- FRIEDAN, B. (1981): *The Second Stage*, New York.
- FUCHS EPSTEIN, C. (1974): *Bringing Women*, in: Kundsinn, R. B. (Hg.): *Rewards, Punishments and the Structure of Achievement*, New York.
- HARRAGAN, B. L. (1977): *Games Mother Never Taught You, Corporate Gamesmanship for Women*, New York.
- HENNIG, M./JARDIM, A. (1980): *The Managerial Woman*, New York.
- HORNER, M. (1972): *Towards an Understanding of Achievement-Related Conflicts in Women*, *Journal of Social Issues*, 1972, S. 157–175.
- LIEBERMANN, A./LINDNER, V. (1987): *Unbalanced Accounts. Why Women Are Still Afraid of Money*, New York.
- MATTHAI, J. (1982): *An Economic History of Women in America*, New York.
- SHAEVITZ, M. (1984): *The Superwoman Syndrome*, New York.

II.

Marlene Kück

## Die Geldgeschäfte der Privat- und Geschäftsfrau

Ich möchte meine Überlegungen mit einer – aus der Perspektive von Frauen – sicherlich utopisch anmutenden Kriminalstory beginnen.

In einer aufsehenerregenden Meldung berichtet die Deutsche Presseagentur von einem Bankraub in der Frankfurter Innenstadt. Der Bankraub, bei dem über 11 Mio. DM erbeutet wurden, stellt eine Sensation dar. Nicht nur, daß scharfe Sicherheitssperren überwunden wurden – auch die nach ersten Informationen der Polizei sich ergebende Vermutung, daß ausschließlich Frauen aus dem nicht-terroristischen Sektor an dem Verbrechen beteiligt waren, stößt auf blankes Entsetzen. In ersten Stellungnahmen von der geschädigten Bank und von Regionalpolitikern wird daher auch auf diese Besonderheit Bezug genommen. So erklärt der Sprecher der Bank, daß neben dem schwerwiegenden Eigentumsdelikt vor allem die Tatsache, daß Frauen den Bankraub durchgeführt hätten, bedenklich sei. Dadurch würde sich ein unaufhaltsamer Werteverfall, der die Grundprinzipien der wirtschaftlichen und sozialen Ordnung in Frage stellt, andeuten. Ebenso scharf reagierte ein Frankfurter Ratsherr. Für ihn ist der Bankraub ein Indiz für die zunehmende Kriminalisierung, die sich quer durch alle sozialen Schichten ziehe und die historisch einmalig sei. Ein Bankraub von Frauen ist – so seine Feststellung – die Spitze des Eisberges. Notwendig sei jetzt vor allem «ein härteres Durchgreifen» und die Verabschiedung strengerer Strafgesetze.

Soweit die fiktive dpa-Meldung.

Daß ein von Frauen organisierter Bankraub einer Sensation gleichkommt, bedarf, so vermute ich, keiner weiteren Erklärung. Allein die Kriminalstatistik spricht an dieser Stelle Bände: So ist nach Kenntnis des Bundeskriminalamtes im Jahre 1987 kein nennenswerter Bankraub bekannt geworden, an dem maßgeblich Frauen beteiligt waren (Bundeskriminalamt 1988). Daraus läßt

sich der Schluß ableiten, daß Frauen ganz überwiegend diese Form der Kapitalbeschaffung, im Gegensatz zu Männern, nicht besonders schätzen. Sie präferieren andere – risikolosere – Arten der Geldtransaktion. Dies gilt sowohl für den erwähnten Bereich des Gelderwerbes als auch für den Bereich der Geldverwendung. Die «anderen Arten» müssen dabei ganz bestimmten Kriterien und Zielen genügen. Vor allem aber legen Frauen bei Geldgeschäften Wert – so meine These – auf die Wahrung der Unabhängigkeit, der Flexibilität und der Sicherheit. Außerdem achten sie darauf, daß bei Verwendungsentscheidungen der Grundsatz der Sparsamkeit gewahrt wird. Typisch scheint mir in vielen Fällen auch noch zu sein, daß Frauen eine ausgeprägte Skepsis gegenüber dem «Schuldenmachen» entwickeln und kreditbezogenen Geldgeschäften mit Zurückhaltung begegnen.

Wo aber im einzelnen die Besonderheiten liegen, möchte ich etwas detaillierter erörtern, d. h., die Geldgeschäfte der Privatfrau getrennt von den Geldgeschäften der Geschäftsfrau analysieren.

### Die Geldgeschäfte der Privatfrau

Obwohl «der Umgang mit Geld und Kapital <die> Spezialität unseres Wirtschaftssystems überhaupt (ist)» (Werlhof 1985, S. 95), verlaufen die Geldgeschäfte der Privatfrau im geheimen. Sie stellen kein Thema dar, über das Frauen – privat oder öffentlich – debattieren. Dennoch haben die Geldgeschäfte der Privatfrau eine erhebliche ökonomische Relevanz. Allein zwei Drittel des privaten Konsums kommen durch Verwendungs- und damit Geldentscheidungen von Frauen zustande. Dies veranlaßte bereits zur Jahrhundertwende Henriette Fürth dazu, von der «Konsumtionsmacht» der Frau zu sprechen (Fürth, zit. nach Kittler 1980, S. 40).

Für die in den Konsumbereich hineinreichenden Geldverwendungsentscheidungen ernten die Frauen oftmals Tadel. Sie würden einem «Konsumrausch» erliegen und Geld für sinnlose Dinge ausgeben. In seinem Roman «Paradies der Damen», in dem es um ein imaginäres Kaufhaus im Paris des ausgehenden 19. Jahrhunderts geht, liefert Emile Zola dafür eine abfällige literarische Umschreibung.

«Die Frau war es (so Zola), der die Firmen durch billige Gelegenheitskäufe ständig Fallen stellten, nachdem sie ihr durch die Auslagen den Kopf verdreht hatten. Sie hatten im Sinne (der Frau) neue Gelüste erweckt, stellten eine ungeheure Versuchung dar, der (die Frau) unvermeidlich erlag, indem sie sich zunächst zu Einkäufen einer sparsamen Hausfrau verleiten ließ, dann von der Gefallsucht bestochen und schließlich verschlungen wurde» (Zola 1984).

Ob es sich allerdings bei dem hier so bissig dargestellten Konsumrausch der Frauen um ein generalisierbares Phänomen handelt, muß bezweifelt werden – auch wenn Sozialwissenschaftlerinnen feststellen, daß der Konsum häufig als Liebesersatz fungiert. Frauen kaufen dann übermäßig ein, wenn sie frustriert sind und sich im Stich gelassen fühlen (Königswieser 1987, S. 12; Grubitzsch 1985, S. 46).

Die Möglichkeiten der Frauen zum Konsum sind natürlich nicht unendlich. Die Grenze wird durch das zur Verfügung stehende Geldbudget oder Haushaltseinkommen gezogen. Und: Je nachdem, wo diese Grenze verläuft, ergibt sich ein unterschiedlicher Einfluß der Frauen auf den Konsumbereich. So stellte Helge Pross vor gut 13 Jahren fest, daß in Familien mit geringen Haushaltseinkommen die Frauen zu gut 50 % maßgeblich das Geld verwalten, während hingegen in Familien mit höheren Einkommen der Einfluß der Frau auf den Konsumbereich beträchtlich abnimmt und ihr Anteil als dominierende Geldverwenderin auf knapp die Hälfte (= 28 %) sinkt (Pross 1975, S. 117). Dort also, wo «die Knappheit des Geldes seine Verwaltung zu einer harten und unerfreulichen Arbeit macht, <dürfen> die Frauen sich viel eher darum kümmern als in Familien, wo der Umgang mit Geld angenehme Seiten hat und Prestige verspricht» (Grubitzsch 1985, S. 43).

Die Arbeit mit knappen Geldressourcen verlangt von den Frauen Sparsamkeit, also effizienten Umgang mit den vorhandenen Mitteln. Es ist deshalb auch nicht verwunderlich, wenn die Sparsamkeit als typisch weibliche Tugend gilt, an der gemessen wird, ob «Mann Glück mit der Frau gehabt hat». Ein älterer Kollege, mit dem ich unser Publikationsvorhaben erörterte, kommentierte daher auch, «was wollen Sie denn im Buch darstellen? Im Prinzip geht es doch nur um zwei Dinge: Entweder die Frauen sind sparsam und können mit ihrem Haushaltsgeld umgehen – dann

ergeben sich keine Probleme, oder die Frauen leben über ihre Verhältnisse, lassen sich jeden Unsinn andrehen – dann kommt es zu Spannungen. Der Mann ist in dieser Situation zu bedauern, er hat schlicht und weg Pech mit seiner Frau gehabt.»

Die an Frauen gerichteten Sparsamkeitsforderungen haben sich in den letzten Jahren nivelliert. Für die Generation der Mütter sind sie von entscheidenderer Bedeutung als für die Generation der Töchter.

Trotz dieser Einschränkung hat diese Forderung allerdings nichts von ihrer generellen Wirkungskraft verloren. Sehr deutlich wird dieser Tatbestand bei der Bewertung des Konsumentenkredites, also den Kreditgeschäften der Privatfrau. Hier existiert eine breite von Frauen getragene Ablehnungsfront. Borgen und Leihen gilt allgemein als verwerflich. Geraten wird allseits zur Sparsamkeit und zu dem Grundsatz «leb nicht über deine Verhältnisse». Dieser Grundsatz durchzieht dabei alle Schichten und politischen Strömungen. Er erfaßt nicht nur das bürgerliche Lager mit seinen scheinbar tradierten Wertvorstellungen. Mit besonderer Vehemenz wird die Forderung, «keine Schulden zu machen», auch von Frauen aus dem linken Spektrum vorgetragen. Sie argumentieren, daß der «verweiblichte Kredit» (Werlhof 1985, S. 99), der Konsumentenkredit, etwas Zwanghaftes beinhaltet, den Zwang zur Zwangsarbeit, um Tilgungs- und Zinszahlungen zu ermöglichen. Ein Kredit sollte deshalb lieber nicht in Anspruch genommen werden (Werlhof 1985, S. 95f; Annecke/Mies/Sauer-Burkhardt 1985, S. 8f).

Inwieweit orientieren sich nun die Frauen an dem für sinnvoll gehaltenen Kreditverzicht? Die Frage läßt sich nicht exakt beantworten. Nur soviel steht fest: Die private Verschuldung für Konsumzwecke, die sich vornehmlich in Kontenüberziehungen und in der Aufnahme von Anschaffungsdarlehen für langlebige Gebrauchsgüter niederschlägt, hat in der Bundesrepublik in den letzten Jahren und Jahrzehnten deutlich zugenommen. Laut Angaben der Deutschen Bundesbank erhöhte sich das Konsumentenkreditvolumen in der Zeit von 1950 bis 1986 von 180 Millionen DM auf 190 Milliarden DM (Deutsche Bundesbank, zit. nach Kleinhaus 1987, S. 8). Der private Verbrauch in der Bundesrepublik, so stellen Experten deshalb fest, «wird in zunehmendem Maße durch private Verbraucherkredite finanziert» (Hörmann, zit. nach

Kleinhaus, 1987, S. 8)<sup>1</sup>, wobei diejenigen, die solche Verbraucher- und Konsumentenkredite aufnehmen, zu rund 45 % Frauen sein dürften.

Zu beachten ist allerdings, daß der Konsumentenkredit deutlich einkommensbezogene Merkmale trägt: Während die mittleren und höheren Einkommensklassen kaum von dieser Kapitalquelle partizipieren, kommt der «Hausfrauenkredit» in unteren Einkommensgruppen mit zunehmender Verarmung öfters vor. Hier soll er die engen Grenzen des knappen Budgets nach oben verschieben und auch dazu dienen, Statussymbole wie die Video-Anlage oder das Auto zu beschaffen. Der enge Zusammenhang zwischen geringen Haushaltseinkommen einerseits und vermehrter Kreditaufnahmetätigkeit andererseits kann jedoch unterbrochen werden. Vor allem – aber nicht ausschließlich – für soziale Schichten und Gruppen, die als Segmente der neuen sozialen Bewegungen (wie Frauen-, Friedens-, Ökologie- und Alternativbewegung) aufgefaßt werden, hat der Kredit, trotz oft anzutreffender marginaler Einkommen, eine untergeordnete Bedeutung. Geld und Konsum sind hier aufgrund der Hinwendung von materiellen zu immateriellen Wertkategorien negativ besetzte Begriffe. Einen hohen Stellenwert nehmen dagegen die «verweiblichten» Tugenden der Bescheidenheit und Sparsamkeit ein. Verwunderlich ist daher auch nicht, wenn die Kreditsachbearbeiterin der Berliner Filiale der «Allbank» (das ist eine Spezialbank für den Konsumentenkredit) feststellt: «Mit Alternativen kommen wir kaum ins Geschäft – die brauchen ja nichts zum Leben.» Allerdings gibt es auch hier deutliche Anzeichen der Veränderung, die auf ein begrenztes Ende der Bescheidenheit hindeuten.

Die Geldgeschäfte der Privatfrau sind in bezug auf Banken natürlich nicht nur auf die Kreditbeziehung beschränkt. Ebenso treten Frauen mit Kreditinstituten in Verbindung, um Anlagegeschäfte zu tätigen, also das aus Sparsamkeit und Bescheidenheit entstandene überschüssige Einkommen zu verwenden. Die Sparsamkeit und die Spartätigkeit der Deutschen, vor allem aber der deutschen Frauen, ist im internationalen Vergleich beeindruckend.

<sup>1</sup> Das Mittelaufkommen privater Haushalte in Höhe von etwa 1031 Mrd. DM stammt im Umfang von ca. 51 Mrd. DM aus aufgenommenen Konsumentenkrediten (Deutsche Bundesbank 1987a, S. 45).

kend. Die Sparquote liegt derzeit bei 13,5% und ist damit doppelt so hoch wie in den fünfziger Jahren (= 7,5%; Deutsche Bundesbank 1987 a, S. 41).

Am häufigsten werden die ersparten Gelder in Sicht- und Termineinlagen sowie auf Sparbüchern mit gesetzlicher Kündigungsfrist angelegt. Neben diesen Anlageformen rangieren an zweiter Stelle die zum Teil steuerbegünstigten Formen des Vertrags- und Versicherungssparens und an dritter Stelle das Wertpapiersparen (= festverzinsliche Wertpapiere, Aktien, Optionen etc.; Deutsche Bundesbank 1987 b, S. 6).

In welchen Anlageformen wird nun speziell von Frauen gespart, welches sind die Bestimmungsgründe für ihre Sparstruktur? Ich möchte diese Frage, zu der es in der Literatur bisher keine gesicherten Erkenntnisse gibt, mit Hilfe einiger praktischer Erfahrungen beantworten.

Vorweg aber einige Hinweise zu den Kriterien der Anlageentscheidung. Zu den wichtigsten gehört der Ertrag (= die Rentabilität), die Marktgängigkeit (= die Liquidität) und die Wertbeständigkeit (= die Sicherheit). Frauen handhaben diese Kriterien anders als Männer. Aufgrund ihrer spezifischen Präferenzen messen sie überwiegend der Rentabilität eine geringere Bedeutung zu als der Liquidität eines Spartitels. Ebenso setzen Frauen bei ihren Anlageentscheidungen auf Sicherheit (Wertbeständigkeit) und scheuen das Risiko der Preisänderungen. Auf Anlageformen übertragen bedeutet dies, daß Frauen eher zum festverzinslichen Sparbrief als zum zinsschwankenden, u. U. noch wechselkursabhängigen Optionsschein greifen. Genauso entscheiden sie sich an Stelle der mittel- und langfristig laufenden Obligation, die über eine geringe Geldnähe verfügt oder deren Liquidierbarkeit mit hohen Transaktionskosten (wie Verkaufsverluste und Provisionen) verbunden sein kann, für die kurzfristige, schnell in Geld umsetzbare Sparbucheinlage.

Das auf hohe Liquidität und Risikominimierung fixierte Sparverhalten ist Resultat spezifisch weiblicher Zielvorstellungen. Frauen weisen darauf hin, daß Anlagen

– *flexibel* sein müssen, d. h., sie sollen so beweglich sein, daß sie schnell in ihrer Verwendungsform variiert und einem anderen Zweck zugeführt werden können. «Ich brauche das Ersparte», so wird argumentiert, «für unvorhersehbare außergewöhnliche

Aufwendungen (z. B. eine Autoreparatur) und spontane Entschlüsse (z. B. für einen Kurzurlaub nach Spanien).»

– *sicher* sein müssen. «Die paar Groschen, die ich mir zurücklege, will ich nicht durch irgendeinen Börsenkrach verlieren», ist eine häufig von Frauen geäußerte Auffassung.

Das Sicherheitsstreben bewirkt, daß Frauen zu derjenigen Gruppe der Anleger und Kapitalgeber gehören, die in der Fachwelt als «pessimistisch eingestellte, weitgehend risikofeindliche Persönlichkeiten» gelten (Hahn 1984, S. 186). Sie müssen bei Banken und am organisierten Kapitalmarkt für dieses Verhalten, aber auch für ihre Flexibilitätsanforderungen, «Preisabschläge» hinnehmen, d. h., sie erhalten einen geringen Zins für ihre Anlagen. Die Folge ist, daß die von Frauen angelegten Gelder einen geringen Ertrag abwerfen.

Die Sicherheits- und Flexibilitätsvorgaben lassen noch eine weitere Aussage zum Sparverhalten von Frauen zu. Durch das Eingehen von relativ kurzfristigen, wenig ertragreichen Anlageformen behalten die Frauen einen direkten Zugriff auf den gegenwärtigen Konsum, also auf sogenannte Gegenwartsgüter. Zukunftsgüter hingegen, die unter Umständen erst Jahrzehnte später für den Konsum verfügbar sind und die ein langfristiges, ertragsorientiertes Spar- und Anlageverhalten bedingen, sind unter den genannten Voraussetzungen für Frauen von untergeordneter Bedeutung; sie stiften für Frauen einen geringeren Nutzen. Aufbauend auf dieser Erkenntnis ließe sich schlußfolgern, daß Frauen zukünftige Entwicklungen eher ungünstig beurteilen und deshalb eine Zeitpräferenz zugunsten von Gegenwartsgütern entwickeln.

Meine Aussagen zum Sparverhalten von Frauen *können keine Allgemeingültigkeit beanspruchen; dazu ist die Erkenntnisbasis zu schmal*. Völlig anders sieht es dagegen bei einem weiteren wichtigen Bereich der geschäftlichen Geldbeziehungen von Privatfrauen, den Gehalts- und Honorarbeziehungen, aus. Hier läßt sich unzweifelhaft feststellen, daß Frauen – ob als einfache Arbeiterin, Angestellte oder Managerin – weniger als ihre in vergleichbaren Positionen tätigen männlichen Kollegen verdienen (s. u. a. Henning/Jardim 1987, S. 69; Bischoff/Hauser 1986, S. 288f). Die Ursache für diese Benachteiligung liegt zunächst in der Tatsache begründet, daß die Arbeit von Frauen nach wie vor gesellschaftlich unterbewertet und diskriminiert wird. Die «Reduktion der weib-

lichen Arbeitskraft auf einen zweitrangigen Stellenwert (und) der Hinweis, Frauen seien «Doppelverdiener» (Roth 1986, S. 6–7), deutet die ganze Breite möglicher Einkommensdiskriminierungen an.

Neben diesen grundsätzlichen Restriktionen ist aber auch maßgebend, daß Frauen häufig die «Regeln» einer geschickten Verhandlungsführung nicht kennen und mit typisch weiblichen Verhandlungsmustern ihre eigenen Gehalts- und Honorarforderungen behindern (Wagner 1987, S. 16f). Der Verhandlungsstil bei Frauen, so die Expertin Angelika Wagner, «ist oft ein «schwebender» (nach dem Motto: vielleicht, eigentlich, so ungefähr), während Männer es gewohnt sind, «knallharte» Forderungen auf den Tisch zu legen und sich dann herunterhandeln lassen. Dieser kulturelle Unterschied führt dazu, daß der Verhandlungsstil von Frauen von Männern als «Schwäche» mißverstanden wird» und mit Einkommensabschlägen quittiert wird (Wagner 1987, S. 16).

### Die Geldgeschäfte der Geschäftsfrau

Treten Frauen als Unternehmerinnen oder Geschäftsfrauen in Erscheinung, müssen sie zwangsläufig andere Verhaltensweisen entwickeln und ihren spezifischen Verhandlungsstil ablegen, zumindest aber modifizieren. Verhandlungssituationen sind so für Geschäftsfrauen immer unangenehme Alltagsaufgaben, deren Erledigung lästig ist. Dies gilt vor allem auch für Verhandlungen im Zusammenhang mit Geldgeschäften. Sie sind für Frauen, wie die Unternehmensberaterin Dorothea Assig meint, «vergleichbar mit dem Gang zum Zahnarzt, notwendig, aber unangenehm. Besonders unangenehm erleben Frauen eine Kreditaufnahme. Sie möchten lieber erst den Beweis erbringen, daß sie das Geld auch «verdient» haben, sie fühlen sich «schuldig», wenn sie «Schulden machen» (Assig 1987, S. 110).

Die Vorbehalte gegenüber dem «Schuldenmachen», die eng mit den weiblichen Sparsamkeitsattributen verknüpft sind, sind Teil einer speziellen Haltung der Geschäftsfrau gegenüber dem Kredit. Unternehmerinnen und Managerinnen scheuen, wenn unsere Beobachtungen richtig sind, das Risiko ebenso wie die Privatfrau und arbeiten daher in geringerem Maße mit Krediten, während Unter-

nehmer und Manager im Verhältnis dazu risikobereiter sind und die Möglichkeiten der Fremdfinanzierung nutzen. Parallel dazu weisen die von Geschäftsfrauen geführten oder dominierten Unternehmen eine typische Kapitalstruktur auf. Der Eigenkapitalanteil, also der Anteil der selbst eingebrachten und/oder vom Unternehmen erwirtschafteten Mittel am Gesamtkapital, ist in diesen Einheiten oft höher als bei anderen Betrieben. Dies bestätigen im Ansatz die von uns unter 50 kooperativen Betrieben in Berlin erhobenen Bilanzanalysedaten. Unternehmen mit «relevantem Fraueneinfluß» wiesen in dieser Untersuchung, im Vergleich zu Durchschnittswerten der jeweiligen Branche, erstaunliche Eigenkapitalquoten, die zwischen 30 % und 40 % lagen, aus.

Der Hang zur Eigenfinanzierung ist nicht unproblematisch. Es können dadurch – bei zu geringen Eigenmitteln – Investitions- und Finanzierungsvorhaben zu klein geraten oder behindert werden; mit der Folge, daß die wirtschaftliche Ertragsfähigkeit des Unternehmens nachhaltig beschränkt wird. Geschäftsfrauen wiesen daher in Beratungsgesprächen, die wir mit ihnen führten, auch immer wieder darauf hin, daß, im nachhinein betrachtet, ihre Investitions- und Finanzierungsprojekte zu wenig wachstumsorientiert waren und zu klein ausfielen (ähnlich die Einschätzung von Assig/Gather/Hübner 1985, S. 84–85). Frauen geht ab einem bestimmten Finanzierungsvolumen «einfach die Luft aus».

Das unternehmerische Handeln wird durch unterschiedlich gewichtete Zielsetzungen, die von Geschäftsfrauen verfolgt werden, bestimmt. Orientieren sich Unternehmerinnen und Managerinnen eher am Gewinn, am Umsatz, der Wirtschaftlichkeit oder bedeuten ihnen Kategorien wie ökologische und soziale Produktionsweise, Identifikation mit dem «Produkt», Unabhängigkeit und Selbständigkeit mehr? Diese Frage läßt sich wiederum nicht eindeutig beantworten. Vermutet wird aber von Expertinnen, daß Frauen aufgrund eines ausgeprägten Harmoniebedürfnisses («mütterlicher Führungsstil», Goffee/Scase/Pollack 1983, S. 638) und «besonderer Umweltsensibilität» (Management-Wissen 1987, S. 10) großen Wert auf eine sozialverträgliche/ökologische Produktionsweise legen und dementsprechende Betriebsziele verankern. Ebenso kommt dem «personellen Bezug zum Produkt» ein großer Stellenwert zu. Viele Geschäftsfrauen berichten, daß sie nur etwas verkaufen würden, was ihnen selber gefällt (Königswie-

ser 1987, S. 11). Einen vergleichbaren Rang nimmt in der betrieblichen Zielhierarchie die Unabhängigkeit ein. Selbstbestimmung und Selbständigkeit stellt für einen großen Teil der Geschäftsfrauen eine zentrale Triebfeder ihrer Aktivitäten dar (vgl. dazu auch die empirischen Daten von Assig/Gather/Hübner 1985, S. 90). Gewinn- und Rentabilitätsstreben haben dagegen für Frauen scheinbar eine untergeordnete Bedeutung.

Auf die Geldgeschäfte der Geschäftsfrau haben diese Zielsetzungen nachhaltige Wirkungen. Sie beeinflussen sowohl die Kosten- und Ertragsstruktur des Unternehmens als auch die Auswahl der für geeignet gehaltenen Geld- und Finanzierungsquellen.

Die ökologischen und sozialen Zielsetzungen können zunächst zu Kostennachteilen in der Herstellung führen. Jedoch sind mittelfristig auch Kostenvorteile denkbar – nämlich dann, wenn es mit Hilfe ökologischer und sozialer Maßnahmen gelingt, Widerstände, sowohl im Betrieb (beim «Personal») als auch auf dem Markt (mit Hilfe «ökologischer/sozialer Marketingstrategien») zu überwinden. Vergleichbares gilt für den «personellen Bezug zum Produkt». Auch hier sind Vorteile, z. B. starkes Engagement, das Produkt auf dem Markt unterzubringen, als auch Nachteile, z. B. «elitäres» Angebot, denkbar.

Zu Kosteneffekten führen auch das Unabhängigkeits- und Selbständigkeitsstreben. Geldgeschäfte, die diesem Kriterium genügen, führen in den meisten Fällen, außer bei «unzweifelhafter Bonität», zu Preisaufschlägen, d. h., autonomiewahrende Kredite, Beteiligungen etc. sind – wenn überhaupt – nur zu erhöhten Finanzierungskosten (hauptsächlich Zinsen) zu haben. Allerdings handelt es sich hierbei nur um einen betriebswirtschaftlichen Effekt der Unabhängigkeit. Ein weiterer bezieht sich auf die Auswahl der Geld- und Finanzierungsquelle. Autonomiestreben führt zu einer Konzentration auf die Eigenfinanzierung und hier vor allem auf die Selbstfinanzierung, also die Finanzierung aus Gewinnen. Die Folge ist – wie bei den oben erörterten Risikoüberlegungen – ein hoher Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital.

Neben den Auswirkungen der von Geschäftsfrauen verfolgten Ziele auf den Finanzierungsbereich, also dem «unmittelbaren Geldbereich des Unternehmens», ergeben sich Interdependenzwirkungen in anderen betrieblichen Teilsektoren. Auf diese Wirkungen möchte ich allerdings nicht eingehen; sie liegen etwas jen-

seits der hier erörterten Thematik – auch wenn sie im Rahmen von betrieblichen Kreislaufeffekten letztendlich wieder Geldgeschäfte berühren.

Interessanter scheint mir an dieser Stelle, nachdem die besonderen Umgangsformen der Geschäftsfrau mit Geld und Finanzen erörtert wurden, die Reaktionen von Geschäftspartnern zu sein. Wie gehen sie mit Frauen um? Als Geschäftspartner in Geldangelegenheiten der Geschäftsfrau treten üblicherweise Banken auf. Ihr Verhältnis zu Frauen ist nach Meinung vieler Kennerinnen dieser Materie durch große Skepsis gekennzeichnet. Banken trauen es Geschäftsfrauen einfach nicht zu, daß sie auf Dauer und zudem noch erfolgreich ein Unternehmen führen können. Die persönliche Kreditprüfung fällt, um im Fachjargon zu bleiben, negativ aus. Hier hilft es dann auch nichts, wenn Geschäftsfrauen der Bank ein wohldurchdachtes Investitions- und Finanzierungskonzept vorlegen – was fehlt, ist eine «vorurteilsfreie Herangehensweise» seitens der Kreditinstitute.

Banken verursachen auf diese Weise nachhaltige Finanzierungsrestriktionen und behindern die geschäftlichen Aktivitäten von Frauen. Besonders gravierend machen sich diese Restriktionen bei Existenzgründungen bemerkbar; hier führen sie zu nahezu unüberwindbaren Gründungshürden (s. dazu die empirischen Befunde von Assig/Gather/Hübner 1985, S. 83f; Assig 1987, S. 107f).

Banken haben allerdings in den letzten Jahren begonnen, ihr Verhältnis zu Geschäftsfrauen neu zu ordnen. Sie erkennen, daß Frauen sowohl als Unternehmerinnen und Managerinnen, aber auch als Existenzgründerinnen, in Zukunft an Bedeutung gewinnen werden und versuchen, sich auf dieses neue Kundensegment einzustellen. Die Berliner Bank AG formuliert diesen Sachverhalt so: «Mit dem erwarteten Anstieg des Frauenanteils an höher qualifizierten Positionen wächst auch der Anteil der Frauen, die selbständig und eigenverantwortlich mit Geld umgehen. Daher sieht die Berliner Bank in der <Zielgruppe> Frauen bei insgesamt rückläufiger Bevölkerungszahl in der Bundesrepublik noch ein erhebliches Wachstumspotential» (Berliner Bank AG, Pressegespräch 1987, S. 6).

In dieses Bild paßt es dann auch, daß einige Universalbanken schon damit begonnen haben, spezielle Fachkräfte für den Ge-



schäftsverkehr mit Frauen zu schulen und einzusetzen. So verfügen die Deutsche Bank Berlin und die Stadtparkasse Düsseldorf bereits über eine «Firmenkundenberaterin» für Unternehmerinnen bzw. über eine «Frauenberaterin».

### Der unwiderstehliche Charme des Geldes (Schlußbemerkung)

Obwohl Frauen insgesamt mit Geld anders umgehen und bei Geldgeschäften – wie eingangs erwähnt – großen Wert auf die Wahrung der Unabhängigkeit, Sicherheit und Flexibilität legen sowie bei Geldverwendungsentscheidungen in vielen Fällen den Grundsatz der Sparsamkeit beachten und eine ausgeprägte Skepsis gegenüber dem «Schuldenmachen» entwickeln, bedeutet dies nicht, daß Frauen zu Geld auf Distanz gehen oder gar mit diesem Kommunikations-, Tausch- und Wertaufbewahrungsmittel nichts anfangen könnten. Vielmehr trifft das Gegenteil zu. Auch für Frauen übt Geld einen unwiderstehlichen Charme aus. Hinweise dafür lassen sich viele finden. Denken Sie nur an die unzähligen Frauen, die, ob reich oder arm, Woche für Woche Lotto spielen und so signalisieren, daß für sie Geld, d. h. die möglicherweise zu gewinnenden Millionen, eine ungeheure Anziehungskraft ausübt.

Hinzu kommt, daß auch auf der frauenpolitischen Ebene der Charme des Geldes seit Jahren nachhaltige Wirkung zeigt. Die zum Teil schon sehr alten, aber nach wie vor aktuellen Debatten um gleiche Entlohnung für Frauen, um Lohn für Hausarbeit oder um die sogenannte «Staatsknete für Frauenprojekte», stellen dafür ein eindeutiges Indiz dar. Ebenso sind die neueren Überlegungen und Auseinandersetzungen zu einem existenzsichernden Mindesteinkommen für Frauen oder zu einer grün-nahen Frauenstiftung von dem Charme des Geldes geprägt, der – so ließe sich abschließend folgern – für Frauen und ihre Gleichstellungsbestrebungen lebensnotwendig ist. Denn ohne Geld und den Versuch, sich des Charmes des Geldes zu bemächtigen, sind Frauen und ihre politischen Aktivitäten zur Bedeutungslosigkeit verurteilt. Die Alternative kann daher nur heißen: Frauen müssen sich weiter offensiv dem Charme des Geldes stellen und so mehr Geld, Macht und Einfluß für Frauen realisieren.

### Literatur

- ANNECKE, U./MIES, M./SAUER-BURGHARDT, B. (1985): Noch tanzt Rumpelstilzchen, in: Beiträge zur feministischen Theorie und Praxis, Nr. 15/16 (Schwerpunktthema «Geld oder Leben») Köln, S. 7–18.
- ASSIG, D. (1987): Mut gehört dazu – Informationen für Frauen, die beruflich selbständig sind oder werden wollen, Reinbek.
- ASSIG, D./GATHER, C./HÜBNER, S. (1985): Voraussetzungen, Schwierigkeiten und Barrieren bei Existenzgründungen von Frauen (Untersuchungsbericht für den Senator für Wirtschaft und Arbeit Berlin), Berlin.
- Berliner Bank (1987): Auszüge aus einem Pressegespräch, in: Dieselbe (Hg.): Frau und Geld, Berlin, S. 6.
- BISCHOFF, S./HAUSER, R. (1986): Frauen als Führungskräfte (Capital-Enquête), in: Capital Nr. 12, S. 284–298.
- Bundeskriminalamt (1988): Raubüberfälle auf Geldinstitute und Poststellen (Presse-Information des BKA vom 24. 6. 1988).
- Deutsche Bundesbank (1987): Geschäftsbericht für das Jahr 1986, Frankfurt/Main.
- Deutsche Bundesbank (1987): Private Sach- und Geldvermögensbildung und ihre Finanzierung, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, August 1987, S. 41–46.
- GOFFEE, R./SCASE, R. (1983): Business Ownership and Women's Subordination: A Preliminary Study of Female Proprietors, in: The Sociological Review, November 1983.
- GRUBITZSCH, H. (1985): Konsumarbeiterinnen und Lockvögel: Frauen in der kapitalistischen Konsumtion, in: Beiträge zur feministischen Theorie und Praxis, Nr. 15/16 (Schwerpunktthema «Geld oder Leben»), Köln, S. 35–54.
- HAHN, O. (1984): Finanzwirtschaft, 2. Auflage, München.
- HENNIG, M./JARDIM, A. (1987): Frau und Karriere – Erwartungen, Vorstellungen, Verhaltensweisen, Reinbek.
- KITTLER, G. (1980): Hausarbeit. Zur Geschichte einer «Natur-Resource», München.
- KLEINHANS, M. (1987): Die überschuldete Republik, in: Die Tageszeitung vom 5. 12. 1987, S. 8.
- KÖNIGSWIESER, R. (1987): Über die falsche Bescheidenheit von Frauen im Umgang mit Geld, in: Berliner Bank (Hg.): Frauen und Geld, Berlin 1987, S. 11–14, und wiederabgedruckt in: Frankfurter Rundschau vom 9. 5. 1987.
- ohne Verfasserangabe (1987): Managerinnen: Besonders umweltbewußt, in: Management-Wissen, Nr. 21, S. 10.
- PROSS, H. (1975): Die Wirklichkeit der Hausfrau, Reinbek.
- ROTH, K. (1986): Quotierung – Reizwort oder Anreiz? Zur Gleichberech-

- tigung der Frauen in Gewerkschaft und Betrieb, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 9, S. 3–13.
- WAGNER, A. C. (1987): Sie verlangen aber viel für eine Frau, in: Berliner Bank (Hg.): Frauen und Geld, Berlin, S. 16–18.
- WERLHOF, C. v. (1985): Beiträge für Hausfrauen: Traum oder Alptraum? in: Beiträge zur feministischen Theorie und Praxis, Nr. 15/16 (Schwerpunktthema «Geld oder Leben»), Köln, S. 94–106.
- ZOLA, ÉMILE (1984): Zum Paradies der Damen (Roman), München.

Barbara Haag/Marita Kraemer

---

## Frauen im Management – Entscheidungs- und Finanzierungs- verhalten

### Die Einstellungen von Frauen zu Geld

Frauen gehen mit Geld anders um als Männer – dies hat sich in der Diskussion zum Thema «Frau und Geld» inzwischen herauskristallisiert. Frauen, so zeigen Untersuchungen, sind risikobewußter und bescheidener bei Geldentscheidungen und Geldforderungen (vgl. u. a. Königswieser 1987). Der andere Umgang mit und die andere Beziehung zum Geld ist durchgängig – sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich. Im letzteren allerdings lassen sich Veränderungen feststellen: Das «Geschäft» prägt, Frauen werden selbstbewußter in ihrer Beziehung und im Umgang mit Geld.

Ein wesentlicher Faktor für die Grundeinstellung der Frauen zum Geld ist sicher, daß Geld für die meisten Frauen kein Selbstzweck oder Symbol für Macht, Status und gesellschaftliche Anerkennung ist. Geld stellt für sie vielmehr ein Mittel dar, um ihre Lebensbedürfnisse befriedigen zu können und um ihre ökonomische Unabhängigkeit zu gewährleisten. So zeigen Befragungen und Untersuchungen, daß Frauen bei ihrer Entscheidung, berufliche Aufstiegschancen wahrzunehmen, Unabhängigkeit und mehr Selbstbestimmung in ihrem Aufgabenbereich wichtiger sind als ein höheres Einkommen.

Anders ausgedrückt: Für Frauen überwiegt der Gebrauchswert des Geldes, für Männer hat der Tauschwert einen höheren Stellenwert. Die Wurzeln dafür sind in der historischen Entwicklung und der weiblichen Sozialisation zu suchen.

## Frauen in der wirtschaftlichen Entwicklung

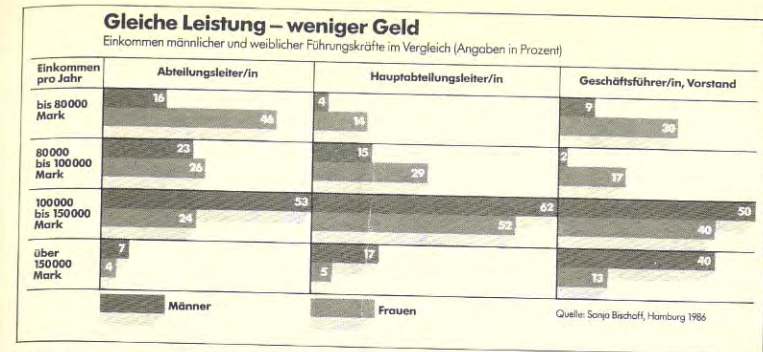
Ein Blick in die Wirtschaftsgeschichte zeigt, daß Frauen im Mittelalter selbständig Gewerbe betrieben. Sie leiteten als Händlerinnen und Handwerksmeisterinnen ihre eigenen Betriebe, waren in Zünften organisiert und als Steuerzahlerinnen ein wichtiger Wirtschaftsfaktor für die Gemeinden und die Städte (Assig 1987, S. 9).

Am Ende des Mittelalters wurden die Frauen jedoch aufgrund veränderter Produktionsweisen aus diesen Positionen verdrängt. Zu einer weiteren Veränderung der Rolle der Frau in der Wirtschaft kam es dann im Zuge der liberalen Reformen der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts und der anschließenden Industrialisierung. Da wurden die Frauen dann als Arbeitskräfte gebraucht: In den meisten europäischen Ländern wurde diese wirtschaftliche Entwicklung wesentlich von den Frauen mitgetragen.

Frauen waren es auch, die während und kurz nach den beiden Weltkriegen die Unternehmen am Leben erhielten. In den Fabriken an der «Heimatfront» waren sie unentbehrlich. Und als Trümmerfrauen leisteten sie den Wiederaufbau. Teil des «Wirtschaftswunders» war es dann, daß Frauen zu Hause bleiben «durften» oder mit Erlaubnis des Ehemanns hinzuverdienen konnten (Assig 1987, S. 9). Sehr spät erst, Ende der sechziger Jahre/Anfang der siebziger Jahre entwickelten die Frauen ein neues Selbstbewußtsein. Sie drängten in den Arbeitsmarkt und langsam, sehr langsam auch in Positionen, die bisher den Männern vorbehalten waren. Einsame «harte» Pionierfrauen in den Männeretagen oder durch Erbschaft in das «unweibliche» Geschäft einer Unternehmensführung geworfen – das waren die beiden Möglichkeiten für Frauen, in höhere Positionen zu kommen.

Wenn hier nun die Stellung der Frauen in der Wirtschaft und ihr Verhalten beschrieben wird, so muß – vor dem kurz skizzierten geschichtlichen Hintergrund – dabei immer beachtet werden, daß das Gesellschafts- und Wirtschaftssystem von Männern geprägt wurde und auch gegenwärtig noch von Männern geprägt und bestimmt wird.

Männer gründeten und entwickelten fast alle Unternehmen und Organisationen. In der Berufswelt schufen sie sich Stätten, in denen sie arbeiteten und wirkten, Räume, in denen sie sich verstehen und unterstützen konnten.



Quelle: Manager Magazin, Heft 5, 1988, S. 196

Und so kommen in diesen von Männern geprägten Organisationen Menschen (was in diesem Falle fast ausschließlich Männer sind) zusammen, die die Struktur und die Regeln des Systems kennen und verstehen, sich durchzusetzen wissen und die vorgegebenen Strukturen mit eigenem Leben erfüllen. Es sind Menschen mit ähnlicher Vergangenheit, die in der Gemeinschaft mit ihresgleichen gespielt, gelernt und miteinander konkurriert haben.

Frauen sind anders erzogen worden. Ihre Primärsozialisation geht dahin, daß sie sich auf andere einstellen. Nicht Ellenbogendenken haben sie gelernt, sondern eher Rücksichtnahme. Wenn Frauen nun in diese Männerwelt einsteigen wollen, erwartet man(n) von ihnen, daß sie deren Regeln und Gegebenheiten anerkennen sollen – Regeln und Gegebenheiten, die ihnen fremd sind und/oder die bei ihnen einen anderen Stellenwert in der Werteskala haben.

Eine der Grundregeln scheint zu sein, daß Männer das Sagen haben, daß sie die gut bezahlten Jobs haben und daß Frauen in gleichen Positionen immer noch weniger verdienen als Männer, wie die Tabelle oben zeigt.

Welchen Anteil an leitenden Positionen Frauen in der deutschen Wirtschaft einnehmen, zeigt die Tabelle auf S. 42.

Auf Abteilungsleiterenebene, zu der Frauen am ehesten Zugang haben, ist der Anteil der Frauen in den niedrigen Gruppen stärker, während in den höherdotierten Hauptabteilungspositionen kaum Frauen anzutreffen sind. Ist der Grund für die weniger guten Posi-

	Mitarbeiter insgesamt (Inland)	davon Frauen	Leitende Angestellte	Weibliche ltd. Angestellte	Frauenanteil	Frauenanteil ltd. Angestellte
Schering AG	10788	3454	392	12	32,0%	3,0%
BMW AG	47000	6400	300	2	13,6%	0,7%
Colonia Versicherung AG	5691	2178	282	4	38,3%	1,4%
Daimler-Benz AG	161518	19084	626	2	11,8%	0,3%
Dresdner Bank AG	26800	13400	1200	13	40,0%	1,1%
Esso AG	2953	295	124	1	10,0%	0,8%
Beiersdorf AG	8300	3300	180	5	39,8%	2,8%
DKV AG	6300	2500	118	2	39,7%	1,7%
Deutsche Shell Chemie GmbH	220	45	15	0	20,5%	0
Allianz Versicherungs-AG	23127	8116	851	7	35,1%	0,8%

Quelle: Grätz, zit. nach Wenz 1988

tionen und die geringere Bezahlung in gleichwertigen Positionen in der Bedeutung des Geldes für die Frau zu sehen?

### Die Bedeutung des Geldes

Faktum ist, daß in diesem von Männern geprägten Wirtschaftssystem die gesellschaftlichen Beziehungen über Geld geregelt sind. Dies hat sich im Laufe der Zeit entwickelt.

In dem Maße, in dem die kapitalistisch-industrielle Produktionsweise zur wirtschaftlichen Grundlage wurde, veränderten sich die gesellschaftlichen Strukturen. Der gesellschaftliche Status des einzelnen bestimmte sich zunehmend weniger durch seine Standeszugehörigkeit – wie in der hierarchisch gegliederten statischen Ständegesellschaft –, sondern nach der Höhe seines Einkommens und Vermögens. Das Streben nach Prestige, das sich nun vor allem im Streben nach Geld ausdrückte, veränderte traditionelle Verhaltensmuster, denn das Handeln mußte sich dementsprechend an der Zweckrationalität orientieren.

Geld vermittelte immer mehr die Beziehungen der Individuen untereinander – in allen Bereichen. Es wird zu einem «überpersönlichen Gebilde», das aus den Tauschbeziehungen der Menschen entsteht, wie der Soziologe Georg Simmel um die Jahrhundertwende das Geld definiert. Denn indem der Tausch von

Naturalien durch den Kauf mit Geld ersetzt wurde, trat zwischen die Tauschpartner eine dritte Instanz. Diese, das ist die soziale Gesamtheit, stellte für das Geld einen entsprechenden Realwert zur Verfügung. Damit besteht keine direkte Wechselwirkung mehr zwischen den beiden Tauschenden (Simmel 1958). Der abstrakte Wert des Geldes wird zum Zweck der Wirtschaft per se; Geld besitzt eine Eigenwertigkeit.

Frauen waren von dieser grundlegenden gesellschaftlichen Veränderung nur mittelbar betroffen, sie konnten nicht als selbständig Handelnde über Geld verfügen, ihr sozialer Status definierte sich allein über das Einkommen des Vaters oder Ehemannes. Der Tauschwertcharakter des Geldes konnte sich daher nur in der Männerwelt entfalten, für das Denken der Frauen blieb Geld auf den konkreten Gebrauchswert zum Haushalten in den familiären vier Wänden beschränkt.

### Der Umgang der Frauen mit Geld

Langsam zwar, aber doch bemerkbar dringen Frauen nun aber in diese Männerwelt ein, wodurch Veränderungen entstehen. Eine Umbruchsituation entsteht! Welche Auswirkungen hat dies nun auf den Umgang mit Geld?

– Von der geschlechtsspezifischen Sozialisation ausgehend, läßt

sich als Ausgangspunkt die Tauschwert- und Gebrauchswertorientierung unterscheiden. Für Jungen ist klar, daß sie später einen Beruf ausüben, daß sie Arbeit gegen Geld eintauschen. Mädchen bzw. Frauen werden durch ihre Erziehung nicht unbedingt auf eine Berufstätigkeit vorbereitet. Wenn sie sich dazu entschließen, müssen sie viele innere (Sozialisations-)Barrieren überwinden. Die Orientierung auf eine lebenslange Berufstätigkeit ist bei den Mädchen nicht vorrangig.

- Deshalb haben Frauen im Umgang mit Geld nicht die Souveränität und die Selbstverständlichkeit, die Männer haben. Reste von Unsicherheit hängen den Frauen noch lange nach, auch wenn sie sich etwa entschlossen haben, in Berufsebenen aufzusteigen, in denen der Umgang mit größeren Summen von Geld ansteht oder wenn sie sich selbständig machen, ihr eigenes Unternehmen gründen wollen.
- Je tiefer Frauen jedoch in die Geschäftswelt eindringen, desto näher rücken auch Frauen an die «Tauschwertgrenze». Denn Frauen müssen sich – wenn sie sich behaupten wollen – auf die ökonomischen Gegebenheiten einlassen. Und das führt zu einer Verhaltensänderung. Schritt für Schritt übernehmen sie andere Verhaltensweisen, ohne daß dies bewußt geschieht.

Diese Aussagen lassen sich anhand verschiedener Typen von Verhaltensweisen weiblicher Kreditnehmer belegen. Wenn Frauen sich in höhere Positionen durchboxen, müssen sie innere und äußere Barrieren überwinden. Sie müssen sich zum einen gegen ihre Sozialisationsmuster durchsetzen, zum anderen müssen sie sich in der von Männern bestimmten Geschäftswelt behaupten. Als eine der schwersten Hürden werden dabei Geldverhandlungen empfunden. In Kreditverhandlungen mit Banken etwa gehen Frauen nicht mit der gleichen Selbstverständlichkeit und Sicherheit wie Männer.

Hier ist es nötig, den Verhandlungspartner von der Durchführbarkeit der Geschäftsidee zu überzeugen und zum anderen auch als Person überzeugend zu wirken.

Was die direkte Kreditverhandlung, das Verhandeln um Geld, anbelangt, zeigen die Frauen oftmals deutliche Unterschiede zu Männern. Sie sind durchweg bescheidener in ihren Forderungen. Sie sind aber auch kritischer und wägen mögliche Risiken und Folgen der Kreditaufnahme genauer ab. Sie sind zurückhaltender und

weniger risikofreudig als Männer. Hinzu kommt, daß Frauen für ihr (meist männliches) Gegenüber in den Banken noch nicht zu den «traditionsreichen» Verhandlungspartnern zählen. Auch hier muß sich noch ein Gewöhnungsprozeß vollziehen.

In der Verhandlungssituation selbst läßt sich bei Frauen eine größere Typenvielfalt feststellen als bei Männern, die auch von der Stufe der Entwicklung zur Unternehmerin abhängt. Dabei lassen sich drei Typen feststellen:

1. Die noch unselbständige angehende Unternehmerin zeigt in dem Verhandlungsgespräch selbst wenig Initiative. Typisch für sie ist, daß sie zu den Gesprächen nie alleine kommt, sondern sich begleiten läßt, sei es von ihrem Ehemann, Steuerberater, Vater oder Freund. Die Verhandlung läßt sie von ihrer Begleitung führen, sie beteiligt sich kaum an dem Gespräch und läßt andere für sich verhandeln.

Obwohl diese Frauen sicherlich Fachkompetenz haben und in ihrem Beruf gut sind, wirken sie aufgrund dieser enormen Unsicherheit bei Geldverhandlungen wenig selbständig und souverän und haben Schwierigkeiten, ihre Gegenüber von sich zu überzeugen. Für sie sind die Verhandlungen mit Banken völlig ungewohnt und ihre Unsicherheit ist groß. Auch ihr Umgang mit Geld ist noch unsicher, sie sind wenig planerisch, wenig zielgerichtet. Typisch für sie ist, daß sie vor größeren unübersehbaren Investitionen zurückschrecken.

2. Zum zweiten gibt es den Typ der selbstbewußten angehenden Unternehmerin. Sie strahlt, obwohl auch noch etwas unsicher in den Kreditverhandlungen, doch bereits eine gewisse Sicherheit und Souveränität aus. Sie hat ein genaues Ziel vor Augen, auf das sie – wenn auch noch mit unsicheren Schritten – mit einem gewissen Maß an Selbstständigkeit und Selbstsicherheit und Freude an dem künftigen Unternehmerintum – zusteuert.

Diese Frauen vermitteln eher das Gefühl, daß sie hinter ihrer Firmengründung stehen, daß sie ihr Konzept genau überdacht haben. Sie brauchen nur noch die richtigen Wegweiser.

Primäres Motiv für die Unternehmensgründung ist bei diesem Frauentyp, sich etwas Eigenes zu schaffen und unabhängig zu sein. Die Rentabilitätsorientierung ist noch nicht stark ausgeprägt.

3. Bei der selbstbewußten Unternehmerin handelt es sich um eine gestandene Managerin ihres Unternehmens, die schon länger

im Geschäft ist und für die Verhandlungen mit Banken zum täglichen Geschäft gehören. Sie wirkt kompetent und seriös und hat unternehmerischen Weitblick. Sie bietet keine Angriffspunkte für Kritik und wird voll akzeptiert.

Bei Finanzentscheidungen hat sie den Mut zu großen Investitionen, ihre Entscheidungen sind gut durchdacht und genau geplant. Ihr Unternehmensziel ist rentabilitätsorientiert, für sie sind Verhandlungen um Geld etwas Selbstverständliches.

### Ein Fall aus der Praxis

Folgendes Interview mit zwei Jungunternehmerinnen, Angelika Zierer (29 Jahre) und Veronika Ballsieper (28 Jahre), deren Firma Wissenschaftlicher Text-Dienst in Berlin seit gut einem Jahr besteht, soll Aufschluß über den Wandel der Einstellung zum Geld und über den Umgang mit Geld geben.

*Was war Ihr ursprüngliches Motiv, sich vor nun etwas über einem Jahr selbständig zu machen?*

Abgesehen von der Arbeitsmarktlage wollten wir beide nicht in irgendeiner Firma angestellt sein, wo wir keine Kompetenzen und Mitspracherechte haben. Selbstbestimmtes Arbeiten war und ist uns wichtig. Es macht Spaß, und das Erfolgserlebnis ist größer, wenn man selbständig ist, einen Fortschritt erzielt hat oder mal wieder eine Klippe umschiff hat.

*Hat sich Ihr Unternehmensziel in bezug auf Rentabilität im Laufe Ihrer Selbständigkeit geändert?*

Wir haben das Gefühl, wir eignen uns ein «richtiges Unternehmerverhalten» an. Ein Verhalten, das wir früher bei anderen nicht immer gut fanden. Aber es bleibt einem nichts anderes übrig. So kamen wir auch zu der Einstellung, daß wir nur gut bezahlen, wenn die Leute auch richtig und gut arbeiten. Am Anfang hatten wir damit massive Probleme, vom sozialen Anspruch her. Aber wir können die Rentabilität nicht außer acht lassen, sonst existieren wir selbst nicht sehr lange. Allerdings gehen wir nicht über Leichen, auch nicht über unsere eigenen. Und bevor wir jemanden ausbeuten oder unterbezahlen, machen wir das dann lieber selbst.

Rentabilitätsdenken war am Anfang auch da, sonst hätten wir uns gar nicht an eine Existenzgründung herangetraut. Aber es hat sich sehr verstärkt. Heute nutzen wir auch alle steuerlichen Möglichkeiten aus, was wir früher auch nicht in dem Maße getan hätten.

*Frauen wird nachgesagt, daß sie eher gebrauchswert- als tauschwertorientiert sind in bezug auf Geld. Traf das für Sie vor der Unternehmensgründung zu? Hat sich eine Verschiebung von der gebrauchswert- zur Tauschwertorientierung während Ihrer Unternehmerinnenschaft ergeben?*

Ganz am Anfang war uns die Selbständigkeit am wichtigsten und daß wir mit dem verdienten Geld unseren Lebensunterhalt gewährleisten konnten. Aber schon im Laufe der Vorbereitung der Unternehmensgründung wurde die Tauschwertorientierung immer größer. Mehr Geldverdienen bedeutet größeren Umsatz und mehr Maschinen, eine Vergrößerung und Verbesserung der Infrastruktur. Aber das Geld bleibt für uns doch hauptsächlich Mittel zum Zweck. Die Inhalte der Arbeit sind uns wichtig. Um die Arbeit gut zu machen, brauchen wir eine entsprechende Umgebung, z. B. dieses Büro, die Maschinen und dazu eben Geld.

*Was waren für Sie die wesentlichen Erkenntnisse während der Entwicklung Ihres Unternehmens?*

Wir sind sicherer in unserer Rolle der selbständigen Unternehmerinnen geworden. Manchmal bekommen wir zu hören, wir wären ja knallharte Geschäftsfrauen geworden. Wir stellen jetzt in der Tat höhere Anforderungen als früher, an uns selbst und an andere. Wenn jemand unprofessionell arbeitet, ärgert uns das. Stress oder Gerade-nicht-gut-drauf-Sein wird nicht mehr als Ausrede akzeptiert, auch nicht bei uns selbst. Das Preis-Leistungs-Verhältnis muß stimmen. Des weiteren sind wir noch realistischer im Geschäftsverhalten und im Umgang mit Geld geworden. Das heißt nicht, daß wir früher mit einer rosaroten Brille rumgelaufen wären. Aber wir sehen heute eher, wo die Grenzen sein könnten.

*Stellen Sie bei Ihrem Vorgehen in Kreditverhandlungen Unterschiede zu früher fest?*

Unser Selbstbewußtsein in bezug auf Banken und Geld ist gestiegen. Zwar haben wir uns auch am Anfang gut informiert, aber jetzt

ist alles viel selbstverständlicher geworden. Wir sind souveräner geworden, weil wir um die Möglichkeiten wissen und vor allem Vergleiche in bezug auf andere Unternehmen und andere Banken haben. Jetzt gerade haben wir wieder Verhandlungen mit unserer Bank. Da irritieren uns nun Verhaltensweisen, die uns früher wohl eher eingeschüchtert hätten.

### Literatur

- ASSIG, D. (1987): Mut gehört dazu. Informationen für Frauen, die beruflich selbständig sind oder werden wollen, Reinbek.
- HASELOFF, O. W. (1988): Nach Gelde drängt, am Gelde hängt doch alles, in: Grundlagen-Journal der Volksbanken und Raiffeisenbanken, Berlin.
- KÖNIGSWIESER, R. (1987): Über die falsche Bescheidenheit von Frauen im Umgang mit Geld, in: Frankfurter Rundschau, 9. Mai 1987.
- Einbruch in den Herrenclub – Frauen im Management, in: Manager Magazin, Heft 5, 1988, S. 189–211.
- SIMMEL, G. (1958): Die Philosophie des Geldes, Bern.
- WENZ, M. (1988): Frauenförderung in der Privatwirtschaft. Eine Bestandsaufnahme, Bergisch Gladbach.

Marlene Kück

## Frauen, die Millionen verwalten – Ein Berufsportrait von Bankerinnen

### Die Stecknadel im Heuhaufen

Bankerinnen sind rar. In den Vorstandsetagen der deutschen Kreditinstitute findet man Frauen meistens nur als Sekretärinnen oder «Empfangsdamen» – als Direktorinnen sind sie dagegen die berühmten Stecknadeln im Heuhaufen.

Obwohl der Anteil der Frauen in Führungspositionen deutscher Unternehmen in den letzten zehn Jahren von 2,7 % auf sehr bescheidene 5,8 % erhöht werden konnte, mischen sich unter die Bankdirektoren der ersten und zweiten Führungsebene nur ganze 1,7 % Frauen (Schuchart 1988, S. 149; Karos 1987, S. 31). Die Kreditwirtschaft schneidet damit deutlich schlechter ab als die übrigen Bereiche.

Ein noch ungünstigeres Bild ergibt sich, wenn man lediglich den Direktorenanteil an der unmittelbaren Spitze – in Bankenvorständen und Geschäftsführungen untersucht. Im größten Universalbanksektor, dem Sparkassensektor mit über 590 örtlichen Einzelinstituten, sind nur drei Frauen Vorstandsmitglieder (eine davon als Vorstandsvorsitzende) berufen. Der Kreditbankensektor (Groß- und Regionalbanken) schneidet nicht viel besser ab. Auch hier arbeiten ganze 4 Frauen in den Führungsgremien mit. Der genossenschaftliche Banksektor, mit rund 3700 Instituten, hat schließlich 31mal eine unmittelbare Leitungsbefugnis an Frauen übertragen.<sup>1</sup>

Es drängt sich die Frage auf, warum Frauen so selten Spitzenpositionen im Bankgewerbe bekleiden. Sind es nun die Kollegen und Vorgesetzten im grauen Flanell, die jeden Aufstieg vereiteln, oder behindern sich die Frauen gegebenenfalls selbst bei ihrem Weg nach oben?

<sup>1</sup> Ermittelt aus: Banken-Jahrbuch (1988)

Die von Männern aufgebauten Karrierehürden haben nun ohne Zweifel einen großen Anteil an dem bescheidenen Erfolg von Bankfrauen. Auf diesen Aspekt, der in dem einschlägigen Literatur wiederholt behandelt wurde, soll hier nicht weiter eingegangen werden (vgl. u. a. Navarra 1982). Die Ausführungen treffen in ihrer allgemeinen Form auch für den Bankenbereich zu.

Die interessanteren Überlegungen ergeben sich bei der Diskussion von Restriktionen, die von Frauen selbst ausgehen.

### **Bankdirektorinnen und Geld: Ein ambivalentes Verhältnis?**

Denkbar wäre zunächst, daß Frauen aufgrund ihres oft registrierbaren ambivalenten Verhältnisses zu Geld (s. Beiträge von Bernard/Schlaffer und Brandes in diesem Band) gehindert werden, sich auf Spitzenpositionen im Kreditsektor vorzubereiten. Das abstrakte Produkt «Geld» läßt für Frauen und den ihnen nachgesagten Orientierungen auf das Konkrete unter Umständen geringere Identifikationsmöglichkeiten zu. Diese Vermutung wird im Ansatz von Bankdirektorinnen bestätigt. Das «Produkt Geld» stellt für sie nicht den großen Anziehungspunkt dar – ganz im Gegenteil: Geld hat für sie eigentlich nichts Faszinierendes. Vielmehr sind es die Kontakte zu Kunden und zu Mitarbeitern/innen, die sie an ihrer Arbeit schätzen.

### **Bankdirektorin «aus Zufall»**

Fest steht ebenso, Frauen nehmen ganz überwiegend keine Banktätigkeit mit dem Ziel auf, die oberste Hierarchiestufe zu erreichen. Vielmehr entwickelt sich ihre Karriere zufällig. Es ist entweder der schwer erkrankte Chef, dem die Sekretärin mangels potentieller Nachfolger im Bankvorstand folgt, oder es sind Kollegen, die als Direktorenanwärter plötzlich zum Konkurrenzinstitut wechseln und so eine Karrieremöglichkeit für Frauen eröffnen.

Die Zufälligkeit der Karriere, die auch Leah-Hertz bei 102 Topmanagerinnen englischer und amerikanischer Unternehmen registrierte (Hertz 1988, S. 66), scheint dabei ein Resultat ungenauer

persönlicher Zielvorstellungen zu sein: Während Männer schon im Kindesalter relativ konkret formulieren können, wie ihre Karriere möglichst verlaufen sollte, stellt bei Frauen die «strategische Planung» (Echter 1988, S. 150) eine Schwachstelle dar. In Gesprächen mit Studenten und Studentinnen aus den betriebswirtschaftlichen Schwerpunktfächern Banken und Finanzierung wurde von Frauen nicht einmal der Wunsch geäußert, nach dem Examen eine Laufbahn als Bankdirektorin oder -prokuristin anzustreben. Durchgängig bestand die Auffassung, daß «man eigentlich schon ganz zufrieden wäre, irgendwie unterzukommen», z. B. als Firmenkundenbetreuerin. Alles andere sei «zu hoch gegriffen». Die Position der Studenten lag quer dazu. Nach einer Traineeausbildung – so ihre Meinung – «müßt eigentlich eine Beförderung drin sein».

Die defensiven Karrierehaltungen finden sich analog in der Bankenpraxis wieder. Nach abgeschlossener Bankausbildung erfolgt oft der Rückzug. Möglichkeiten zum Erwerb von Managerqualifikationen (z. B. Teilnahme an Bankleiterkursen) werden von den Mitarbeiterinnen nur eingeschränkt wahrgenommen. Frauen «steigen passiv aus» (Johannsson, zit. nach Schuchart 1988, S. 152) und kommen dann, wenn eine Managerposition zu besetzen ist, nicht zum Zuge.

Diese bittere Erfahrung mußten auch diejenigen machen, die es geschafft haben. Bankdirektorinnen berichten, daß sie für Leitungspositionen die von ihnen eigentlich bevorzugten Managerinnen nicht finden konnten. Frauen, so ihre Erkenntnis, fehlt manchmal einfach der Wille zum Aufstieg; sie wenden sich ab einem bestimmten Alter lieber ihrer Ehe und ihrer Familie zu. Vielleicht verbirgt sich hinter diesem passiven Verhalten das von Colette Dowling als «Cinderella-Komplex» so treffend beschriebene Phänomen: «Wir studieren, arbeiten, reisen (...). Aber bei allem haben wir das Gefühl, daß dies nur ein «vorübergehender» Zustand ist. Du mußt Durchhalten (...) und eines Tages kommt der Mann und befreit dich» (Dowling 1984, S. 146).

Statt Spaß an der Herausforderung zu haben, sind Frauen sehr ängstlich. Sie fragen: «Einen Bankbetrieb leiten, kann ich das überhaupt.» Von diesen oder ähnlichen Zweifeln wurden ganz überwiegend auch die heutigen Bankdirektorinnen zu Beginn ihrer Karriere geplagt. Allerdings gaben sie sich irgendwann «einen Ruck»; sie beschlossen, auf «Erfolgskurs zu gehen» (Recktor 1988, S. 173).



### Der lange Marsch

Bankerinnenkarrieren sind besonders langwierig und stoßen vielleicht deshalb auf Ablehnung. Die Toppositionen in der Beletage sind nicht im Schnelldurchlauf zu bekommen. Vielmehr ist eine längere Phase des «Dienens» und «Hocharbeitens» zu bewältigen. Nicht selten beansprucht deshalb der Karriereweg einen Zeitraum von zwanzig Berufsjahren und mehr.

Typisch für den Aufstieg der Bankfrauen ist ihre Arbeitsplatzkontinuität. Zumeist gehören sie dem Kreditinstitut, das sie nunmehr mitleiten, schon lange als Mitarbeiterin an. Die Strategie, durch gezieltes Wechseln das gesteckte Karriereziel schneller zu erreichen, praktizieren Frauen im Gegensatz zu ihren männlichen Bankkollegen kaum.

Unabdingbare Voraussetzung für den langen Marsch an die Führungsspitze deutscher Kreditinstitute ist die Fachqualifikation. Bankfrauen müssen überdurchschnittlich für ihre Aufgabe qualifiziert sein, um sich im Auswahlprozeß gegenüber den männlichen Konkurrenten behaupten zu können. Es überrascht daher keineswegs, daß Bankdirektorinnen durchweg zu den «Klassenbesten» gehören; sie legten ihre Bankleiterprüfungen fast wie selbstverständlich mit der Note «sehr gut» bis «gut» ab. Diese Erkenntnis ist so neu allerdings nicht. Schon immer galt: Frauen haben nur dann Chancen, wenn sie «deutlich besser sind als Männer» (vgl. u. a. Hennig/Jardim 1987; Hertz 1988; Bellisario 1988).

### Die besondere Qualifikation für die Top-Etage

Die Fachkompetenz der Frauen ist es aber nicht alleine, die sie für das Direktorinnenamt prädestiniert. Vielmehr sind es die spezifischen weiblichen Eigenschaften, die von Experten seit neuestem als unverzichtbares Element für die erfolgreiche Ausübung einer Führungsaufgabe angesehen werden. Dazu gehört die Kompromißfähigkeit, der «diplomatische Umgangston» (Schuchart 1988, S. 148), die Fähigkeit, Streit schlichten und «für ein gutes Klima» sorgen zu können (Oppermann 1988, S. 123; Morrison u. a. 1987). Kurzum: die soziale Kompetenz.

Zudem können «Frauen mit Macht umgehen und bevorzugen

dabei einen demokratischen, erst in letzter Instanz anordnenden Führungsstil» (Bernardoni 1988); sie ermöglichen so die zur erfolgreichen Bewältigung vieler praktischer Organisations- und Managementprobleme notwendige Mitarbeiterpartizipation.

Die Fach-, Sozial- und Partizipationskompetenz deckt aber immer noch nicht alle weiblichen Führungsqualifikationen ab. Hinzu kommt bei den Managerinnen «Charme und Ausstrahlungskraft», beides elementare Wegbereiter für den Erfolg. Es überrascht daher nicht, wenn Bankerinnen aufstiegsorientierten Frauen folgende Karriereformel mit auf den Weg geben:

Erfolg = Charme + Fachwissen + Einfühlungsvermögen

Die starke Betonung des Charmes in dieser Formel – ihre Anordnung vor Fach- und Sozialkompetenz – macht natürlich auf den ersten Blick ein wenig stutzig; die Gleichung könnte – gleichsam im Umkehrschluß – bedeuten, daß Frauen ihre Vorgaben wie selbstverständlich an männlichen Interessen orientieren und sich dadurch letztendlich selber Schaden zufügen (Thürmer-Rohr 1987, S. 41f).

### Zukunftschancen: Der ausgetrocknete Arbeitsmarkt

Der marginale Führungsanteil von Frauen in der Kreditwirtschaft könnte sich in den nächsten Jahren erhöhen. Dafür sprechen allerdings nicht nur die besonderen weiblichen Führungsqualitäten. Vielmehr ist zu erwarten, daß die demographischen und technologischen Entwicklungen bis zum Jahr 2000 einen Bedarf an Führungskräften auslösen, der nicht nur mit Männern, sondern zusätzlich mit Frauen gedeckt werden kann. Die Top-Etage muß also für die Frauen geöffnet werden, weil der Arbeitsmarkt, so Generaldirektor Rasi von der Schweizerischen Kreditanstalt Zürich, «ausgetrocknet» ist (Rasi, zit. nach Henes-Karnahl 1988, S. 3).

Besonders motivierend ist diese Einschätzung für die Frauen nicht. Der ausgetrocknete Arbeitsmarkt markiert ein Übergangsstadium: Sobald genügend männliche Führungskräfte vorhanden sind, dürften die Frauen aus ihren Jobs wieder herausgedrängt werden.

Eine solche Entwicklung, die – auf einer Skala von Möglichkeiten – den wohl ungünstigen Punkt kennzeichnet, läßt sich durch eine optimistischere Variante ergänzen: Frauen belegen in der Phase des ausgetrockneten Arbeitsmarktes ihre spezifischen Führungsqualifikationen und machen damit klar, daß sie bei Normalisierung des Führungskräfteangebotes nicht ohne weiteres durch männliche Konkurrenz ersetzbar sind – oder wie eine Bankerin meinte: «Zunächst wurde ich auf Probe mit der Leitung der Abteilung beauftragt. Nach Ablauf der Probezeit hatte ich soviel bewegt, daß es einer ökonomischen Katastrophe gleichgekommen wäre, mir den Posten zu entziehen.»

Zu hoffen bleibt somit, daß Frauen in der Kreditwirtschaft vermehrt Einfluß auf die Abwendung solcher Katastrophen erhalten.

*Für Gespräche danke ich:*

Ellen Ehrich, Kundenabteilungsleiterin  
der Bank für Gemeinwirtschaft AG

Sigrid Heuser, Prokuristin der Grundkreditbank eG Berlin

Hannelore Struklec, Vorsitzende des Vorstandes  
der Stadtparkasse Völklingen

Erika Thiele, Mitglied des Vorstandes der  
Volksbank Hofgeismar

Gudrun Wüst, Prokuristin der Bank für Sozialwirtschaft GmbH

### Literatur

- Banken-Jahrbuch (1988): Kreditinstitute und Finanzierungsgesellschaften in der Bundesrepublik (Hoppenstedt), 7. Auflage, Darmstadt u. a.
- BELLISARIO, M. (1988): La Donna; Die aufregende Biographie der italienischen Topmanagerin, Düsseldorf.
- DOWLING, C. (1984): Der Cinderella-Komplex. Die heimliche Angst der Frauen vor der Unabhängigkeit, Frankfurt/M.
- ECHTER, D. (1988): Die richtige Strategie, in Capital, Heft 1, S. 150.
- HENES-KARNAHL, B. (1988): Managementkongreß für weibliche Chefs. Frauen und Männer in Führungspositionen, in: Blick durch die Wirtschaft vom 19. 4. 1988, S. 3.
- HENNIG, M./JARDIM A. (1987): Frau und Karriere, Erwartungen, Vorstellungen, Verhaltensweisen, Reinbek.
- HERTZ, L. (1988): Die Business-Amazonen. Der unaufhaltsame Aufstieg der neuen Frauen, Düsseldorf.
- KAROS, E. (1987): Frauenförderung und Aufstiegschancen für Frauen in Banken, in: Bankkaufmann, Nr. 9, S. 136–140.
- MORRISON, A. M. u. A. (1987): Breaking the Glass Ceiling. Can Women Reach the Top of America's Largest Corporations?
- NOVARRA, V. (1982): Die Geringschätzung der weiblichen Arbeitskraft – von der Verschwendung der Talente, Reinbek.
- OPPERMANN, C. (1988): Die Chefinnen kommen, in: Stern, Nr. 18, S. 118–130.
- RECKTOR, B. (1988): ... und ewig lockt der Kerl. Die Angst der Frauen vor der Unabhängigkeit, in: Zitty, Heft 11, S. 68–73 und 172–174.
- THÜRMER-ROHR, C.: Aus der Täuschung in die Enttäuschung. Zur Mitterschaft von Frauen, in: Dieselbe: Vagabundinnen – Feministische Essays – 3. Auflage 1987.
- SCHUCHART, S. (1988): Erfolgskurs. Wie Frauen ihr neues Selbstbewußtsein im Beruf ausspielen, in: Capital, Nr. 1, S. 148–152.
- WERNER, V./BERNARDONI, C. (1986): Die Bedeutung des beruflichen Aufstiegs von Frauen für den gesellschaftlichen Wandel am Ende des 20. Jahrhunderts (Deutsche Unesco-Kommission), Bonn.

Melanie Nassauer

## Ungleiches Geld: Einkommensdiskriminierung von Privat- und Geschäftsfrauen

### Prolog: Verhältnis der Frauen zum Geld(einkommen)

Dem «Charme» des Geldes können sich Frauen und Männer in unserer Konsumgesellschaft kaum entziehen. Die Beteiligung am sozialen Leben (Konsum im weitesten Sinne) ist ohne Geld heute nur noch in einigen Bereichen möglich. Geld verdient in der Regel, wer einer lohnabhängigen oder selbständigen Erwerbstätigkeit nachgeht. Diese Möglichkeit der selbständigen Statusgewinnung, die gesellschaftlich positiv gewertet wird, wird Frauen und Männern (immer noch) unterschiedlich zugestanden. Dieser Unterschied ist wesentlich in der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung begründet. Sie generiert für Frauen andere Zugangsmuster zum Geld als für Männer. Mit den ihnen zugrundeliegenden Bedingungen und allgemein feststellbaren Verhaltensänderungen bei Frauen befaßt sich der erste Teil dieses Aufsatzes.

Die theoretischen und empirischen «Erklärungen» der geschlechtsspezifischen Einkommensdifferenz im Rahmen der Statistik und der ökonomischen Theorie werden im zweiten und dritten Teil skizziert. Der Hauptakzent liegt darin, zu zeigen, daß geschlechtsbezogene Einkommensunterschiede nicht ausschließlich auf individuell verursachte Produktivitätsunterschiede<sup>1</sup> zurückgeführt werden können, sondern letztere in erheblichem Ausmaß strukturell determiniert sind. Weder die Frauen in «schlechten» noch die in «guten» Jobs entgehen diesem Wirkungsmechanismus.

<sup>1</sup> Die Diskussion darüber, wie sinnvoll dieses Maß für die Einkommensbestimmung ist, muß hier unterbleiben.

## Bedingungen, unter denen Frauen über Geld verfügen

### *Das «Einkommen» der Hausfrau – die abgeleitete Verfügung über Geld*

Rund jede zweite erwachsene Frau im erwerbsfähigen Alter (Willms-Herget 1985, S. 88) ist eine nichterwerbstätige<sup>1</sup> Hausfrau. Hausfrauen erzielen kein eigenes Einkommen. Die Arbeit der Hausfrau ist privat organisiert, wird aus Liebe verrichtet und Liebe ist auch ihr «Lohn». Dieser «Liebeslohn» wird unterdessen in (Haushalts-)Geld aufgewogen, dessen Höhe sich in der Regel am Sozialstatus des verdienenden Mannes bemißt. In dieser abgeleiteten Form verfügen dann auch Hausfrauen über Geld. Diese Verfügbarkeit verhält sich jedoch invers zum Einkommen des Mannes. Wo knappes Geldeinkommen den privaten Konsum zur harten Arbeit werden läßt, sind die Frauen primär dafür zuständig (Pross 1975). Der überwiegende Teil der Konsumarbeit (80 %) bei unteren und mittleren Einkommensschichten, also dem Gros der Bevölkerung, wird von Frauen verrichtet (Grubitzsch 1985).

Zusammengefaßt bedeutet dies, daß sich der Umfang der Konsumententscheidungen durch die Frauen – und damit implizit die Verfügung der Hausfrauen über Geld – sowohl durch die Schichtzugehörigkeit des Mannes als auch durch das patriarchalische Verhältnis zwischen Mann und Frau bestimmt.

### *Das Einkommen der erwerbstätigen Frau – die direkte Verfügung über Geld*

In der wachsenden Erwerbsbeteiligung der Frauen in den letzten Jahren, dokumentiert sich, daß die «nichterwerbstätige Hausfrau» zunehmend allenfalls noch als Rolle auf Zeit akzeptiert wird. Ehe und insbesondere Mutterschaft sind in geringerem Umfang und wenn, dann nur noch ein vorübergehender Grund, die Erwerbstätigkeit zu unterbrechen. Andererseits kehren auch zunehmend äl-

<sup>1</sup> Die Frauen von 15–25 J., die sich in der Ausbildung befinden, müßten extrapoliert werden.

tere Frauen nach einer verlängerten Familienphase wieder ins Erwerbsleben zurück (Engelbrech 1987<sup>1</sup>).

Bestimmend für das Erwerbsverhalten der Frauen ist neben der Anzahl der Kinder, der eigenen Ausbildung und der Stellung im Beruf immer auch das Haushaltseinkommen (ohne das Einkommen der Frau). Jedoch geht auch bei höherem Haushaltsnettoeinkommen die generelle Erwerbsbeteiligung der Frauen 1986 weniger zurück als noch vor 10 Jahren. Insbesondere die Frauen mit wenigstens einem Kleinkind (unter 6 Jahren) orientieren ihre Erwerbsbeteiligung und ihr Angebot an Arbeitszeit am Haushaltseinkommen, liegt es bei 2000 DM und mehr, entscheiden sich weniger für eine Berufstätigkeit (25 %). Die Zunahme erwerbstätiger Mütter mit Kleinkindern bezieht sich also besonders auf Familien mit niedrigem Haushaltseinkommen, sie bezieht sich aber auch darauf, daß immer mehr Mütter ledig oder geschieden sind (Immer mehr . . . 1987).

Zum Erwerbsmotiv geben die Frauen aus unteren Einkommenschichten im wesentlichen an, zum Lebensunterhalt beitragen zu müssen bzw. den Lebensstandard durch ein zusätzliches Einkommen heben zu wollen.<sup>2</sup> Auch die Arbeitslosigkeit des Ehepartners zwingt die Befragten zu einem beträchtlichen Teil (10 %) in die Lohnarbeit.

Für Frauen mit hohem Ausbildungsniveau ist das Erwerbsmotiv durch die berufliche Identifikation dominiert. In Erweiterung dazu räumen Studien zur «Arbeitsmarktbeteiligung»<sup>3</sup> ein, daß die Frauen um so mehr erwerbstätig werden, je höher sie ihre eigenen Verdienstmöglichkeiten einschätzen.

<sup>1</sup> Alle in diesem Punkt genannten Daten beziehen sich auf die dieser Quelle zugrundeliegende Repräsentativbefragung.

<sup>2</sup> Freitragler (1986) bestätigt auf Basis anderer Daten diese Befunde.

<sup>3</sup> «Economics of Labor Force Participation», vgl. Walch 1980.

## Einkommensdiskriminierung – ein Faktum und die Probleme seiner Erklärung

Daß es geschlechtsspezifische Einkommensdiskriminierung gibt, darüber besteht mittlerweile in der allgemeinen Öffentlichkeit und in der ökonomischen Fachwelt Einigkeit. Aber so einig man sich ist über deren Existenz, so uneinig ist man sich über die Bestimmungsgründe für die Frauenlohndiskriminierung (Fiedler/Regenhard 1987, S. 13). Auch seriöse Analysen tun sich schwer, weil theoretische Modelle und empirische Überprüfungen für die USA und die Bundesrepublik zu bisher noch wenig gesicherten Erkenntnissen führten.

### *Geschlechtsspezifische Einkommensdifferenzen nach der Statistik – eine deskriptive Annäherung*

Einen ersten Anhaltspunkt, um geschlechtsspezifische Einkommensdifferenzen zu belegen, liefert die amtliche Statistik mit ihren laufenden Verdiensterhebungen in verschiedenen Wirtschaftsbereichen des Bundesgebietes. Als Referenzgröße fungiert das Einkommen der Männer. In Relation zu ihnen wird die anteilig ausgewiesene Verdienstposition der Frauen beschrieben. Die Einkommensunterschiede werden relativ genauer, je feiner für Branchen und Statusgruppen gegliedert das Datenmaterial aufbereitet wird. Dazu arbeitet die Statistik mit Leistungsgruppen (LG)<sup>1</sup> für Arbeiter und Angestellte bis zu einem bestimmten Verdienstniveau. In die Definition der LG gehen allgemeine, arbeitsplatzabhängige Informationen zur Qualifikation u. a. ein (Eckholt 1987, S. 199). Leistungsgruppen dürfen nicht mit Lohngruppen gleichgesetzt werden. Vielmehr kommt «in den Besetzungen nach LG (...) nur

<sup>1</sup> LG Arbeiter/-innen: (vgl. ausführlicher Eckholt 1987);

LG 1: Facharbeiter/-innen; LG 2: angelernte Arbeiter/innen; LG 3: ungelernete Arbeiter/-innen

LG Angestellte:

LG II: Angestellte in verantwortl. Tätigkeit;

LG III: Angestellte mit Berufsausbildung u. -erfahrung;

LG IV: Angestellte mit Ausbildung oder Berufserfahrung;

LG V: Angestellte ohne Berufsausbildung

der Verteilungsprozeß von Arbeitskräften auf Arbeitsplätze (statistisch) zum Ausdruck» (Fiedler/Regenhard 1987, S. 11). Diese Arbeitskräfteallokation schließt bereits sowohl unmittelbare Entgeltdiskriminierung als auch mittelbare strukturelle Frauendiskriminierung in vielfältiger Weise ein. Sie von der eigentlichen Entgeltdiskriminierung zu trennen, kann die Statistik nicht leisten. Dazu müßten neben der Arbeitsplatzdiskriminierung auch die gesellschaftliche Benachteiligung der Frauen extrapoliert und darüber hinaus die beschäftigungsstrukturellen Unterschiede (Frauen/Männer-Anteil in den LG), die zur Einkommensdifferenz beitragen, ausgeschaltet werden.<sup>1</sup>

All dieser Vorbehalte eingedenk, dennoch ein knapper Überblick über die (veränderte?) Verdienstsituation der Frauen in Industrie und Handel im Bundesgebiet von 1970 bis 1986 (Eckholt 1987):

Der erste grobe Indikator für Einkommensdifferenzen sind die *Durchschnittsverdienste*<sup>2</sup>. Die durchschnittlichen Bruttomonatsverdienste der Angestellten zeigen, daß im Jahr 1986, gemessen an den Frauenverdiensten, die Männer 56,6 % mehr Einkommen erzielten, 1970 war diese Differenz noch größer und betrug 63,6 %.

Aussagekräftiger sind die Gehaltsdifferenzen in den LG, weil hierbei in etwa die individuellen Arbeitsplatzmerkmale, nach denen die Arbeitskräfte bezahlt werden, zum Ausdruck kommen. Bei der Statusgruppe der kaufmännischen Angestellten z. B., wo die Männer-/Frauenanteile in den LG fast gleich, also sogar beschäftigungsstrukturelle Einflüsse minimiert sind, bleiben die Einkommensdifferenzen erheblich. Im Bundesgebiet erzielten hier die Männer, bezogen auf alle LG, noch 47,9 % höhere Gehälter als die Frauen.

Noch detailliertere Information darüber, ob sich die Frauen- und Männergehälter einander angleichen, vermittelt die zusätzliche Untergliederung nach Wirtschaftszweigen<sup>3</sup>. Ergebnis: Das

<sup>1</sup> Der Forschungsstand ist hierzu noch sehr unbefriedigend. Allein die methodischen Probleme sind beträchtlich.

<sup>2</sup> Grob, weil die für die Gehaltshöhe wichtigen Faktoren wie bspw. Ausbildung, Alter, Betriebszugehörigkeit, Branche nivelliert werden.

<sup>3</sup> Die branchenübergreifende LG-Betrachtung birgt die «Fehlerquelle» der Verdienstspannen zwischen den Branchen, auf die die Frauen wiederum ungleich verteilt sind.

Verdienstgefälle besteht auch in den Wirtschaftsbereichen. Eine weitergehende Annäherung der Frauen- an die Männergehälter findet auch hier nicht statt. Als Folge einer leicht verbesserten Beschäftigungsstruktur bei den weiblichen Angestellten ergibt sich dennoch im Trend zwischen 1970 und 1986 eine geringe relative Annäherung.

Für die Einkommensdifferenz zwischen *Arbeiterinnen* und *Arbeitern* zeichnen sich ähnliche Ergebnisse ab. Die durchschnittlichen Bruttostundenlöhne<sup>1</sup> der Männer liegen, bezogen auf alle LG 1986, bundesweit um 36,5 % über denen der Frauen. Die beschäftigungsstrukturelle Veränderung zwischen 1970 und 1986 zu Ungunsten der Frauen «erklärt» diese Lohndifferenz zum Teil. 1970 waren 52 % der Männer in LG 1, 1986 waren es bereits 59 %. Die Vergleichszahlen für die Frauen lauten: 1970: 5,9 %, 1986: 6,3 % in LG 1! Hingegen bilden die breite Basis der Arbeiterinnen-Pyramide die «Ungelernten»<sup>2</sup>. 1970 betrug ihr Anteil an den Frauen 48,6 % und war 1986 auf 50,1 % angewachsen, während der Anteil der ungelerten Arbeiter im gleichen Zeitraum von 13,7 (1970) auf 9,5 % (1986) zurückging.

Für *Managerinnen*, die von der amtlichen Statistik nicht mehr dokumentiert werden, werden im Vergleich zu Männern ebenfalls Einkommensdifferenzen belegt, die nach Renate Hauser «... nach Diskriminierung (riechen) ...»<sup>3</sup>. Unabhängig von der Unternehmensgröße und selbst bei gleicher hierarchischer Position finden sich die Frauen in den niederen Gehaltsklassen. In der Capital-Enquête verdienen 36 % der befragten Frauen weniger als 80 Tsd. DM jährlich (niedrigste Gehaltsklasse-Mittelmanagement), insgesamt 65 % bleiben unter einem Jahreseinkommen von

<sup>1</sup> Im Gegensatz zu den Wochenlöhnen haben hier die unterschiedlichen Arbeitszeiten keinen Einfluß.

<sup>2</sup> Die LG-Zuordnung sagt nur etwas über den betrieblichen Einsatz der Frauen aus. Ihr tatsächliches Qualifikationsprofil bleibt außer Betracht.

<sup>3</sup> Hauser, R., Hosenrolle, in: Capital, H. 12, 1986: 284–298 die Zahlen aus der Capital-Enquête «Frauen als Führungskräfte» von S. Bischoff, Hamburg 1986 dokumentiert (Stichprobe: 1878 Pers., davon 875 Frauen); und Kienbaum Unternehmensberatung, Gehaltsstrukturuntersuchung, Leitende Angestellte 1985, Befragung von 3000 Unternehmen, in: Frauen im Management – Selten, tüchtig, unterbezahlt – in: Wirtschaftswoche Nr. 18, 1985: 70.

100 Tsd. DM. Demgegenüber erzielt das Gros der männlichen Befragten (78 %) über 100 Tsd. DM jährlich. Auch die Gehaltsstrukturuntersuchung von Kienbaum bestätigt, daß Frauen bei gleicher Leistung im Durchschnitt 20 % weniger Gehalt bekommen. Dies gilt quer zur betrieblichen Hierarchie. Mit dem «Seltenheitswert» der Frauen in den Chefetagen können diese Einkommensunterschiede nicht begründet werden.

### *Typologie von Formen der Diskriminierung*

Die Benachteiligung von Frauen nach Art und Wirkungsweise kommt in vielfältigen Diskriminierungsbegriffen zum Ausdruck. Nach Schmid (1984, S. 266) sind sie ein erster Schritt in Richtung einer die Ursachen der geschlechtsspezifischen Arbeitsmarktdiskriminierung bestimmenden Theorie. Die Bedingungen, unter denen Diskriminierung entsteht und sich entwickelt, sollen mit Hilfe dieser Begriffe erfaßt werden. Fiedler/Regenhard erheben jedoch den Vorwurf, daß damit «... die umstrittenen Ursachen von Diskriminierung kurzatmig auf die personelle Schuldzuweisung als Eigen- bzw. Fremddiskriminierung reduziert werden» (1987, S. 59).

Nachfolgende Begriffe in der amerikanischen und deutschen Diskussion stehen für je unterschiedliche «Erklärungs»-Konzepte. So kennzeichnet «Beschäftigungsdiskriminierung» eine Benachteiligung von Frauen, die sich auf beschäftigungspolitische Einstellungs-, berufliche Förderungs- und Entlassungsstrategien in Betrieben bezieht. Die direkte Einkommensdiskriminierung leitet sich daraus ab. Sie gilt auch in der deutschen Diskussion als der «Spezialfall», der dann gegeben ist, wenn für gleiche oder gleichwertige Arbeit von Frauen und Männern auf vergleichbaren Arbeitsplätzen ungleicher Lohn gezahlt wird. Für einen erweiterten Einkommensdiskriminierungs-Begriff plädieren Pfarr/Bertelsmann. Sie nennen ihn Entgeltdiskriminierung: «Als Entgelt sind alle Leistungen zu werten, die Arbeitgeber aufgrund des Arbeitsverhältnisses oder in Zusammenhang mit diesem (den) Beschäftigten unmittelbar oder mittelbar in Geld, in Sachleistungen oder durch sonstige Vergünstigungen zukommen lassen» (1981, S. 51). Diese Entgeltdiskriminierung kann sich aus «verdeckter» und «offener» Diskriminierung zusammensetzen. Verdeckt diskri-

miniert ein Arbeitgeber, wenn z. B. Arbeitsanforderungen, die vom Arbeitsplatz her nicht zwingend sind, nur von einer sehr geringen Zahl von Frauen erfüllt werden können. Offen diskriminiert werden Frauen dann, wenn beispielsweise aktive und passive Arbeitsanforderungen unterschiedlich gewichtet werden und dies arbeitswissenschaftlich ungerechtfertigt ist.

Neben den Formen der bisher betonten unmittelbaren Einkommensdiskriminierung verbindet sich mit dem Begriff der *Arbeitsplatzdiskriminierung* das Konzept einer mittelbaren Einkommensdiskriminierung, das die Formen der oben genannten Beschäftigungsdiskriminierung integriert. Darüber hinaus schließt es noch weitere Bedingungen ein, die zu einer systematischen Benachteiligung von Frauen führen. Sie beziehen sich darauf, wie Frauen Qualifikationen erwerben und auf dem Arbeitsmarkt einsetzen können. So beschreibt der Begriff Arbeitsplatzdiskriminierung mehrere Dimensionen des Allokationsprozesses weiblicher Arbeitskräfte, unter anderem den entmutigenden Berufswahlprozeß, die höheren Zugangsbarrieren in geschlechtsuntypische Berufe, die im Erwerbsverlauf stattfindende berufliche Segregation und Dequalifizierung.

### **Theoretische Erklärungsversuche und ihre empirische Evidenz**

#### *Die Problemsicht maßgeblicher Arbeitsmarkttheorien – eine Skizze*

Ökonomen entwickeln schon seit längerer Zeit theoretische Modelle zum geschlechtsspezifischen Einkommensunterschied, versuchen ihn zu messen und zu erklären.<sup>1</sup> Partialanalytische Ansätze zur Erklärung der Frauendiskriminierung finden sich insbesondere in zwei miteinander konkurrierenden Theorierichtungen, in der Humankapitaltheorie und in der Segmentationstheorie.

Als arbeitsmarkttheoretischer Ansatz, der auf die Arbeitsangebotsseite abhebt, konzentriert sich die *Humankapitaltheorie* ausschließlich darauf, Einkommensunterschiede auf das indivi-

<sup>1</sup> Einen Überblick vermitteln Walch 1980 u. Fiedler/Regenhard 1987.

duelle Verhalten von Personen, konkreter, ihre Bildungsinvestitionen, zurückzuführen. Die grundlegende Annahme dieser Theorie ist, daß Investitionen (Schulbildung, Berufsjahre und anderes mehr) in das «Kapital» Mensch das Ergebnis eines persönlichen Optimierungskalküls darstellen: Die angenommenen Gegenwartswerte dieser Humankapitalinvestitionen drücken die Erwartungen über das zukünftige Lebenseinkommen aus.

Gemäß der neoklassischen Tradition funktioniert der Arbeitsmarkt in der Sicht der Humankapitaltheoretiker idealtypisch als flexibler, friktionsloser Wettbewerbsmarkt, der durch den Lohnsatz (als «Preis») reguliert wird. Strukturphänomene, als Marktstörungen interpretierbar, können nur kurzzeitig auftreten, bis das (Markt-)Gleichgewicht wiederhergestellt ist. Demnach müßte sich Diskriminierung aufgrund des Geschlechts bei gleicher ökonomischer Leistungsfähigkeit<sup>1</sup> als vorübergehend erweisen. Am Ende bedeutet dies, daß generelle und geschlechtsspezifische Einkommensunterschiede, wenn sie bestehen bleiben, individuell verursacht sind. In ihnen widerspiegeln sich lediglich ausbildungsbezogene (im weitesten Sinne!) Produktivitätsunterschiede.

Demgegenüber betrachtet die *Segmentationstheorie* vorrangig die Struktur des Arbeitsmarktes. Sie postuliert, daß «der» Arbeitsmarkt nicht existiert, sondern in externe, Jedermann- und in interne Teilmärkte gespalten ist. Diese wiederum sind gekennzeichnet durch entweder schlechte oder gute «Jobs», durch instabile oder stabile Arbeitsplätze, durch diskriminierte oder gratifizierte Bedingungen der Einkommenserzielung und anderes. Die Einkommensunterschiede zwischen und in den einzelnen Segmenten werden als das Ergebnis eines arbeitsnachfrageseitigen Verhaltens der Unternehmen interpretiert.

Die Verteilung von Arbeitskräften auf Arbeitsplätze orientiert sich nicht mehr am Lohnsatz als zentralem Lenkungsmechanismus, sondern an personengruppen- und betriebsspezifischen Kriterien. Sie beziehen sich unter anderem auf das Geschlecht, die Ausstattung der Arbeitsplätze, die Produktions- und Arbeitsorganisation sowie auf die angewandte Technik. Thurow (1975) vertritt

<sup>1</sup> Woran sie im einzelnen «gemessen» wird.

daher die Auffassung, daß nicht mehr die Arbeitskräfte, sondern lediglich die Arbeitsplätze entlohnt werden.

Frauen werden, unter dem Verweis auf die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung<sup>1</sup>, größtenteils in den externen Arbeitsmarkt rekrutiert, der im Hinblick auf Qualifikationsmerkmale unspezifisch zu nennen ist. Sie zählen damit überwiegend zur Gruppe der «Randbelegschaft». Diese ist dadurch gekennzeichnet, daß sie den untersten Positionen in der betrieblichen Hierarchie angehört, lohndiskriminiert wird, auf ein enges, belastendes Tätigkeiten- und Berufsspektrum konzentriert bleibt (Lappe 1981), vor allem aber die personelle Anpassungsflexibilität der Betriebe garantiert. Bednarz-Braun (1983, S. 10) schlägt daher vor, die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung als Rentabilitätskriterium seitens der Betriebe zu deuten, mit dem sie sich die Flexibilität der weiblichen Arbeitskräfte sichern.

Im Hinblick auf die Begründung der Einkommensbestimmung im primären und sekundären Segment kann die Segmentations- theorie noch nicht befriedigen (Fiedler/Regenhard 1987, S. 34). Für das sekundäre Segment, dem die Frauen hauptsächlich angehören, wird – ganz neoklassisch – postuliert, daß der Lohn der Grenzproduktivität des Faktors Arbeit entspricht. Das heißt, daß «gerechte» und flexible Löhne ein hohes Beschäftigungsniveau in diesem Segment garantieren. Hingegen sind im primären Segment, dem auch die Frauen in leitenden Positionen zuzurechnen sind, die Löhne als Verhandlungsergebnis zu betrachten, das unter anderem von der Stellung in der Betriebs- hierarchie, der persönlichen Effizienz, aber auch von der betrieblichen Rentabilität abhängig ist.

*Argumente: Schulbildung, Berufserfahrung, betriebsspezifische Qualifizierung und Aufstiegsförderung*

Mit diesen Variablen wurden in der Humankapitaltheorie zunächst die (geschlechtsspezifischen) Einkommensdifferenzen zu erklären versucht. In ihnen drücken sich bildungsinvestive Aktivitäten aus, die aufgrund unterschiedlicher Produktivitäten letztlich

<sup>1</sup> Kritik an diesem «Erklärungsmuster» s. Fiedler/Regenhard

auch Einkommensunterschiede zwischen Individuen bzw. Frauen und Männern begründen.

Handl (1983) hat in einer historischen Längsschnittbetrachtung untersucht, inwieweit berufliche Ungleichheit durch bessere Bildung abgebaut werden kann. Dabei zeigte sich, daß Frauen, selbst wenn sie bei formalen Schul- und/oder Berufsabschlüssen mit den Männern gleichziehen, trotzdem nicht den gleichen Berufsstatus auf dem Arbeitsmarkt wie die Männer erhalten.

Die amtliche Statistik belegt für die letzten Jahre, daß Mädchen im Durchschnitt die gleiche Schulausbildung erhalten wie Jungen. In einzelnen Schulstufen sind sie überproportional vertreten und auch erfolgreicher (Frauen in Familie... 1987, S. 114f).

Nicht mehr so eindeutig läßt sich das Bild für die berufliche Ausbildung zeichnen. Der Anteil weiblicher Auszubildender in betrieblichen Ausbildungsberufen hat sich zwar leicht erhöht, allerdings hat sich zugleich die Tendenz zur beruflichen Segregation in «frauenspezifische» Berufsfelder fortgesetzt (Frauen in Familie... 1987, S. 68f).

Die Einkommensdifferenz bei den Managerinnen scheint, so die Capital-Enquête und die Kienbaum-Untersuchung, tatsächlich durch ein geringeres formales Ausbildungsniveau erklärbar. Da es sich jedoch um Zufallsstichproben handelt, die nicht repräsentativ sind, muß die Gültigkeit dieser Aussage bezweifelt werden. Amerikanische Untersuchungen liefern dagegen den Beleg, daß sich bei Business-School-Absolventinnen – also Anwärtnerinnen auf Managementpositionen – trotz identischer gesellschaftlicher, wirtschaftlicher und akademischer Voraussetzungen und bei gleichen Eingangsgehältern im Vergleich zu männlichen Absolventen nach 5 Jahren die Einkommens«schere» bereits beträchtlich geöffnet hatte (Gallese 1986, S. 251). In diesem Bereich scheint sich die Einkommensdiskriminierung im wesentlichen als Aufstiegsdiskriminierung zu tarnen!

Beim Vergleich regressionsanalytisch angelegter amerikanischer und deutscher Untersuchungen zur Einkommensdiskriminierung hat Schasse (1985, S. 175) festgestellt, daß der Schulausbildung kaum noch ein Erklärungswert für geschlechtsspezifische Einkommensdifferenzen zukommt.

Hingegen «erklärt» die allgemeine und betriebsspezifische Berufsausbildung (einschließlich der Betriebszugehörigkeitsdauer)

gemäß der Humankapitaltheorie etwas weniger als 50 % des Einkommensunterschieds zwischen erwerbstätigen Frauen und Männern (Schasse 1985, S. 177).

Demgegenüber kommt die Segmentationstheorie zu einem ganz anderen Ergebnis: Sie betont, daß nicht das individuelle Verhalten, gemessen an der Berufserfahrung usw., maßgebend ist, um Einkommensunterschiede zu begründen. Vielmehr wird der Zusammenhang von Berufserfahrung und Einkommenshöhe vom Arbeitsmarktsegment bestimmt, dem die Arbeitnehmer angehören. Beispielsweise erhalten Frauen in den ihnen vorbehaltenen Beschäftigungsfeldern wenig Qualifizierungs- und Aufstiegsförderung. Sie erwerben daher zumeist nur geringe berufs- und vor allem betriebsspezifische Qualifikationen. Sie können deshalb ihren Eintritt in das interne Segment und die damit verbundene relative Erwerbskontinuität, so sehr sie dies individuell wollten, nicht sicherstellen.

Die Determinanten «Berufserfahrung» und «Dauer der Betriebszugehörigkeit» sind deshalb kein der Einkommensbestimmung exogen vorgegebener Datenkranz, sondern sie implizieren bereits Arbeitsmarktdiskriminierung<sup>1</sup> und damit auch immer verdeckte Einkommensdiskriminierung.<sup>2</sup>

Aus der Sicht der Segmentationstheorie ergibt sich zusammenfassend, daß der Teil, der geschlechtsspezifische Einkommensdifferenzen durch die von der Humankapitaltheorie untersuchten eingangs genannten Bestimmungsgründe erklärt, vermutlich weit überschätzt wird, also der weitaus größere «Rest» offene und verdeckte Diskriminierung bleibt.

<sup>1</sup> Z. B. in der betrieblichen Personalpolitik das Prinzip «last hired, first fired», Aufstiegsförderung nach Seniorität oder Zutrittsbarrieren für bestimmte Segmente.

<sup>2</sup> Ohne daß diese Diskriminierungsfaktoren im einzelnen prozentual gewichtet werden könnten.



*Argument: Berufsgruppenzugehörigkeit  
und berufliche Segregation*

Ein Teil der Einkommensdifferenz (5,5%, vgl. Schasse 1985, S. 179) zwischen Frauen und Männern wird auch über die nach Geschlechtern unterschiedliche Zugehörigkeit zu Berufsgruppen erklärt. Das beinhaltet zugleich die Annahme, daß geschlechtsspezifische Einkommensunterschiede in einzelnen Berufsgruppen geringer sind als auf dem Arbeitsmarkt insgesamt<sup>1</sup> und zudem Frauen überdurchschnittlich Berufe wählen, die in Relation zu von Männern bevorzugten Berufen schlechter bezahlt werden.

Die Berufssegregationsforschung bestätigt diese Annahme in differenzierter Weise (Willms-Herget 1985), allerdings geht sie von einem anderen Deutungsmuster aus. Denn problematisch an dieser humankapitaltheoretisch fundierten «Erklärung» ist auch hier wieder die Prämisse, daß die Berufswahl der Frauen ihren individuellen Präferenzen entspricht.

Die Segmentationstheorie setzt dem entgegen, daß aufgrund von vielfältigen Zutrittsbeschränkungen zu bestimmten Arbeitsmarktsegmenten seitens der Arbeitgeber über die Berufswahl und -ausübung keineswegs individuell und frei entschieden werden kann. Das bedeutet aber, daß Diskriminierung durch die Arbeitsnachfrager nicht erst in den nach Geschlecht segregierten Berufen, sondern bereits in den vorgelagerten Prozessen der Berufswahl (Heinz/Krüger u. a. 1985), der Selektion und der Rekrutierung stattfindet.

### Fazit

Der Forschungsbedarf zur Erklärung der Einkommensdiskriminierung von Frauen ist noch beträchtlich. Ihre Bestimmungsgründe sind bisher weder ausreichend analysiert, noch gibt es für den Umfang der diskriminierungsbedingten Einkommensdifferenz bislang befriedigende Aussagen. Das zentrale Problem bleibt, daß Einkommensdiskriminierung nicht direkt dingfest gemacht werden kann, sondern lediglich als «Rest» des nicht erklärten Teils der Einkommensdifferenzen interpretierbar ist.

<sup>1</sup> Die Statistik scheint dies nicht zu bestätigen.

Ob auf der praktisch-politischen Ebene der Einkommensdiskriminierung durch gezielte Frauenförderpläne und durch Quotierung beizukommen ist, wird sich erst noch zeigen.

### Literatur

- BEDNARZ-BRAUN, J. (1983): Arbeiterinnen in der Elektroindustrie, München.
- ECKHOLT, J. (1987): Die Verdienstsituation der Frauen in Industrie und Handel in den Stadtstaaten 1970 und 1986, in: Berliner Statistik, H. 8, S. 199–209.
- ENGELBRECH, G. (1987): Erwerbsverhalten von Frauen, in: MittAB, H. 2, S. 181–196.
- FIEDLER, A./REGENHARD, U. (1987): Das Arbeitseinkommen der Frauen, Berlin.
- Frauen im Management – Selten, tüchtig, unterbezahlt – (1985), in: Wirtschaftswoche, Nr. 18, S. 70.
- Frauen in Familie, Beruf und Gesellschaft (1987), (Hg.): Stat. Bundesamt, Mainz.
- FREITÄGER, J. (1986): Erwerb und Verwendung des Einkommens von Arbeitnehmerhaushalten mit erwerbstätiger Ehefrau, Frankfurt/M.
- GALESE, L. R. (1986): Von den Folgen des Erfolgs, Reinbek.
- GRUBITZSCH, H. (1985): Konsumarbeiterinnen und Lockvögel, in: Geld oder Leben, Beiträge zur feministischen Theorie und Praxis 15/16, Köln, S. 35–52.
- HANDL, J. (1983): Abbau von Ungleichheit im Beruf durch bessere Bildung?, in: Müller, W./Willms, A./Handl, J., Strukturwandel der Frauenarbeit 1880–1980, Frankfurt/M.
- HAUSER, R. (1986): Hosenrolle, in: Capital, H. 12, S. 284–298.
- HEINZ, W. R./KRÜGER, H. U. A. (1985): «Hauptsache eine Lehrstelle», Jugendliche vor den Hürden des Arbeitsmarktes, Weinheim.
- Immer mehr Frauen im Beruf (1987), in: Wochenbericht des DIW, Berlin, Nr. 29, S. 393–402.
- LAPPE, L. (1981): Die Arbeitssituation erwerbstätiger Frauen: Geschlechtsspezifische Arbeitsmarktsituation und ihre Folgen, Frankfurt/M.
- PFARR, H./BERTELSMANN, K. (1981): Lohngleichheit, Stuttgart.
- PROSS, H. (1975): Die Wirklichkeit der Hausfrau, Reinbek.
- SCHASSE, U. (1985): Empirie der Diskriminierung: Empirische Untersuchungen zur Einkommensdiskriminierung von Frauen, in: Hübler, O. (Hg.): Beiträge zur Mobilität und Diskriminierung auf dem Arbeitsmarkt, SAMF-Arbeitspapier 1985-5, Paderborn, S. 151–194.

- SCHMID, G. (1984): The Political Economy of Labor Market Discrimination, in: ders./Weitzel, R. (Ed.), Sex Discrimination and Equal Opportunity, Aldershot, S. 264–308.
- THUROW, L. C. (1975): Generating Inequality, N.Y.
- WALCH, J. (1980): Ökonomie der Frauendiskriminierung, Freiburg.
- WILLMS-HERGET, A. (1985): Frauenarbeit, Frankfurt/M.

... was manche Leute haben, bis sie beginnen, sich darauf zu verlassen», hat Simone de Beauvoir festgestellt. Der unwiderstehliche Charme des Geldes wird dagegen nie verblasen, vorausgesetzt, Sie haben es günstig angelegt.

## **Pfandbrief und Kommunalobligation**

Meistgekaufte deutsche Wertpapiere - hoher  
Zinsertrag - bei allen Banken  
und Sparkassen

Verbriefte  Sicherheit

Ulrike Froschauer

### **Konsumtionsmacht und Konsumrausch – Frauen, Geld und Konsum**

Das folgende Kapitel beschäftigt sich mit zwei häufig im Alltag anzutreffenden Annahmen: Zum einen, daß aus der riesigen durch Frauenhände fließenden Geldmenge eine entsprechende Konsumtionsmacht für Frauen resultiert. Dieser Annahme möchte ich mich in einem ersten Anlauf über statistische Konsumerhebungen annähern, um daran anschließend den Einfluß von Frauen im familiären Kaufentscheidungsprozeß näher zu untersuchen. In diesem Teil soll also die Frage der Konsumentinnenmacht gegenüber Anbietern am Markt sowie ihre Rolle im familiären Entscheidungsprozeß bearbeitet werden.

Zum anderen drehen sich diese Ausführungen um die Frage des Kaufverhaltens. So unterstellt man aufgrund der in unserer Gesellschaft verfügbaren geschlechtsspezifischen Rollenbilder den Frauen ihrer Emotionalität entsprechend zumindest eine Tendenz zu unreflektiertem, als rauschhaft zu bezeichnendem Kaufverhalten. Um dieser Annahme näherzukommen, ist es notwendig, Funktionen und Bedeutung des Konsums bei Frauen zu betrachten und eventuelle Unterschiede im weiblichen und männlichen Kaufverhalten aufzuzeigen.

Die Basis dieser Erörterung bilden sowohl in der Literatur vorfindbare Untersuchungen zu diesem Thema als auch Gespräche mit Frauen über ihren Umgang mit Geld, die im Rahmen eines Projektvorhabens durchgeführt wurden.

### Welche Bedeutung hat der Frauenanteil am privaten Verbrauch?

Die Bestimmung der Konsumtionsmacht von Frauen muß zwei Aspekte beinhalten: erstens ihre Marktmacht gegenüber Anbietern und zweitens das Ausmaß ihrer Entscheidungsautonomie. Es geht daher letztlich um die Fragen, ob Frauen in der Lage sind, das Angebot am Markt maßgeblich zu beeinflussen, und ob dieser Einfluß auch tatsächlich auf Frauenentscheidungen zurückzuführen ist.

#### *Einkaufsdomänen von Frauen*

Wenn man in einem ersten Schritt den Wert aller Verkäufe von Unternehmungen an Haushalte ermittelt, so umfaßt dieser private Verbrauch immerhin 55% des Bruttosozialproduktes und kann daher nicht als Randerscheinung des Wirtschaftsgeschehens abgetan werden. Da nun aber zwischen 60% und 70% des gesamten Verbrauches durch Frauenhände gehen, könnte man den Frauen eine doch beträchtliche Macht gegenüber den Anbietern zusprechen (Schulze 1986, S. 93f).

Doch zunächst sollte erst einmal der Frage nachgegangen werden, welche Differenzen es zwischen Frauen und Männern in den unterschiedlichen Ausgabenbereichen gibt. Dazu verwenden wir eine österreichische Statistik (für die BRD gelten ähnliche Zahlen) über Haushalte berufstätiger Frauen und Männer und geben dazu die jeweiligen Anteile aller Haushalte an:

**Ausgabenanteile (in %) reiner Frauen- und Männerhaushalte sowie aller Haushalte in Österreich (Österreichisches Statistisches Zentralamt 1987, S. 202, 208)**

	Frauen	Männer	alle Haushalte
Ernährung	17,9	21,4	23,5
Verkehr u. Post	15,7	21,7	15,7
Wohnung	14,8	14,8	14,6
Bekleidung	14,5	7,5	11,5
Bildung u. Erholung	11,5	9,6	11,3
Hausrat u. Einrichtung	10,0	12,5	8,6
Beheizung u. Beleuchtung	6,8	5,2	7,0
Gesundheitspflege	2,7	2,7	3,2
Körperpflege	4,2	2,0	2,8
Tabakwaren	1,8	2,2	1,6
sonstige Ausgaben	0,2	0,3	0,3

Anhand dieser Statistik kann man einige Unterschiede zwischen Frauen- und Männerhaushalten deutlich erkennen, die noch weiter aufschlüsselbar sind: So entstehen Mehrausgaben im Ernährungsbereich bei Männern aufgrund deren erhöhten Verzehrs außer Haus; der erhöhte Anteil der Männer im Bereich Verkehr und Post resultiert aus dem erhöhten Männeranteil am Privatverkehr. Bei den ungefähr gleichen Wohnungsaufwendungen geben Frauen mehr für Miet- und Eigentumswohnungen aus, Männer dagegen für Eigenheime. Für Bekleidung geben jedoch Frauen ungefähr die doppelte Menge Geld aus. Da Frauen mehr Geld für den Urlaub ausgeben, haben sie erhöhte Ausgaben im Bildungs- und Erholungsbereich. Daß Männer für Hausrat und Einrichtung mehr Geld als Frauen ausgeben, liegt an den höheren Kosten für die Wohnungsreinigung durch entsprechendes Personal. Ein weiterer gravierender Unterschied zeigt sich bei der aufwendigeren Körperpflege der Frauen, wohingegen sie weniger für Rauchwaren ausgeben.

Frauen haben also im Vergleich zu Männern bestimmte Ausgabenschwerpunkte, die sich auch aus den spezifischen kulturbestimmten Lebensumständen ergeben. Daraus lassen sich begrenzt Konsumdomänen ableiten: Sie beziehen sich auf den Verzehr im Haus, d. h., Frauen sind mit hoher Wahrscheinlichkeit für den Nahrungsmittelaufkauf zuständig; auf den Einkauf von Damenbekleidung sowie auf Artikel der täglichen Körperpflege einschließlich Kosmetika. Man könnte daher davon ausgehen, daß Betriebe in diesen Bereichen besonders auf Einkaufsgewohnheiten von Frauen angewiesen sind und daß diesen daher zumindest hier eine Konsumtionsmacht zukäme.

Macht setzt aber voraus, daß die Konsumentinnen zumindest indirekt Ansprüche an die Anbieter bezüglich ihrer Produkte oder Verkaufsbedingungen herantragen, die im Streitfall auch mit entsprechenden Mitteln (Kaufboykott, Kaufpräferenzen) durchsetzbar sind. Und hier liegt der wunde Punkt: Sieht man von Modeströmungen einmal ab (denn dabei würde die Frage nach der Durchsetzung von Moden in den Vordergrund gestellt), so bedarf diese Macht einer Solidarisierungsleistung auf der Grundlage eines ausgeprägt kollektiven Bewußtseins unter den Konsumentinnen. Obwohl dieses Bewußtsein zumindest für ökologische Belange nachweisbar ist, so ist das aber doch nur ein relativ kleiner

Ausschnitt, der zudem einen allgemein gesellschaftlichen Bewußtwerdungsprozeß widerspiegelt. Solidarisierungsleistungen erfordern eine Abkehr von individualistisch getätigten Einkäufen und benötigen einen nicht zu unterschätzenden Kommunikationsaufwand. Strukturell erfordert dies ein gewisses Ausmaß an Homogenität unter den Konsumentinnen bezüglich Produktinteressen und ihrer gesellschaftlichen Lage. All diese Bedingungen sind in unserer Gesellschaft nicht erfüllt; von Konsumtionsmacht in diesem Sinne kann daher auch in den weiblich dominierten Einkaufsbereichen nicht gesprochen werden.

#### *Der Einfluß von Frauen im familiären Kaufentscheidungsprozeß*

Bisher wurde außerhalb dieser eher begrenzten Konsumdomänen noch keineswegs die tatsächliche Bedeutung des Frauenanteils im familiären Entscheidungsprozeß geklärt; doch erst die autonome Entscheidungskompetenz von Frauen erfüllt die Voraussetzung für Marktmacht.

Frauen haben, wenn nicht der Modus einer gemeinsamen Entscheidung zum Tragen kommt, vorwiegend im Ernährungsbereich eine Vormachtstellung: Für den Nahrungsmitelein Kauf sind sie noch immer zuständig (Krol 1980, S. 87). Dieser vorhin erwähnte Sachverhalt wird hier nur nochmals bestätigt. Fraglich bleibt aber, ob sie den finanziellen Rahmen dafür festlegen. Im Zusammenhang mit Konsumtionsmacht drängt sich die Frage auf, wo Frauen ihren täglichen Einkauf bevorzugt tätigen. Kannacher (1982) stellte dazu fest, daß Frauen einmal ausgewählte Geschäfte für ihren täglichen Einkauf bevorzugen. Sie entlasten sich dadurch von der ständigen Suche nach neuen Bezugsquellen. Außerdem bietet diese Habitualisierung auch die Möglichkeit, persönliche Beziehungen zum Verkaufspersonal aufzubauen, wodurch die potentiellen Interessengegensätze zwischen Käuferin, die möglichst gute Ware um wenig Geld möchte, und Verkäuferin, deren Ziel es ist, ihre Berufsrolle aus Karriere-, Prestige- und Geldgründen möglichst gut zu erfüllen, abgebaut werden. Schulze (1986, S. 99) spricht in diesem Zusammenhang von der «Strategie der Entanonymisierung», durch die der Markt seine Tücke angesichts der strategischen Wahl zwischen gleichen Produkten mit unterschied-

lichen Preisen, die von unterschiedlichen Firmen oder in verschiedenen Geschäften angeboten werden, verliert. Kritikloses Kaufverhalten ist damit aber keineswegs gemeint, denn es zeigt sich nicht nur ein kostenbewußter Umgang, sondern beispielsweise auch ein in letzter Zeit verstärkt ausgeprägtes ökologisches Bewußtsein in Kaufangelegenheiten. Dieses grundlegende Mißtrauen konzentriert sich aber im allgemeinen nicht auf ganz spezifische Produkte, weshalb die Rede von einer Konsumtionsmacht der Frauen fragwürdig bleibt.

Allerdings muß man sich der Frage nach längerfristigen Investitionen (etwa Einrichtungsgegenstände) noch genauer zuwenden, denn im Gegensatz zum täglichen Einkauf erweist sich hier die Familie als multipersonaler Träger von Kaufentscheidungen. Dahlhoff (1980) beschäftigte sich vorwiegend mit dem relativen Entscheidungseinfluß zwischen Ehepaaren und kommt zum Ergebnis, daß auch bei einer einseitigen Äußerung eines Wunsches im Verlauf der Entscheidungsfindung die Tendenz zur Gemeinsamkeit überwiegt. Besonders der allgemeine Kaufentschluß, bei dem zwar der Kauf feststeht, nicht aber die Produktmarke oder das Geschäft, in dem man zugreifen will, ist aus Legitimationsgründen ein gemeinsam getragener. Zwar löst sich die Gemeinsamkeit in den Folgephasen (Informationssammlung über die verschiedenen Angebote, Auswahl und Bewertung, die Selektion eines oder ganz weniger Produkte und der abschließende Kaufakt) wieder etwas auf, aber der Ausgangspunkt von einer autonomen Entscheidung einer Einzelperson ist nicht haltbar.

Es finden sich aber Hinweise auf frauen- bzw. männerdominierte Produktgruppen: So sind Frauen für den Kauf von Einbauküchen oder Elektroherden zuständig, Männer dagegen für den Abschluß einer Lebensversicherung und die Anschaffung von Stereoanlagen oder Fotoapparaten. Untersucht man die Rolle der Familienmitglieder hinsichtlich unterschiedlicher Produktgruppen, ergibt sich das Bild, wie in der Tabelle auf S. 76 dargestellt.

Deutlich ist zu erkennen, daß Frauen für Wohnlichkeit und Haushaltsführung zuständig sind, für Autos und Freizeitechnik dagegen Männer, wobei bereits die Kinder diese typischen geschlechtsspezifischen Rollen übernehmen. Überdies kommt bei

Einflußanteil der Familienmitglieder (in %) im Zuge der Initiativphase (I) und Markenauswahl (M) bei verschiedenen Produkten (nach Ruhfus 1976, S. 144, 147)

Personen	Wohnungseinrichtung		Pkw		TV, Foto, Stereoanlage		elektr. Haushaltsgeräte	
	I	M	I	M	I	M	I	M
Ehefrau	45	40	16	5	5	9	58	43
Ehemann	26	14	63	74	31	34	24	27
Sohn	3	1	16	16	28	21	3	3
Tochter	4	5	0	0	24	14	9	7
sonstige	5	4	0	0	2	2	1	3
gemeinsam	14	31	5	5	9	12	3	13
keine Angaben	3	5	0	0	1	8	2	4

der Unterhaltungstechnik den Kindern eine weitaus gewichtigere Rolle als ihrer Mutter zu und beim Autokauf bestimmt der Sohn mehr als seine Mutter mit. Man muß aber anfügen, daß diese generellen Aussagen das Bild etwas verzerren, weil der Einfluß auf die einzelnen Produktdimensionen (etwa Aussehen, Marke, Leistungskriterien) auch ein unterschiedlicher ist.

Auch wenn den Frauen die Aufgabe des tatsächlichen Kaufs relativ häufig übertragen wird (Ruhfus 1976, S. 149), so fließt das Geld zwar durch Frauenhände und es entsteht vielleicht nach außen das Bild der autonom kaufenden Frau, die tatsächlichen Verhältnisse liegen jedoch etwas anders. In der Familie bleibt die Frau entscheidungsmäßig auf ihre rollenspezifisch bestimmten Einkaufsdomänen beschränkt.

Ohne jetzt näher auf die familialen Machtstrukturen eingehen zu können, sollten doch einige zusätzliche Punkte aufgezeigt werden, die im Zusammenhang mit Konsum relevant sind: So ist der soziale Status eine ausschlaggebende Determinante für die familiäre Machtstruktur. Dieser setzt sich vor allem aus dem Berufsstatus, der Höhe des Einkommens und dem Niveau formaler Ausbildung zusammen: So wächst der Einfluß der Kaufentscheidungen mit steigender Berufsstellung, so daß auch die Erwerbstätigkeit der Frau zu einer Autoritätsverminderung des Mannes in der Familie führt. Gleichzeitig leistet die Frau ihren finanziellen Beitrag – der Mann kann nicht auf seinen Ernährerstatus pochen. Aufgrund des erhöhten Familienbudgets verringert sich auch der relative Anteil einer Anschaffung am verfügbaren Gesamtbudget. Zudem fand Bott (1957, S. 84f) heraus, daß eine hohe positive

Korrelation zwischen dem Entscheidungseinfluß und den Beziehungen mit externen sozialen Systemen besteht. Bedeutung hat also nicht nur die ökonomische, sondern auch die soziale Unabhängigkeit.

Der relative Einfluß von Frauen und Männern innerhalb einer Familie bleibt aber nicht konstant, sondern verändert sich im Verlauf des Lebenszyklus (siehe auch Ruhfus 1976, S. 116f). So konnte festgestellt werden, daß der Einfluß der Ehefrauen, der ohnehin etwas niedriger als der ihrer Ehemänner ist, mit dem Hinzukommen von Kleinkindern abnimmt; wenn die Kinder zur Schule gehen, erreicht er einen Tiefpunkt, wobei der Einfluß des Ehemannes ansteigt. Wenn die Kinder älter werden bis hin zur eigenen Berufstätigkeit, nimmt der Einfluß der Ehefrauen wieder zu, der der Ehemänner hingegen ab, und das Machtverhältnis pendelt sich in einem parallelen Verlauf ein. Männern bleibt aber ihre dominante Position erhalten. Erklärt wird das mit dem unterschiedlichen Zugang zu externen Ressourcen, weil mit der Geburt von Kindern zumeist der Zugang zur Umwelt für Frauen limitiert wird. Erst mit zunehmendem Alter der Kinder steigt wiederum die Möglichkeit der Kontaktaufnahme zur Außenwelt, und dann können Frauen auch wieder mehr externe Anregungen in die Familie einbringen.

Abschließend kann festgestellt werden, daß auch im innerfamiliären Entscheidungsprozeß der Einflußspielraum der Frauen begrenzt ist und auch hier nur schwerlich von einer Konsumtionsmacht der Frauen die Rede sein kann.

### Wie verhalten sich Frauen und Männer beim Einkaufen?

Im Vordergrund steht die Frage, ob das Bild des Konsumrausches, wie es häufig den Frauen zugeschrieben wird, auch tatsächlich das Kaufverhalten der Frauen trifft. Für die Untersuchung ist es jedoch notwendig, sich auch dem Kaufakt als soziales Handeln und seinen zugrundeliegenden Funktionen zuzuwenden.

### *Das Bild des Konsumrausches*

Konsumrausch ist immer mit einer bestimmten Vorstellung, einer handlungsbezogenen Metapher verbunden. Dieses Bild beinhaltet Vorstellungen wie etwa die folgenden: ungezügelt, ohne Realitäts-sinn nutzlose Dinge aus einer spontanen Laune heraus kaufen, weil man entweder unausgelastet ist, kein eigenes Betätigungsfeld hat oder einfach jeden Modetrend mitmacht. Dazu kommt, daß keine Beziehung zum Geld vorhanden ist – meist wird ja das Geld von den mit getrübttem Bewußtsein wahllos einkaufenden Personen auch nicht wirklich mit eigener Hände Arbeit verdient.

Wenn man dieses durchweg negativ besetzte Bild mit gängigen Rollenstereotypen vergleicht, so sticht sofort die Ähnlichkeit zu dem ins Auge, was man gemeinhin Frauen zuschiebt: daß sie emotional instabil und expressiv auf intuitiver Basis agieren, daß der Haushalt nicht wirklich auslastet (Frauen werden bevorzugt als Hausfrauen gehandelt) und sie das vom Ehemann verdiente Geld ausgeben. Man sagt ihnen eine bevorzugte Orientierung an anderen Personen nach. Den schieren Gegensatz dazu bietet das männliche Rollenstereotyp: Männer sind emotional stabil, handeln logisch und sachlich auf Grundlage objektiver Kriterien. Sie sind die erfolgsorientierten Brötchengeber, die beruflich voll ausgelastet sind.

Daraus wird klar, warum das Bild des Kaufrausches so gerne den Frauen zugeschrieben wird – aber zu prüfen ist, ob es sich in der Realität wiederfindet. Wie schätzen z. B. die Geldspezialisten, die Banker, Frauen ein?

Gespräche mit Verantwortlichen aus dem Kreditbereich vermittelten ein anderes Bild: Frauen werden, auch wenn der Mann Geld aufnehmen will, als Bürgin oder Mitschuldnerin verpflichtet, und zwar mit der Begründung des moralischen Drucks, den Frauen offenbar bei der Rückzahlung auf Männer ausüben. Frauen werden hier als diejenigen betrachtet, die für Sicherheit sorgen und Risiken zu minimieren verstehen. So betrachtet, wundert es nicht, daß es speziell bei kreditaufnehmenden Familienbetrieben als Bonitätskriterium gilt, wenn die Frau die finanziellen Angelegenheiten übernimmt. Sie versetzt zwar keine Berge und spekuliert vielleicht nicht ganz so geschäftstüchtig, verursacht dafür aber auch keine Pleiten. Das typische Rollenbild dreht sich geradezu um:

Der Mann sollte sich um die Kunden kümmern, die Frau um die innerbetriebliche Finanzgebarung, weil sie weniger unter der Selbstüberschätzung der Männer leidet. Frauen wird hier die größere Vernunft zugeschrieben, während Männer große Pläne machen und teilweise ihr ganzes Vermögen leichtfertig aufs Spiel setzen. So gesehen sind die größten finanziellen Reinfälle durchwegs von Männern verschuldet, nicht aber von Frauen.

Auch wenn man Frauen in Bankkreisen nicht mit offenen Armen entgegentritt, so klingt hier schon an, daß Frauen keineswegs mit Geld um sich werfen, sondern durchaus rational kalkulieren und auch vorsichtig damit umgehen. Männer dagegen tendieren zwar ebenfalls nicht zu einem Kaufrausch, aber, um auf der anderen Seite zu übertreiben, zu einem «Spekulationsrausch», d. h., sie stehen unter einem inneren Zwang, jede günstige Gelegenheit am Schopf ergreifen zu müssen. Und hier kommt ein weiterer Unterschied zur Geltung: Im Gegensatz zu Männern, für die Geld vorwiegend Tauschwertcharakter hat, ist Geld für Frauen tendenziell ein Gebrauchswert, mit dem man weniger spekuliert, sondern den man für bestimmte Zwecke einsetzt.

Aber der angeführte Bereich ist wahrscheinlich zu spezifisch gewählt, um wirklich Aussagekraft zu besitzen. Wenn man den Alltag betrachtet, so bezieht sich das Bild des Konsumrausches häufig auf jenen Bereich, der das äußere Erscheinungsbild der Frauen bestimmt: Kleider und (in geringerem Umfang) Kosmetika. Auch wenn hier Frauen bedeutend mehr Geld als Männer ausgeben, so muß man doch sehen, wie diese Mehrausgaben zustande kommen. Die Erwartung, die an Frauen herangetragen wird, ist darauf gerichtet, daß Frauen schön sein sollten. Nun kann dieses Streben nach Attraktivität aber nicht mit Konsumrausch gleichgesetzt werden, weil in einer Gesellschaft, in der Frauen mit einer solchen Erwartung konfrontiert sind, dieses Verhalten sozial als durchaus rational gelten kann. Die Zuschreibung überdimensionierter Einkäufe in diesem Bereich treffen dementsprechend vorzugsweise Männer, die zwar die Effekte ganz gerne sehen, aber gleichzeitig Geldausgaben dafür als Verschwendung betrachten (außer es handelt sich um die Freundin).

Noch etwas Interessantes ergab sich in Gesprächen mit Frauen über die Einkäufe ihrer Männer: Offenbar sind Männer, für die Einkäufe keine Alltagshandlung sind, besonders für Sonderange-

bote empfänglich. Während Frauen eher Dinge kaufen, für die ein tatsächlicher Bedarf besteht, kaufen Männer gerne Sachen, die man eventuell brauchen könnte, die man aber aufgrund der extrem günstigen Preise einfach kaufen muß (notfalls auch in Vorratsmengen). Könnte man hier nicht eher als bei Frauen von einem Realitätsverlust sprechen?

Männer nehmen für sich in Anspruch, all ihre Käufe sachlich begründen zu können: Nicht nur weil sie so besonders günstig einkaufen (auch wenn sich nachher die Fragwürdigkeit des Nutzens herausstellen sollte), sondern weil sie gerne Produkte auf dem neuesten Stand kaufen, auch wenn das alte Produkt durchaus noch seine Funktion erfüllen könnte. Speziell technischer Fortschritt wirkt sich auf die Geldbörse der Männer aus.

Auch wenn in vereinzelt Fällen von Konsumrausch gesprochen werden kann, so trifft dies nicht allgemein für Frauen zu. Im Gegenteil: Es hat sich gezeigt, daß es Frauen auch in wirtschaftlich sehr schwierigen Perioden (Rezession, Inflation) immer wieder schafften, die Familie mit den notwendigsten Gütern zu versorgen (Caplowitz 1979, S. 91f).

Man muß berücksichtigen, daß in unserer Konsumgesellschaft der «Kaufrausch» tendenziell angelegt ist: in der ständigen Erweiterung und Verbesserung des Angebotes, wobei jeder Kauf das Anspruchsniveau nur weiter erhöht (es gibt immer wieder etwas Besseres); in der ständigen Vorführung dessen, was man noch besitzen könnte; in der Vorgaukelung eines über Geld und Produkte erreichbaren heilen Lebens. Aber diesen Tendenzen sind im Regelfall aufgrund der Finanzspielräume enge Grenzen gesetzt. Zum Ausbruch kann der Konsumrausch kommen, wenn diese Grenzen durchbrochen werden, wenn plötzlich ein großer Gewinn erzielt wird – oder wenn eine Frau sich von ihrem knausrigen Mann scheiden läßt und ihre langersehnte Freiheit erhält und dabei ihren Spielraum tatsächlich überzieht.

#### *Kaufen als soziales Handeln*

Der Prozeß des Kaufens mit allen Phasen kann auf einer abstrakteren Ebene als Handeln bezeichnet werden. Es geht dabei um ein in unserer Gesellschaft lebensnotwendiges Alltagshandeln, das in den meisten Fällen routinemäßig abläuft und durch einen unglei-

chen Informationsstand zwischen Anbieter(in) und Käufer(in) geprägt ist.

Federer hat nun in seiner Arbeit, vom Handlungsbegriff ausgehend, eine dreistufige Typologie des Käufer(innen)verhaltens erstellt (Federer 1982, S. 103f.). Er unterscheidet:

– Autonomes Kaufverhalten:

Damit werden jene Personen charakterisiert, für die der Kaufprozeß wichtig ist und die eine geringe Dependenz von Werbung angeben. Es kann davon ausgegangen werden, daß diese Käufer(innen) eher zielbewußt und initiativ ihre Zwecke verfolgen.

– Reaktives Kaufverhalten:

Dieser Typus umfaßt Personen, die über den Kaufvorgang, dem sie sehr wohl eine Bedeutung zumessen, kommunizieren und für die Kaufen eine tägliche sachliche Notwendigkeit ist. Federer umschreibt das Verhalten dieser Käufer(innen) als defensiv und reaktiv. Gefühle der eigenen Ohnmacht und der (vermutete) Zwang zum schnellen Kauf ordnen Kaufen dem habitualisierten Verhalten zu.

– Spontanes Kaufverhalten:

Bei diesem Typ handelt es sich um Personen, die durch ihre Emotionen und aktuellen Bedürfnisse beim Kaufen beeinflusst werden und kaum über den Kaufakt kommunizieren.

Vergleicht man nun Männer und Frauen bezüglich dieser Typologie, so zeigt sich folgendes Bild: Bei Frauen dominiert das reaktive Kaufverhalten. Dies dürfte eine Folge der traditionellen Rollenzuweisungen und -übernahmen sein, da speziell das Einkaufen von Nahrungsmitteln als Routineaufgabe den Ehefrauen obliegt. Bei Männern überwiegt dagegen autonomes Kaufverhalten – Zweckrationalität wird auch sehr häufig Männern zugeschrieben. Schon aus diesem Befund wird deutlich, daß man die Tendenz zu ungezügelterm Kaufverhalten nicht einfach Frauen zuordnen kann. Übrigens steigt mit der Höhe des Bildungsniveaus die Wahrscheinlichkeit autonomen Kaufverhaltens, ein Trend, der bei geschiedenen Frauen noch eine Verstärkung erfährt. Dazu kommt, daß spontanes Kaufen, das noch am ehesten in Richtung «Kaufrausch» zielt, bei Männern und Frauen etwa gleich stark ausgeprägt ist.

Bei der Suche nach potentiellen Opfern eines «Kaufrausches»,



also jenen Personen, die zu spontanen Kaufaktionen tendieren, kommt man zu folgendem Ergebnis: Extrem gefährdet dürften verwitwete Männer sein. Auch junge Personen beiderlei Geschlechts sowie verheiratete, aber getrennt lebende und geschiedene Frauen agieren eher spontan. Wichtig ist aber, daß bei der Analyse der Kauftypen im Lebenszyklus keineswegs Frauen dem spontanen Typ zurechenbar sind, sondern eher noch die Männer, wenn auch der Unterschied marginal ist (zu den Vergleichen siehe auch Federer 1980, S. 110f).

Abschließend ist anzumerken, daß Frauen durchaus nicht aus ihren Launen heraus kaufen, daß sie aber im Gegensatz zu Männern, die stärker dem autonomen Typ zuneigen, in ein reaktives Kaufverhalten gedrängt sind. Das Bild der kaufwütigen Frau trifft aber in der Realität keinesfalls zu.

#### *Funktionen des Konsums für Frauen*

Das Kaufen von Konsumgütern oder die Inanspruchnahme von Dienstleistungen kann vereinfachend als Prozeß der Bedürfnisbefriedigung mit funktionaler Bedeutung gesehen werden. Das bedeutet, daß der subjektive Sinn des Kaufens in der Bewältigung eines subjektiv erlebten Mangels liegt und von daher auf die Funktionen von Konsum geschlossen werden kann. Für die Bedürfnisbefriedigung mittels Konsum in einer ausdifferenzierten Wirtschafts- und Leistungsgesellschaft ist Geld erforderlich, da Geld die Funktion des Zahlungsmittels innehat. Geld hat keinen Eigenwert, sondern nur Mittelcharakter und ermöglicht individuelle Entscheidungsfreiheit bei der Befriedigung vorhandener Bedürfnisse und verliert daher dort seine Funktion, wo es nicht als Tauschmittel akzeptiert wird.

Geld, das in der Ökonomie als Tausch- bzw. Zahlungsmittel gesehen wird, verspricht im sozialen Bereich Macht, Sicherheit, Einfluß und Unabhängigkeit. Geld dient dazu, Leistungen abzugelten, ohne daß dabei eine enge emotionale Bindung entsteht. Man kann sich dadurch von engen Bindungen freikaufen (klassisches Beispiel dafür ist die Prostitution). Geld hilft dem/der Besitzer/in, bei sich selbst erlebte Mängel auszugleichen. Fühlt sich etwa eine Person ohnmächtig, so kann man häufig beobachten, daß sie versucht, Geld so einzusetzen, daß sie mehr Macht über ihre Umwelt

ausüben kann. Geld bietet speziell den Frauen die Chance, ihre Abhängigkeit von einem Mann zu überwinden und sich zu emanzipieren.

Wenn im folgenden einige wichtige funktionale Bedeutungen des Kaufens bei Frauen beschrieben werden, so ist weniger die Funktion der primären Existenzsicherung gemeint, sondern der Konsum von Produkten, die sozialisierte, umweltvermittelte Bedürfnisse (sekundäre Bedürfnisse) abdecken sollen (Herkner 1986: 196f). Dabei spielen folgende Aspekte eine Rolle:

- auf zeitlicher Ebene: Erfahrungen, Gewohnheiten, die Produktabnutzung etc.;
  - in sachlicher Hinsicht geht es um finanzielle Möglichkeiten, bestimmt durch Einkommen und Preise, sowie um die angebotenen Produkte und die sachliche Notwendigkeit ihrer Verwendung;
  - sozial betrachtet spielen die Orientierung an relevanten Bezugsgruppen und deren Erwartungen sowie die Normen innerhalb der eigenen Subkultur und gesellschaftlich bestimmte Erwartungshaltungen eine große Rolle.
- Bei näherer Betrachtung ist zu erkennen, daß das abstrakte Medium Geld für Frauen die Funktion hat, Wünsche im sozialen Bereich indirekt über Konsum realisieren zu können:
- Im Zentrum stehen die Erhöhung ihrer Lebensqualität sowie die Demonstration von Unabhängigkeit sich selbst und anderen gegenüber. Letztlich geht es um Emanzipation, die vor allem bei geschiedenen bzw. getrennt lebenden Frauen an Bedeutung gewinnt.
  - Kompensation stellt eine weitere Funktion dar. Sehr häufig werden beruflich oder privat erlebte Frustrationen mit dem Konsum von Gütern, aber auch von Dienstleistungen kompensiert. In diese Kategorie gehören auch jene Frauen, die gerne einkaufen, weil sie in der Vergangenheit unter Geldmangel gelitten haben, und sich nun die Möglichkeit eröffnet, dieses Mangel Erlebnis auszugleichen.
  - Ein nicht zu unterschätzender Aspekt liegt in der Ausübung indirekter Macht, indem Frauen Geschenke machen. Schenken bedeutet, die beschenkte Person zu etwas zu verpflichten – es wird dadurch eine asymmetrische Beziehung hergestellt. Frauen erwarten sich jedoch sehr häufig keine materiellen, son-

dern soziale Gegengeschenke wie Zuneigung, Anerkennung oder Akzeptanz.

- Für Frauen ist es sehr wichtig, in ihr soziales Umfeld integriert zu sein. Das ist auch deswegen wichtig, weil ihre Umweltbezüge häufig stärker als die von Männern beschränkt sind. Sie tendieren daher dazu, vorhandenen Normen und Werten zu entsprechen, und gewinnen dadurch Akzeptanz bei gleichzeitiger Vermeidung negativer sozialer Sanktionen.

Verallgemeinernd könnte man sagen, daß Frauen sehr häufig bei Kaufentscheidungen die Beziehungen zu anderen Menschen in den Vordergrund stellen. Dies ist aber nicht als Hinweis auf unreflektiertes Kaufverhalten zu werten, wenn auch in unserer Kultur die Ausrichtung an Personen weitaus irrationaler erscheint als die Ausrichtung an Sachen.

### Literatur

- BOTT, E. (1957): Family and Social Network, London.
- CAPLOWITZ, D. (1979): Making Ends Meet. How Families Cope with Inflation and Recession, Beverly Hills – London.
- DAHLHOFF, H.-D. (1980): Kaufentscheidungsprozesse von Familien. Empirische Untersuchung zur Beteiligung von Mann und Frau an der Kaufentscheidung, Frankfurt/Main.
- FEDERER, P. (1982): Handlungsstrategie und Käuferverhalten. Eine sekundäranalytische empirische Untersuchung zur Handlungsfähigkeit von Verbrauchern auf Konsumgüter- und Dienstleistungsmärkten, Frankfurt/Main.
- HERKNER, W. (1986): Psychologie, Wien.
- KANNACHER, V. A. (1982): Habitualisiertes Kaufverhalten von Konsumenten, München.
- KROL, G.-J./SCHRADER, A. (1980): Gruppenspezifische Möglichkeiten der Verbraucherinformation, Münster.
- Österreichisches Statistisches Zentralamt (Hg.) (1987): Statistisches Handbuch für die Republik Österreich, Wien.
- RUHFUS, R. E. (1976): Kaufentscheidungen von Familien. Ansätze zur Analyse des kollektiven Entscheidungsverhaltens im privaten Haushalt, Wiesbaden.
- SCHULZE, H.-J. (1986): Frau, Haushalt und Konsummarkt: Befunde und Perspektiven, in: Neidhardt, F./Lepsius, M. R. (Hg.): Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie Heft 1, S. 85–109, Köln.



takt zu meinen Freunden wieder aufnehmen, die mich wegen der zeitraubenden Geldverdienerei zu Hause nicht mehr erreichen konnten. Auch solche Phasen kann ich nicht genießen, weil ich dann wieder Panik kriege wegen meines ausgeschöpften Dispo-Kredites und dann und so weiter . . .

So scheint mir der Begriff «Charme» in bezug auf Geld eher verharmlosend. Das vermeintlich Unwiderstehliche am Geld ist für mich die damit verbundene Illusion von Freiheit, Sicherheit, Anerkennung. Die ständigen Wechselbäder zwischen panischem Geldverdienen und Verweigerung sollen wohl dazu dienen, diesen Verknüpfungen zu entgehen. Leider funktioniert das nicht so, wie ich es mir wünsche – nämlich harmonisch und stressfrei. Allerdings komme ich auf diese Weise dem unheilvollen Kreislauf häppchenweise auf die Spur.

Einige heiße Spuren habe ich bereits verfolgt. Auf dem Weg zu Erkenntnissen über das *liebe* Geld, welches ja bekanntlich *nicht stinkt* und außerdem nur dort Platz nimmt, wo bereits *ein Haufen* davon liegt, habe ich ein paar verblüffende Lektionen erhalten, von denen nun die Rede sein soll.

Die Sache mit dem Geld begann für mich zu brodeln in einer Zeit des persönlichen Umbruchs, als ich 1980 eine gutdotierte, vielversprechende Karriere als Journalistin in Westdeutschland aufgab und in Berlin ankam – ohne Wohnung, ohne Stellung, ohne Freundeskreis. Niemand (speziell meine Eltern) hatte sich bis dahin um mein Wohlergehen Sorgen machen müssen, da ich schon seit Schulzeiten für mich selbst sorgte. Natürlich nur was das Finanzielle angeht; denn dies galt in unserer Familie und Erziehung als Grundstein für Wohlergehen: Alles andere kommt dann wie von selbst hinterher. Liebe, Freiheit, Glück, Sicherheit, sogar Gesundheit; denn wer Geld hat, hat keine Sorgen, und Sorgen machen krank.

Ich wußte zwar mittlerweile «irgendwie», daß das nicht stimmen konnte, hatte aber keine Ahnung von (und damit eine riesige Panik vor) einem Zustand ohne Geld, in den ich mich nun begab. Vielleicht, so dachte ich, bliebe ja ohne Geld wirklich nichts von einem übrig, wie mir alle um mich herum weismachen wollten. Hatte ich nicht oft genug mitbekommen, daß sich meine Eltern stritten, weil nicht genug Geld da war? Daß man im Gefängnis landete, wenn man seine Geldprobleme nicht meistern konnte?

Daß man ausgestoßen wurde, wenn man kein Geld hatte? Ich hatte Angst vor der Ungewißheit, wollte es aber trotzdem wissen.

In Berlin meldete ich mich arbeitslos. Mein Arbeitslosengeld konnte ich nicht genießen. Ich hatte immer auf *eigenen Beinen* gestanden, und seit ich arbeiten konnte, nie Geld von meinem Vater genommen. Nun sollte ich mich von «Vater Staat» aushalten lassen? Ich fühlte mich unwert, überflüssig. Ein Schmarotzer. Heute denke ich: Dieses Land braucht solche Menschen, die vor lauter schlechtem Gewissen nicht unproduktiv sein dürfen, die hasten, nicht rasten, schufteten und ackern, um sich und anderen zu beweisen, daß sie gebraucht werden und wertvolle Mitglieder dieser Gemeinschaft sind. Die Reaktion auf meine «Faulheit»: Ich wurde zum Workaholic. Mit dem selbstverdienten Geld konnte ich wieder nichts Rechtes anfangen, außer mir für *schlechte Zeiten* etwas anzusparen (ohne zu ahnen, daß die schlechten Zeiten in vollem Gange waren). Jede Rechnung wurde pünktlich bezahlt, nie das Konto überzogen, Investitionen nur dann getätigt, wenn ich sie bar begleichen konnte. Ich konnte zwar Geld verleihen, aber nie selber Schulden machen. Ich lebte immer knapp am Existenzminimum, weil Überschüsse als *eiserne Reserve* eingefroren wurden (1982 in Form von Bundesschatzbriefen).

Das Leben war anstrengend und zwanghaft. Mein vermeintlich freies Dasein war bestimmt von Kontrolle und Existenzangst. Meine Schwester teilte ein ähnliches Schicksal. Auch sie hatte eine *sichere Existenz* als Arzthelferin zugunsten einer Jobber-Karriere an den Nagel gehängt. Wir suchten also gemeinsam nach neuen, unbeschwerten Wegen. Kein Wunder, daß uns an einem Sonntagvormittag, an dem man ja nicht arbeiten muß und deshalb relaxed und ohne schlechtes Gewissen im Bett liegen und rumspinnen kann, folgende Idee kam: Drei Wochen Wandern ohne Geld.

Wir wußten beide um unser verqueres Verhältnis zum Geld und erappten uns wieder einmal dabei, wie wir uns gegenseitig vorstöhnten, daß wir ja eigentlich für einen Urlaub gar kein Geld hätten, aber auch nicht darauf verzichten wollten. Wir entschieden uns, vom Geld für drei Wochen völlig Abschied zu nehmen. Vielleicht würde uns ja diese Erfahrung ein harmonisches Verhältnis zum schnöden Mammon einbringen (– und außerdem einen sehr sparsamen Urlaub!).

Ohne einen Pfennig Geld, im Gepäck lediglich Schlafsack,

	<b>Einnahmen</b>	<b>Ausgaben</b>
2. Tag	–, 30 Flaschenpfand 6,– Armbändchen –,03 gefunden	1,20 Kaffee
3. Tag		
4. Tag	6,– Theatergage	–,99 Buttermilch 2,50 Glas Alsterwasser
5. Tag		–,69 Buttermilch
6. Tag	–,20 Flaschenpfand	–,79 Buttermilch
7. Tag		–,50 Käseenden –,50 Wurstenden
8. Tag		–,70 Wurstenden –,89 Buttermilch
9. Tag	–,50 Flaschenpfand	
10. Tag	–,20 Flaschenpfand 1,74 Donauquelle	
11. Tag		–,99 Buttermilch
12. Tag	–,20 Flaschenpfand	
13. Tag		–,70 Milch
14. Tag		–,35 Milch
15. Tag	10,– für Beeren pflücken –,50 Flaschenpfand	2,20 Butterbrezeln 1,– Käseenden –,98 Buttermilch 1,98 Kekse 1,40 Eis
16. Tag		
17. Tag	–,20 Flaschenpfand	–,70 Nußbrötchen
ges.	25,87 DM	19,16 DM
Rest verschenkt!		

etwas Kleidung und Zahnbürste, machten wir uns auf die Wanderschaft. Die Bewunderung unserer Freunde war uns gewiß. Der Witz war, daß sich während der ganzen Wanderschaft alles um Geld beziehungsweise um das, was man sich für gewöhnlich davon kauft, drehte. Wir waren fortwährend dabei, zu organisieren,

zu kungeln, zu arbeiten, zu betteln, um unsere Bedürfnisse zu befriedigen. Die verblüffende Bilanz (s. Tabelle): Wir waren keinen Tag ohne Geld. Unsere erste Einnahme war verbunden mit der Entdeckung der Pfandflasche, die uns 30 Pfennig einbrachte. Wir fanden drei Pfennig in der Gosse, verkauften ein selbstgeknüpftes Armband, spielten bei einem Straßentheater mit, fischten Geld aus der Donauquelle, in die Touristen Münzen werfen. Wir pflückten Himbeeren gegen Lohn. Auch die Versorgung war immer gesichert. Wir schlauchten Brot und Wurstenden beim Lebensmittelhändler, ließen uns zum Frühstück einladen, überredeten zwei junge Männer, die Grillwürstchen aus Mutters Tiefkühltruhe mitgehen zu lassen, verkauften einer Lokalzeitung unsere Story für ein Essen, besuchten eine Schokoladenfabrik und eine Bierbrauerei. Es fand sich auch fast immer jemand, der/die uns bei sich übernachten ließ: im Kinderzimmer, im Gästeraum, im Gartenhäuschen, im Zelt. Wir lernten einerseits, daß unser wichtigstes Kapital Phantasie, Humor, Durchsetzungskraft und Freundlichkeit war. Andererseits wurden diese Fähigkeiten immer schwächer, je mehr wir sie zielorientiert einsetzten.

Zum Schluß wußten wir nicht mehr, ob wir überhaupt noch etwas anderes von den Menschen wollten als Essen und einen Schlafplatz. Bei diesen unguuten Gefühlen angelangt, machte das Ganze keinen Spaß mehr, und wir beendeten unsere Wanderschaft. Wir hatten die Nase voll vom Schnorren und Zu-Fuß-Gehen. Gar kein Geld (bzw. ganz wenig) – das bedeutet eben auch nicht Freiheit, die ich meine. Die Abhängigkeit von anderen konnten wir nicht länger ertragen. Wie mögen sich Menschen fühlen, die nichts Eigenes haben, die tatsächlich auf das angewiesen sind, was andere für sie übriglassen, und dafür auch noch wie der letzte Dreck behandelt werden. Unser Urlaub war nur ein Spiel. Das richtige Leben war anders.

Kurz darauf machte ich meine einschneidendste Geld-Erfahrung. Das ist etwa vier Jahre her.

Ich lebte in dem irrigen Glauben, mein Geldproblem endlich einigermaßen im Griff zu haben. Ich hielt mich auf einem gleichmäßigen Pegel: so viel Geld, daß ich davon leben konnte, so wenig, daß ich mir über die Verwendung überschüssiger Gelder keine Gedanken machen mußte und Neider nicht zu fürchten hatte. Es

ging mir ganz gut. Aber nicht zu gut; denn *wenn's dem Esel zu gut geht, geht er aufs Eis!*

Da entdeckte ich bei der Durchsicht meiner Papiere für die Steuererklärung neben meinen Bundesschatzbriefen (10000 Mark, 1982) weitere Unterlagen über eine 10000-Mark-Anlage in Kommunalobligationen. Von meiner *eisernen Reserve* 1982 wußte ich. An die Obligationen, die ich laut Kontoauszug 1980 gekauft haben soll, konnte ich mich partout nicht erinnern. Ich war fix und fertig.

Erst mit Schreiben dieses Artikels kommt mir die Erinnerung an den Ankauf der Papiere, sehe ich das Gesicht des Bankangestellten wieder vor mir. Warum ich diesen Vorgang perfekt vergessen habe und mir damals selbst beim Anblick der Unterlagen die Erinnerung ausblieb? Ich kann nur spekulieren.

Der Ankauf der Papiere geschah kurz nach meiner Ankunft in Berlin. Ich hatte zwar meinem Drang nach Befreiung nachgegeben, konnte mir aber noch kaum vorstellen, wie ich mich ohne Geld frei fühlen konnte, d. h., es ging ja gar nicht um «ohne Geld», sondern um die Ungewißheit, wo ich es die nächsten Monate lang herbekommen würde. Gerade weil ich alte Sicherheiten (Arbeit/Heimat) aufgegeben hatte, brauchte ich wohl die Wertpapiere als Ersatz. Offenbar hatte ich in meiner alten Stellung genügend Geld angespart, um sie mir leisten zu können.

Gleichzeitig mochte ich mir nicht zugestehen, daß ich mich trotz der räumlichen Entfernung vom Elternhaus noch nicht traute, das elterliche Sicherheitsnetz aufzugeben; denn – man konnte ja nicht wissen, ob und wann die schlechten Zeiten kommen . . . In diesem inneren Zwiespalt muß ich den Ankauf der Obligationen (lat.: Bindungen) verdrängt haben.

Nach dieser Entdeckung war ich erschüttert darüber, wie wenig ich mich offenbar selbst kannte. Dann wieder war ich fasziniert von den Tricks und Schlichen meines Unbewußten. Ich begann, mein Schicksal hinzunehmen, mich selbst als gute Partie zu begreifen und meine Versprechen einzulösen, die ich mir schon früher in aller Öffentlichkeit auferlegt hatte für den Fall, daß ich einmal «reich» sein würde.

Die einzelnen Punkte lauteten:

- ein Jahr lang keiner unbefriedigenden Arbeit zum reinen Gelderwerb nachgehen

- versuchen, ein Buch zu schreiben
- eine Weltreise unternehmen
- keine Uhr mehr tragen
- keinen Terminkalender führen
- alte Freundschaften pflegen

Verblüfft stellte ich fest, daß ich mir (außer der Weltreise) gar nichts kaufen wollte von meinem Reichtum. Es ging lediglich um gute Arbeit, neue Erfahrungen, mehr Zeit für Kontakte. Es ging um mich. Ich wünschte mir fast, ich hätte das Geld nicht gehabt. Mein festes äußeres Gerüst um mich herum hatte mir bisher die Sicherheit gegeben, die ich in mir selbst vermißte. Dafür brauchte ich Arbeit, Terminkalender, Uhr. Das Gerüst verschaffte mir Kontakte, die ich glaubte aus mir selbst heraus nicht aufrechterhalten zu können. Ich mußte lernen, mich auf mich selbst zu verlassen und mich einzulassen. Meine Freunde wachten penibel und etwas schadenfroh darüber, daß ich meine großspurigen Versprechungen auch einhielt. Ich sagte meinen bisherigen Auftraggebern, daß ich bis auf weiteres nicht zu erreichen sei. Das fiel mir schwer, weil ich ja nicht sicher sein konnte, ob sie mich später noch wollten. Ich erlebte, wie mein festes Gerüst zusammenfiel, weil es bisher hauptsächlich in der Arbeitswelt verankert war. Dort nämlich, wo Beziehungen und Kontakte über Leistung hergestellt und mit Geld honoriert werden. Da gehörte ich hin. Das hatte ich gelernt. Und nun? Ich blickte in gähnende Leere und in ein Beziehungsloch. Im «wirklichen» Leben wird Liebe weder gekauft noch bezahlt, da bleibt man sich vieles schuldig, bekommt oft etwas, was man sich nicht verdient hat, kriegt sogar manchmal was geschenkt, rechnet nicht Freiheit, Sicherheit und Anerkennung miteinander auf, legt nicht jedes Wort auf die Goldwaage. Da investiert man Gefühle und keine Dollars. Man begegnet sich, koste es, was es wolle. Ich fand diese Welt sehr bedrohlich und unglaublich anstrengend.

Auch mein Buch, das ich zu schreiben begann, handelt davon, wie zwei Frauen sich begegnen und sich bemühen, zueinander zu finden. Die eine will der anderen alle Schätze der Welt schenken, aber die andere kann es nicht annehmen, weil sie denkt, sie sei es nicht wert.

Und dann kam die Weltreise – in Länder, die zu den ärmsten der Welt zählen: Pakistan, Indien, Nepal. Meine Schwester und ich kauften im Westen billige Lastwagen und brachten sie etwas aufge-

päppelt zu den Armen, die sie so teuer bezahlten, daß wir unsere Reise davon finanzieren konnten. Wir waren die Könige der Landstraße, denn in Ländern der dritten und vierten Welt ist jeder Europäer reich, schon gerade einer mit Auto. Wir wurden bewundert, bestaunt – um so mehr als wir Frauen waren, denen man derartige Aktivitäten überall auf der Welt nicht zutraut. Wir wurden nach Strich und Faden übers Ohr gehauen, wo immer sich im regen orientalischen Handel für die Einheimischen eine Gelegenheit bot. Wir lernten, mit Bakschisch umzugehen und Bettler zu übersehen. Wir feilschten um Pfennige, die dicken Dollars vom Autoverkauf in der Tasche, waren stets auf der Suche nach günstigsten Umtauschkursen, den preiswertesten Pensionen, den billigsten Tickets. Wir handelten mit Rikschafahrern, Obsthändlern, Autokäufern, Zollbeamten und Haschischdealern und fühlten uns gut, wenn wir gute Preise erzielten, und schlecht, wenn man uns nachweislich übers Ohr gehauen hatte. Alles geriet zu einer Art Sport, Gewinner war der, dem es gelungen war, den anderen auszunehmen. Aber auch diese Art von Spiel macht nur eine Zeitlang Spaß.

Als ich nach Hause kam, lagen die 20000 Mark noch immer auf der *hohen Kante*, und es kam mir vor, als hätte ich in Sachen Geld nicht viel dazugelernt. Halt! Natürlich hatte ich nun die Erfahrung gemacht, daß ich die 20000 Mark gar nicht gebraucht hätte, um mir meine Träume zu erfüllen – allenfalls als Sicherheit auf der Bank waren sie vonnöten gewesen, um mir Wünsche zu erfüllen, die offensichtlich gar nicht mit Geld zu bezahlen waren. Leider hatte ich sie mir bis dahin immer verwehrt mit der Begründung, daß ich zuwenig davon habe.

Wochen später rief mich meine Schwester an und sagte, sie brauche kurzfristig Geld, ob ich ihr nicht was leihen könne. Selbstverständlich, sagte ich. Ich hatte ja genug. Ich ging mit meinen 80er Papieren zur Bank. Sie prüften und prüften und teilten mir dann mit, daß es gar kein Geld gebe. «Sie haben das Depot bereits 1981 aufgelöst und davon offensichtlich 1982 die Schatzbriefe gekauft!» Ich mußte laut lachen. Mein Reichtum war also gar keiner. All dies hätte ich schon vor einem Jahr auf der Bank nachfragen können. Aber darauf war ich überhaupt nicht gekommen. Es wäre auch schade um die verpaßten Ereignisse gewesen.

Ich begann Schulden zu machen. Zum erstenmal in meinem Leben. Ich brauchte Zeit, um wieder seßhaft zu werden, mir Arbeit

zu suchen. Wollte nicht gleich wieder reinfallen in alte Strukturen. Der Dispokredit stieg ins Soll. Ich belieh meine Bundesschätzer. Die Rechnungen stapelten sich und es wurden nur die dringlichsten bezahlt. Ganz wohl war mir nicht dabei. Ich tröstete mich mit dem Gedanken, daß das *letzte Hemd keine Taschen* hat. Der Beweis folgte wenig später.

1986 starb meine Mutter. Ihr Tod öffnete mir in vielerlei Hinsicht noch einmal den Blick in meine eigene Vergangenheit und in meine Zukunft. Meine Eltern waren seit langem geschieden, Mutter lebte alleine und war Sozialhilfeempfängerin. Auf das Konto ihrer rechtmäßigen Erbinnen, den Töchtern, wurde je ein halber Erbanteil überwiesen: 8,46 DM.

Sie hatte all ihr Geld verbraucht und war gestorben. Sie hinterließ keine Schulden, sie wollte zeit ihres Lebens auch keine machen. Sie war lieber tot als ohne Geld. Sie ist natürlich nicht nur deshalb gestorben, weil sie nicht mehr genug Geld hatte. Aber es war ein Grund mit und nicht der geringste. Denn mit Geld verband meine Mutter viel mehr als nur ein reines Tauschobjekt für Ware. Im Leben meiner Mutter waren mit Geld verknüpft: Freiheit, Sicherheit, Anerkennung, Liebe. Wer kein Geld besaß, zählte nicht, fiel anderen zur Last, war selber schuld, hatte es nicht besser verdient, war hilflos, schwach, anderen ausgeliefert und konnte gezwungen werden, in Naturalien zu bezahlen. Ich merkte, wie sehr ich dieses Prinzip übernommen hatte und wie gut es zu dem meines Vaters paßte.

Meine Mutter verfügte so gut wie nie über *eigenes Geld*. Was sie als Kind oder Heranwachsende verdient hatte, mußte sie zu Hause abgeben. Sie erhielt keine berufliche Ausbildung («Das Mädchen heiratet ja sowieso bald.») und mußte/durfte in ihrer Ehe kein Geld verdienen («Meine Frau hat es nicht nötig, zu arbeiten.»). Oft habe ich sie erlebt, wie sie sich das Geld sprichwörtlich *vom Munde abgespart* hat, um sich eine Dauerwelle zu leisten. Es gab dann einmal weniger Schweinebraten, worauf sie derartige Schuldgefühle bekam, ihre Familie vernachlässigt zu haben, daß sie die Frisur gar nicht genießen konnte.

Vater hielt sie knapp! Das Haus mußte abbezahlt werden, und außerdem legte er etwas auf die *hohe Kante* als *eiserne Reserve* für *schlechte Zeiten*, wie man sie ja gerade erst hinter sich hatte.

Sie bekam ihr Haushaltsgeld zugeteilt, was ja nie für sie alleine

bestimmt war, im Gegenteil, und mußte darüber Rechenschaft ablegen. Erst Wohlverhalten und der Beweis einer ordentlichen Haushaltsführung (was das war, bestimmte der Haushaltsvorstand) ermöglichten gelegentliche Zulagen – entweder als einmaligen Zuschuß oder als generelle Erhöhung («Weil ja alles teurer wird»).

Ich kann mir auch vorstellen, daß sich meine Mutter für gelegentliche Geschenke meines Vaters besonders freundlich zeigte. Sie mußte erfahren, daß sie nur dann etwas bekam, wenn sie sich freundlich benahm, wenn sie nachweisen konnte, daß sie etwas brauchte, oder wenn andere etwas von ihr wollten. Sie spielte dieses Spiel viele Jahre lang mit, begann heimlich Geld beiseite zu schaffen, über Preise zu lügen, etwas Geld nebenher zu verdienen. Die Eheleute kontrollierten sich mißtrauisch.

Ich hatte also gelernt: Will ich mein eigenes Leben leben, brauche ich eigenes Geld. Will ich unabhängig von einem Mann sein, muß ich auf eigenen Beinen stehen; will ich glücklicher werden als meine Mutter, brauche ich einen Beruf. Nichts war mir angesichts dieses häuslichen Dramas wichtiger, als mich selbst zu versorgen. Das wurde von allen begrüßt. Man brauchte sich finanziell nicht um mich zu kümmern, was dazu führte, daß ich bald so «frei» war, daß sich niemand mehr um mich kümmerte.

Im Grunde konnte ich mit dem verdienten Geld gar nichts anfangen. Es lag auf der Bank zu miesen Zinsen, und es lag da um seiner selbst willen. Ich wollte mir keine Waren kaufen, sondern Sicherheit, Freiheit und Anerkennung. Zum Glücklichsein war es stets zu wenig, wie mir schien. Aber Geld, wie gesagt, macht ja auch nicht glücklich. Ich verdiente zu meiner Beruhigung viel davon, während mein Vater das Haus abstotterte und die Rente aufstockte.

Die Ehe war längst kaputt. Oft sprach meine Mutter von den glücklichen alten Zeiten, als sie noch jeden Pfennig umdrehen mußte, als wir noch für 33 Mark Monatsmiete in einem Kotten ohne Bad wohnten und morgens die Mäuseköddel aus dem Zuckerglas fischten, als sie noch selber nähen mußte, damit man den Töchtern nicht ansähe, aus welchen Verhältnissen sie kommen, und als Vater noch mit dem klapprigen VW-Käfer durch die Lande zuckelte. Der Wohlstand hatte ihr kein Wohlergehen gebracht. Es fehlte unterm Strich alles, was nun für Geld stand: Sicherheit, Freiheit und Liebe.

Als die Kinder aus dem Haus waren, ging sie auch, obwohl sie sehr krank war. Sie lebte später allein und für sich – von Sozialhilfe

und den Auszahlungen nach der Scheidung. Der Sozialhilfesatz allein war für sie zum Leben zu wenig. Als das andere Geld alle war, beschloß sie, zu sterben. Sie wollte nämlich niemandem zur Last fallen, am allerwenigsten denen, die sie am meisten liebte, ihren Kindern. Sie hatte wohl Angst vor den alten Verknüpfungen und fiel ihnen doch damit zum Opfer.

Trotz der tiefen Trauer über den Tod meiner Mutter mußte ich beim Schreiben der Trauerkarten plötzlich lachen. Ich hatte alle Karten mit dem Satz begonnen: «Das wichtigste Erbe unserer Mutter befand sich in ihrem Portemonnaie...», wobei ich natürlich nicht ihr Geld meinte, sondern einen Spruch, den sie in ihrer ansonsten leeren Geldbörse aufbewahrte, über das Wichtigste im Leben: Liebe.

Ihr letztes Geld hatte sie einer behinderten Freundin geliehen. Die konnte aber nichts zurückzahlen, weil ihr Mann abgehauen war und sie auf einem Schuldenberg hatte sitzenlassen. Zum Abschluß gab es noch einen Höhepunkt im Erbe meiner Mutter. In ihren Unterlagen fanden wir die Gewinnbenachrichtigung eines Versandhauskataloges über 50000 Mark. Dies stellte sich als ähnlicher Flop heraus wie der mit den Wertpapieren. Noch nie hatte jemand bei diesem Verein eine müde Mark gewonnen. Und noch heute flattern mir die Garantiepässe, Supergewinnchanceschecks und Urkunden ins Haus – unter ihrem Namen, mit meiner Adresse! Ich habe keine Ahnung, wie das zustande kommt. Wahrscheinlich riechen die, daß ich anfällig bin für derlei Vergnügen.

In Spielbanken zum Beispiel überkommt mich dieses merkwürdige Flattern im Bauch. Dann halte ich meine Chips krampfhaft in der Jackentasche fest und habe die 50 Mark in 30 Minuten verspielt. Ich bin erst zufrieden, wenn das Geld verloren ist. Natürlich hat mich in der allgemeinen Spieleuphorie im vergangenen Jahr auch das *Flugzeugspiel* ereilt. Hier Auszüge aus meinem Logbuch:

Dienstag. Ich kann ja mal vorbeigucken. Die Meetings sind dienstags und samstags. Kostet mich ja nichts. Ist doch sowieso alles Quatsch. Hab ich etwa schon mal Glück im Spiel gehabt? Na also. Mit üblen Kopfschmerzen laufe ich bei dieser Privatadresse auf, die Monika mir tags zuvor zugeflüstert hat. Was ist denn hier los: Hundert Leute treten sich gegenseitig auf die Füße und trin-

ken Sekt. Jemand referiert die Spielregeln. Der Einsatz beträgt 3000 Murmeln (Mark). Die werden gezahlt an den Piloten des jeweiligen Flugzeugs, in das man dafür unten als Passagier eintritt. Bei acht Einsätzen ist der Flieger voll. Der Pilot fliegt mit dem Geld oben aus, das Flugzeug teilt sich, die unter ihm wartenden Co-Piloten (2) steigen als neue Piloten in jeweils einem Flieger auf. Unten werden acht neue Plätze frei, während alle anderen im Flugzeug auch eine Etage aufsteigen. Als ich gegen zehn Uhr das Treffen verlasse, habe ich drei Leute umarmt, zwei Glas Sekt getrunken, alle wichtigen Telefonnummern, die Spielregeln verstanden und einen Platz reserviert. Mein Flieger-Schicksal ist besiegelt. Das Fieber hat mich ergriffen. Goldrausch! Es geht um einen Einsatz von 3000 und um einen Erlös von 24000! Zu Hause halte ich es fast nicht aus. Ich telefoniere, erzähle überall vom Fliegen, begeistere andere. Nachts plagen mich Alpträume: Sie fliegen und fliegen, der Einsatz beträgt 6000. Ich riskiere alles und – verliere alles. Geld oder Leben.

Mittwoch. Andreas rechnet mir vor, daß das Spiel theoretisch tot ist, weil Berlin nicht genügend Einwohner hat. Nach Adam Riese teilen sich die Flugzeuge, und die Anzahl der Teilnehmer steigt von 15 auf 30 auf 60 auf 120 auf 240... Weißt du, wie schnell das geht? Ein Idiot, wer da mitmacht.

Donnerstag. So ein bodenloser Blödsinn. Warum fall ich nur immer auf solche Halsabschneider rein. Obwohl – es sind doch alles nette Leute. Vielleicht ist es überhaupt das, was einen anturnt: nette Leute, erregte Atmosphäre, ein gemeinsames Ziel. Wo wird einem das heutzutage schon geboten. Ich rufe wieder meine Pilotin an. Sie tröstet mich. Der Flieger sei schon so gut wie voll. Ich solle mir keine Sorgen machen. Sie kenne das Fieber, die Ungewißheit, die Angst. Aber, sagt sie, letztlich gehe es doch um nichts, außer um das bißchen Geld.

Freitag. Habe inzwischen Leute kennengelernt, die sonst mit viel höheren Beträgen jonglieren. Aber das Spiel macht sie verrückt. Auch sie können nicht mehr schlafen, hängen nur noch an der Strippe. Es werden immer mehr. Alle reden vom Fliegen.

Samstag. Angst, es könnte niemand kommen und mein Geld wäre hin. Aber das Meeting ist gut besucht. Die Flieger teilen sich unaufhörlich. Die Stimmung ist euphorisch. Mein Adrenalinspiegel geht ab wie eine Rakete. Die Leute sind verrückt. Alles voller

Energie. Unser Flieger ist hochgradig dynamisch. Fast nur Frauen. Ich schätze, solange das Spiel läuft, sind wir alle sehr nett zueinander. Aber was, wenn nicht mehr...?

Sonntag. Um fünf war ich im Bett. Um neun hellwach. Werde das Gefühl nicht los, daß hier was Sensationelles passiert. Dieses Spiel setzt ungeheure Energien frei. Das Leben wird bunter, lustiger, aufregender, erregender. Du gibst 3000 Murmeln und bekommst nichts als ein Stück Papier. Das teuerste Papier meines Lebens. Was sind schon 3000 Murmeln? Ich bin froh, daß das Geld weg ist. Irgendwie geht's überhaupt nicht darum.

Montag. Arbeiten – wie langweilig. Bekannte rufen an. Wollen auch ein Ticket.

Dienstag. Heute bestimmt keiner da beim Meeting – alle wieder da. Am Ende bin ich schon Co-Pilotin. 3000 Murmeln, meint jemand, ist doch billig für 'ne Abenteuerreise. Nun bin ich bald selber Pilot, bin ganz oben, bin ein Gewinner. Mir ist komisch zumute. Als Fußvolk war alles ganz einfach. Jetzt bin ich zum Ausbeuter aufgestiegen und kassiere bald selber ab.

Mittwoch/Donnerstag/Freitag. Tage, die ich lieber vergessen möchte, Mittwoch guck ich morgens in den Spiegel und seh die Dollars in meinen Augen blitzen. Die nackte Geldgier springt mir ins Gesicht. Ich find' mich zum Kotzen. Ich finde das Spiel zum Kotzen. Ich finde alle, die mitmachen, zum Kotzen. Ich seh ein Drama vor mir und ich spiele mit: Hunderttausende stehen vor den Häusern, in denen Meetings stattfinden, und schreien nach ihrem Einsatz, mehr noch, sie wollen ihre Gewinne. Sie wollen sich ihre Freiheit kaufen. Sie sind bereit, ihre besten Freunde zu verschachern, sie zu überreden mitzumachen, wenn sie nur ihren Gewinn kassieren können. Die Meute wird aggressiv, betrügt und verrät sich untereinander. Die Piloten werden verfolgt und ausgeraubt. Es wird Stimmung gemacht gegen die, die das Spiel eingeführt haben, weil sie die Masse betrogen und ausgenommen haben. Es wird ein Schuldiger gesucht, wie damals, in der Zeit, von der wir heute nichts mehr wissen wollen. Wer noch abkassiert hat, verschwindet schnell aus der Stadt. Übrig bleiben die ausgehungerten, aggressiven, sich betrogen fühlenden Opfer und zerfleischen sich gegenseitig. So funktioniert der Kapitalismus, so funktioniert die Geldgier. Geld als Droge. Ersatzstoff für Freiheit, Leben, Liebe. Ich will aussteigen aus dem Spiel. Aber ich kann nicht.



Wenn ich nicht kassiere, tut es jemand anderes... ja und? Was hindert mich zu verzichten? Auch ich bin ein Kind dieser Gesellschaft. Auch ich wär am liebsten Krupp oder Dagobert, und insgeheim denke ich, daß ich mit viel Geld schon was anfangen könnte. Jedem Arbeiter seinen Mercedes und mir zwei! Aber ich habe Skrupel – Gott sei Dank – ich spüre meine Skrupel, meine moralischen Bedenken, kann zwar die Konsequenzen (Ausstieg) noch nicht ziehen (da muß ich durch), aber ich fühle mich unwohl, wie ein Schwein, ein Ausbeuter. Aufregend, mal auf der Seite zu stehen, die ich sonst immer beschimpft habe. Ich will nicht über Leichen gehen, ich will meine Freunde behalten, ich will, daß alle Piloten werden, die es nötig haben. Ich will... auch abkassieren! Ist das etwa ein Widerspruch? Geht beides nicht zusammen? Muß ich arm sein, um glücklich zu werden? Oder brauch ich Geld zum Glücklichsein? Ich bin völlig verunsichert. Bald wird es sicher eine Selbsthilfegruppe verwirrter Piloten geben. Ich bin übrigens mittlerweile Pilot. Aber es macht mich nicht froh. Scheiße.

Ich war eine der letzten, die kassiert haben. Danach war das Spiel zu Ende. Die Freunde, die ich noch mit reingebracht hatte, verloren ihr Geld. War ich dafür verantwortlich? Machten sie mich dafür verantwortlich? Ich habe schnell all meine Schulden bezahlt, etwas Geld verschenkt an notleidende Flieger, mir einen Jugendtraum erfüllt und eine Gesangsanlage gekauft und – schwupps – war das Geld weg, noch ehe sich mein schlechtes Gewissen über den unseriösen Gewinn unerträglich ausbreiten konnte oder ich gar wieder etwas auf die *hohe Kante* gelegt hätte. Heute sprechen wir nicht mehr davon. Gerade so, wie man auch *über Geld nicht spricht*...

Ulla Foemer

## Fortuna ist weiblich, der Spieler männlich

Franziska N., 60 Jahre alt, Hausfrau. Seitdem die Kinder aus dem Haus sind, nimmt sie an jedem Preisausschreiben teil, das sie findet: in Zeitungen, Zeitschriften, Versandhauskatalogen, Werbeprospekten. Rund zwanzig Karten verschickt sie pro Monat. Gewonnen hat sie, außer kleinen Werbegeschenken, noch nie.

Susanne B., 24 Jahre alt, Sekretärin. Sie spielt Lotto in einer Tippgemeinschaft mit sechs Kolleginnen und Kollegen in ihrem Betrieb. Fünf Mark setzt sie Woche für Woche ein. Mal drei, mal vier Richtige bringen Geld in die gemeinsame Kasse. Die Gewinne decken gerade den Einsatz.

Barbara D., 35 Jahre alt, Lehrerin. Einen Nachmittag pro Woche fährt sie von Bonn zur Spielbank Bad Neuenahr. Über ihre finanziellen Verhältnisse will sie nicht sprechen. Doch es scheint ihr gutzugehen. Sie trägt exklusive Kleider, fährt einen Mercedes und wohnt in einer teuren Gegend.

Das sind drei von Millionen Frauen, die spielen. Glücksspiele haben Konjunktur. Rund 80 % der erwachsenen Bevölkerung nehmen mehr oder weniger regelmäßig an Gewinnspielen teil. Innerhalb des letzten Jahrzehnts erhöhte sich allein die Zahl der Lottospielerinnen und -spieler um mindestens 10 % (Allensbach-Studie 1980, S. 18). Die Glücksgöttin Fortuna ist also immer stärker gefordert. Bei jedem Spieleinsatz, und sei er auch noch so niedrig, erwartet jede Spielerin und jeder Spieler, daß sie sich gewogen zeigt.

Das wichtigste Spielmotiv bei Männern und Frauen gleichermaßen ist also die Aussicht auf das große Geld, unabhängig davon, wie realistisch die Gewinnchancen tatsächlich sind. Umfragen unter Glücksspielerinnen und -spielern zeigen, daß der Hauptgewinn für ganz praktische, erfüllbare Wünsche verwendet würde, etwa, um ein Haus zu kaufen oder zu bauen, eine Weltreise zu machen oder um sich Möbel anzuschaffen.

Frauen neigen dabei stärker dazu, einen Gewinn mit anderen zu teilen, während Männer eher anlageorientiert denken. Ihre traditionelle Rolle als Ernährer der Familie erlaubt es ihnen offensichtlich noch nicht einmal in ihrer Phantasie, altruistische Geschenke zu verteilen. Sie läßt neben der Verbesserung des Lebensstandards höchstens zukunftssträchtige Investitionen zu. Männer gehen anscheinend eher rational mit Geld um, während Frauen Geld in emotionalen Zusammenhängen sehen, etwa um damit Zuwendung auszudrücken oder gar zu erkaufen. Doch mit zunehmendem Alter verlieren anlageorientierte Wünsche an Bedeutung, während die Neigung, andere zu bedenken, auch bei Männern steigt (Allensbach-Studie 1980, S. 30).

Aber das Geld ist nicht alles. Überraschend viele Menschen, die sich an Glücksspielen beteiligen, geben zu, daß sie sich damit auch die Zeit vertreiben wollen. Für andere wiederum steht die Spannung, der Nervenkitzel, das Risiko an erster Stelle. Die Lust am Glücksspiel beruht also nicht allein auf dem Wunsch, bisher unerfüllte Konsumwünsche zu befriedigen oder als Wohltäterin anerkannt zu werden.

Grundsätzlich gegen Lotterien aller Art spricht sich dagegen nur ein geringer Teil der Bevölkerung aus. Unter den Gegnern des Glücksspiels halten sich Männer und Frauen die Waage. Auch das Vertrauen auf die Glücksfee ist nicht geschlechtsspezifisch. Männer und Frauen warten gleichermaßen auf die Gunst des Schicksals, das sein Füllhorn ohne Ansehen des Geschlechts ausschüttet. Denn vor dem Ziehungsgerät der Lottozahlen, vor der Kugel im Roulettekessel und vor der Walze im Spielautomaten sind alle gleich. Arbeiter und Unternehmer, Schüler und Rentner, Arbeitslose und Millionäre, Männer und Frauen, niemandem ist vorherbestimmt, ob sich das Risiko des Spieleinsatzes auszahlt.

Geschlechtsspezifisch aber ist die Vorliebe für bestimmte Glücksspiele. Das läßt sich aus den wenigen vorhandenen Daten erkennen (z. B. Allensbach-Studie 1980; Lisch 1983, S. 28).

- An Fernsehlotterien beteiligen sich deutlich mehr Frauen als Männer.
- Bei Preisausschreiben ist, im Gegensatz zu häufig geäußerten Vermutungen, der Anteil von männlichen und weiblichen Absendern gleich groß.

- Unter den Lottospielern stellen Frauen nahezu den Anteil, den sie auch an der Gesamtbevölkerung haben.
- In der Klassenlotterie ist der Anteil von Frauen geringfügig kleiner.
- Weit weniger Frauen als Männer spielen im Fußballtoto oder Rennquintett.
- Unter den Roulettespielern dürfte der Anteil der Frauen deutlich unter 30 % liegen.
- Spielautomaten schließlich sind eine nahezu reine Männerdomäne.

Frauen beteiligen sich also überwiegend an Gewinnspielen, die entweder gar keinen oder nur einen geringen finanziellen Einsatz erfordern. Bei vielen Quizsendungen und bei Preisausschreiben müssen sie höchstens eine Briefmarke für die Teilnehmerkarte investieren. Auch die Kosten für einen Lottotip halten sich, abgesehen von den Systemspielen, in Grenzen. Dafür sind die Aussichten, etwas zu gewinnen, bei all diesen Spielen aber auch kleiner.

Die Stiftung Warentest hat sich vor Jahren einmal die Mühe gemacht, die Gewinnchancen für die wichtigsten Glücksspiele zu errechnen. Das Ergebnis: Beim Lotto «6 aus 49» beträgt die Wahrscheinlichkeit, überhaupt etwas zu gewinnen, gerade 1,86 %. Über 98 % aller Tips gehen regelmäßig leer aus. Es ist tausendmal wahrscheinlicher, beim Kegeln zu sterben, und etwa viermal wahrscheinlicher, vom Blitz erschlagen zu werden, als beim Lotto sechs Richtige zu tippen (Lisch 1983, S. 18).

Bei der Deutschen Fernsehlotterie und bei «Der große Preis» stehen die Gewinnaussichten noch schlechter als beim Lotto. Dennoch halten sich diese Lotterien seit Jahrzehnten. Denn sie dienen einem sozialen Zweck, beruhigen also das Gewissen all derer, die Monat für Monat vergeblich ihre Einsätze machen. Möglicherweise liegt darin auch eine Erklärung für den höheren Frauenanteil unter den Fernsehlotterie-Teilnehmern. Sie leisten in erster Linie eine Spende mit ihrem Spieleinsatz, sie werden also sowohl durch das Gefühl belohnt, etwas Gutes getan zu haben, als auch womöglich durch eine materielle Gratifikation, die sie für ihre soziale Einstellung erhalten. Darüber hinaus ist der erforderliche Spieleinsatz niedrig, niedriger jedenfalls als beim Lotto – eine weitere Erklärung dafür, daß sich so viele Frauen beteiligen.

Bei Preisausschreiben läßt sich von «Spieleinsatz» schon kaum mehr reden. Den Teilnehmern wird in aller Regel nur abverlangt, ein Kreuzchen an der richtigen Stelle zu plazieren, die Adresse zu notieren, eine Briefmarke aufzukleben und die Karte auf die Post zu bringen. Der Einsatz ist also denkbar niedrig; dafür sind aber auch die Gewinnchancen gering.

Denn ob die versprochenen Preise tatsächlich ausgeschüttet werden, kontrolliert niemand. Entsprechend groß dürfte die Zahl der Veranstalter sein, die ihr Unwesen mit der Spielfreude ihrer Kunden treiben. Trotzdem hält das Wissen um dubiose Winkelzüge kaum jemanden davon ab, sich an einem Preisausschreiben zu beteiligen. Jeder zweite Bundesbürger gibt an, schon einmal teilgenommen zu haben.

Dr. Gerd Stottmeister, wissenschaftlicher Angestellter am Lehrstuhl für Marketing der Technischen Hochschule Aachen, hat Preisausschreiben erstmals wissenschaftlich untersucht. Seine Erkenntnis: «Alle Vorurteile, die dazu bisher kursieren, so am gängigsten: Die Teilnehmer sind entweder Schüler, Frauen oder Rentner, lassen sich wissenschaftlich überhaupt nicht beweisen. Da sieht es sogar eher anders aus. Man sagt zum Beispiel, daß Frauen grundsätzlich mehr Zeit hätten, sich mit Preisausschreiben zu befassen. Nur, mittlerweile ist die Freizeit doch bei allen, auch bei der arbeitenden Bevölkerung, so groß, daß es am Zeitbedarf nicht liegen kann, daß bestimmte Personen weniger teilnehmen.»

Dem wachsenden Trend zu mehr Freizeit und also auch dem verstärkten Bedürfnis, Zeit totzuschlagen, kommen die Veranstalter von Preisausschreiben entgegen. An die Stelle von dümmlichen Fragen, die jeder Erstkläßler beantworten kann, der den vorangegangenen Text gelesen hat, treten immer häufiger Anforderungen an die Kreativität. Da soll das hochverehrte Publikum sein schönstes Erlebnis mit dem Waschmittel XY schildern, das gerade Jubiläum feiert, oder es soll sich neue Werbesprüche ausdenken – Aufgaben also, die mit einer Herausforderung locken und nicht nur mit der Aussicht auf einen Gewinn. Der bleibt häufig sowieso aus.

Weit näher liegt das Glück dagegen beim Roulette. Beim Spiel auf einfache Chancen (rouge/noir, pair/impair, passe/manque) beträgt die Wahrscheinlichkeit zu gewinnen 48,6%. Dafür erhält der Gewinner hierbei auch nur das Doppelte des Einsatzes ausgezahlt. Aber immerhin: wer auf Zahl setzt, kann mit einer Wahrscheinlich-

keit von 2,7% damit rechnen, das Fünfunddreißigfache seines Einsatzes kassieren zu können.

Spielbank Aachen am Freitag abend. Im Foyer drängeln sich die Besucher vor der Rezeption. Wer Roulette spielen will, muß seinen Personalausweis vorzeigen und sämtliche Daten hinterlassen. Außer der Garderobiere bin ich hier die einzige Frau. Drinnen, an den Tischen, sitzen einige ältere Damen, um sie herum Männer jeden Alters. Eine weißhaarige, gepflegte Frau um die Sechzig mit rosa Angorajäckchen und Perlencollier macht mich neugierig. Vor sich an die Brust geklammert hält sie ein kleines Täschchen, aus dem sie Jetons zieht, die sie dem Croupier hinschiebt. Dabei murmelt sie, unverständlich für mich, ihre Anweisungen, die umgehend befolgt werden. Ihre Einsätze sind niedrig. Sie sitzt am sogenannten Hausfrauentisch, an dem der Mindesteinsatz nur zwei Mark beträgt. Dort, wo mindestens zehn Mark eingesetzt werden müssen, sind die Männer unter sich. Die Croupiers an den Roulettetischen hier in Aachen sind übrigens ausschließlich männlichen Geschlechts, sogar an der Bar bedienen nur Männer. «Frauen als Croupiers verrohen die Sitten», sagt Barbara D. «Wogende Busen über dem Tisch lenken nur ab vom eigentlichen Zweck.» Ohne einen Blick an ihre Umwelt zu verschwenden, starrt die alte Dame vor sich hin, schaut nur hoch, wenn die Kugel gefallen ist. Teilnahmslos registriert sie, daß sie verloren hat, und ebenso teilnahmslos nimmt sie die Jetons in Empfang, wenn sie gewonnen hat. Gegen 21 Uhr verläßt sie das Casino. Allmählich wechselt das Publikum. Waren die bisher anwesenden Frauen schätzungsweise zwischen 50 und 65 Jahre alt, trudeln jetzt jüngere ein. Allerdings ausschließlich in männlicher Begleitung. Gönnerhaft drückt ein Mann der attraktiven Frau an seiner Seite einige Jetons in die Hand, die sie für ihn setzt. Doch sie bleibt eine Ausnahme. Diese Frauen stehen eher gelangweilt hinter ihren Männern und beobachten, ob sie gewinnen. Glücksfeen spielen eben nicht.

Ob die Beobachtungen an diesem Abend typisch sind, läßt sich nicht belegen. In einschlägigen Abhandlungen wird spielenden Frauen, wenn überhaupt, nur am Rande Notizgezollt. Schätzungen über den Anteil von Frauen unter den Spielbankbesuchern schwanken zwischen zehn und dreißig Prozent. Da niemand, der eine Spielbank betritt, gezwungen ist zu spielen, liegt die Zahl der tatsächlichen Roulettspielerinnen vermutlich noch weit darunter.

Genauerer läßt sich dagegen über die Zahl der Automatenspielerinnen sagen. Spielautomaten, das ist mittlerweile hinlänglich bekannt, bergen nämlich Suchtgefahren. Entsprechend groß ist das Interesse, das sie in der Öffentlichkeit gefunden haben.

Montag nachmittag in einer Spielautomatenhalle. Draußen pulsiert großstädtischer Verkehr, drinnen herrscht eine gedämpfte Atmosphäre. Außer dem rhythmischen Klickern der Automaten und gelegentlichem Kichern der anwesenden männlichen Jugend ist es ruhig hier. In der dunkelsten Ecke sitzt eine alte Frau. Gebannt starrt sie auf den viereckigen Kasten vor sich, den sie unablässig mit Münzen füttert. Sie ist das einzige weibliche Wesen hier unter den rund zwanzig Besuchern, einschließlich der Aufsichtsperson, die am Eingang sitzt.

Unter den Spielhallenbesuchern zählen Frauen zur kaum mehr zu erfassenden Minderheit. Auch in Gaststätten oder Imbißbuden sind Automaten fast ausschließlich von Männern frequentiert. Nach einer Studie im Auftrag der Automatenindustrie haben fast 80 % aller Frauen noch nie an einem Geldspielautomaten gespielt. Zum Vergleich: nur 40 % der Männer gaben dieselbe Auskunft. 23 % der befragten Männer hatten höchstens drei Monate vor der Umfrage zum letztenmal an einem Spielautomaten gestanden, unter den befragten Frauen gaben nur 5 % an, innerhalb der letzten drei Monate einmal gespielt zu haben (Bühninger 1985, S. 223 f).

Süchtigen Spielern, ihren Motiven, ihrem sozialen Umfeld, ihrer psychischen Disposition, ihren Heilerfolgen und Rückfällen sind zahlreiche Veröffentlichungen gewidmet. Danach befinden sich unter den Spielsüchtigen überdurchschnittlich häufig Arbeitslose, Wehrdienstleistende, Alleinstehende und Auszubildende. Sie haben, wie Alkohol- oder Drogenabhängige, die Fähigkeit zur Abstinenz verloren. Sie wollen sich «betäuben, der Realität entfliehen oder Problemen und Konflikten ausweichen. Sie suchen Ersatz für eine als sinnentleert empfundene Lebenssituation oder kompensieren ihr schwach ausgeprägtes Selbstwertgefühl» (Meyer 1987, S. 104). Glücksspiele eignen sich deshalb für diesen Zweck, weil sie eine ähnliche Wirkung wie Drogen haben. Wer Geld einsetzt mit der Chance, einen Gewinn zu erzielen, aber auch, es zu verlieren, der erregt sich, gerät in Euphorie. Besonders geeignet zur Stimulierung dieser Gefühle sind Spiele mit einer schnellen Abfolge, wie Roulette, Black Jack, Spielautomaten und Pferdewetten. Sie ge-

währleisten immer neue Erregungsschübe in kurzen, aufeinanderfolgenden Zeitabständen.

Diesen Reiz suchen sicher nicht nur die pathologischen Spieler. Doch fast ausschließlich Männer setzen sich diesem Nervenkitzel aus, während Frauen die Spiele bevorzugen, die keinen Anlaß zur Aufregung bieten und also auch keinen Anlaß, der Spielsucht anheimzufallen.

Frauen suchen Suchtberatungsstellen nur auf, weil sie unter der Spielsucht ihrer Angehörigen leiden, nicht weil sie selbst spielsüchtig sind. Für die Suchtberater stellt sich das Problem spielender Frauen erst gar nicht. Frauen, so heißt es in der Deutschen Hauptstelle gegen die Suchtgefahren, seien generell weniger anfällig für Suchtkrankheiten aller Art, also auch für die Spielsucht.

Demnach kann es kein Zufall sein, daß Spieler in der Literatur immer nur männlichen Geschlechts sind. Bei Dostojewski oder bei Zweig und bei den weit verbreiteten Groschenromanen unserer Tage sind es die Männer, die als unverantwortliche Hasardeure Not und Elend über ihre Familien bringen. Und die Frauen müssen es ausbaden. Eine Spielerin dagegen ist mir in der Literatur bisher nicht aufgefallen.

Auch in der Wirklichkeit verzichten Frauen auf die riskanten Spiele. Ein Grund für diese Enthaltbarkeit liegt auf der Hand. Frauen wie Franziska N. verfügen nicht über eigenes Einkommen, sondern verwalten das Familienbudget. Selbst wenn ihr Mann ihr freie Hand läßt, ist sie rechenschaftspflichtig über die Verwendung des Geldes. Kleinere Beträge lassen sich, ohne daß es auffällt, vom Haushaltsgeld abzwacken. Ausgaben, die darüber hinausgehen und dem Risiko des unwiederbringlichen Verlusts ausgesetzt werden, fallen dagegen auf, müssen vor dem verdienenden Ehemann gerechtfertigt werden. Der hat im Zweifel allerdings mehr Verständnis für das neue, klammheimlich gekaufte Kleid als für die Mitteilung, daß wieder einmal fünfhundert Mark beim Wetten verschwunden sind. Nur wenige Frauen wagen es trotzdem, das Haushaltsgeld aufs Spiel zu setzen, um den Preis eines permanent schlechten Gewissens. «Es war ja auch fies von mir, sein schwerverdientes Geld zu verspielen. Ganz fies, wenn ich es genau betrachte» (Fröhling 1984, S. 59).

Männer schaffen es offenbar leichter, sich über diese Skrupel hinwegzusetzen. In den Erfahrungsberichten von spielsüchtigen

Männern, die sich um Haus und Hof gebracht haben, finden sich auch zahlreiche Bekenntnisse von alleinverdienenden Familienvätern. Sie haben während ihrer Spielerkarriere zwar zur Kenntnis genommen, daß die Familie durch ihre Schuld Not litt, aber das hat niemanden davon abgehalten, weiterzuspielen. Für viele dienten die Vorwürfe der Ehefrauen höchstens dazu, einen Kredit aufzunehmen, der dann, aller guten Vorsätze zum Trotz, wieder aufs Spiel gesetzt wurde.

Allein mit dem Hinweis auf die mangelnde Verfügungsgewalt der Frauen über Geld ist ihre Enthaltensamkeit gegenüber «prikkelnden» Spielen nicht zu erklären. Schließlich wächst die Zahl der gutverdienenden Frauen zwar langsam, aber stetig. Doch sie kommen gar nicht auf die Idee, Automatenhallen oder Wettbüros aufzusuchen. Dazu brauchen sie nämlich Zeit. Viele berufstätige Frauen aber haben gleichzeitig Familie und Haushalt zu versorgen. Diese Dreifachbelastung erlaubt es allerhöchstens, unter Aufbietung aller organisatorischen Fähigkeiten, einmal ins Kino oder ins Theater zu gehen. Doch schon gelegentliche Treffen mit Freundinnen fallen der Familie zum Opfer. Das Bedürfnis, freie Zeit auszufüllen, stellt sich diesen Frauen erst gar nicht.

Das dürfte auch einer der Gründe sein, warum überwiegend nur ältere Frauen die Orte aufsuchen, an denen gespielt wird. Sie sind der beruflichen und familiären Pflichten entledigt. Und auch über die Verwendung ihrer Bezüge sind sie niemandem mehr rechenschaftspflichtig, sofern sie, was aufgrund der demographischen Entwicklung wahrscheinlich ist, ihre Männer überlebt haben.

Ältere Frauen unterwerfen sich auch weniger sozialen Zwängen als jüngere. Es ist immer wieder erstaunlich, wie viele bürgerliche Frauen ihre finanziell gepolsterte Freiheit genießen, sobald sie Witwen geworden sind. Sie setzen sich häufig über moralische Bedenken hinweg, die sie jahrzehntelang eingeengt hatten.

Gerade die «aufregenden» Glücksspiele finden unter der Kontrolle der Öffentlichkeit statt. Zudem ist ihr Ruf, zumindest hier bei uns, nicht der beste. In anderen Ländern, zum Beispiel in Großbritannien, gehört das öffentliche Glücksspiel zur Normalität des weiblichen Alltags. Da sitzen Frauen jeden Alters und jeder Aufmachung, in Kitteln und Lockenwicklern oder im gediegenen Kostüm, dicht gedrängt in großen Sälen und spielen Bingo.

Spiel- und Wettleidenschaften haben dort jedoch einen völlig anderen Stellenwert als bei uns.

Hier haftet zum Beispiel den Automatenhallen immer noch etwas Anrüchiges an. Spielhallenbesucher gelten als verkrachte Existenzen, zwielichtige Typen, menschliche Wracks. «Automatenhöllen» sind demnach kein Ort für wohlgesittete Frauen. So wenig selbstverständlich es heute immer noch für einen Großteil der Frauen ist, eine Kneipe ohne männliche Begleitung zu betreten, so anrüchig ist für sie auch das öffentliche Spiel am Automaten.

Das gilt, mit Abstrichen, auch für Spielbanken. Ihnen wird zwar ein ganz anderes Image zugeschrieben – in der «Yellow Press» steht eine Spielbank grundsätzlich für Großbürgertum, verschwenderischen Reichtum und Weltoffenheit – dennoch sind auch sie ein öffentlicher Ort, den viele Frauen sich scheuen, allein aufzusuchen. Die Teilnahme am Preisausschreiben oder Fernsehquiz geschieht dagegen in der Stille des häuslichen Wohnzimmers. Davon erfährt die Nachbarin nichts und hat deshalb auch keinen Anlaß, sich das Maul zu zerreißen. Frauen, die in der Öffentlichkeit spielen, gelten dagegen als leichtsinnig, flatterhaft und unmoralisch.

Barbara D., die regelmäßig Roulette spielt, ist eine der wenigen Frauen, die mit diesen Regeln brechen. Sie bezeichnet ihre regelmäßigen Spielbankbesuche als «eine Art Protest». Während in dieser Gesellschaft Geld als der einzige Maßstab von Ansehen und Ehre gilt, mißachtet sie die Tugenden, die zur Vermehrung des Besitzes als notwendig betrachtet werden. Sie verhöhnt die «guten Sitten», indem sie sich dem Risiko aussetzt, auf einen Schlag viel Geld zu verlieren, aber ebenso der Chance, viel Geld zu gewinnen – ohne eigenes Zutun, denn über Gewinn und Verlust entscheidet allein die Roulettekugel. Mit ihrem Können und ihren intellektuellen Fähigkeiten hat das überhaupt nichts zu tun.

Gesellschaftskritik in dieser Form zu äußern, mutet ungewöhnlich an. Die Rebellion gegen soziale Schranken und die herrschenden Wertvorstellungen findet gemeinhin in politischen oder gewerkschaftlichen Vereinigungen statt. Dennoch steckt in jedem Glücksspiel ein gesellschaftskritisches Element, auch wenn es nur wenigen Spielerinnen und Spielern bewußt ist. Ein Glücksspiel beinhaltet immer auch die, wenngleich unwahrscheinliche, Möglichkeit, mit einem einzigen Haupttreffer vom jeden Pfennig umdrehenden Arbeiter auf die andere Seite wechseln zu können und

zum Millionär aufzusteigen, ohne die gesellschaftlich vorgesehene Karriereleiter emporklettern zu müssen. Nur der dornenvolle und entbehrungsreiche Weg der Leistung kann eigentlich zum Reichtum führen, nach dem Motto: «Ohne Fleiß kein Preis» oder: «Wer den Pfennig nicht ehrt, ist des Talers nicht wert.» Doch wer den legendenumwobenen Aufstieg vom Tellerwäscher zum Millionär nicht schafft, dem bleibt immer noch die Hoffnung auf das Glück, das es eines Tages doch auch einmal gut mit einem meinen sollte. Diese Hoffnung spiegelt vor, daß die Klassenschranken durchlässig seien. Sie wird geschürt von der Boulevardpresse, die in großseitigen Artikeln Lottokönige feiert. Besondere Aufmerksamkeit gilt dabei immer wieder vom Leben gezeichneten Pechvögeln, wie kinderreichen Familien mit arbeitslosem oder behindertem Ernährer, die der warme Regen der Lottogesellschaften aus ihrem Elend befreit.

Die Chancen dafür sind naturgemäß um so größer, je wahrscheinlicher die Aussicht auf einen Hauptgewinn ist. Die wiederum hängt ganz wesentlich von der Höhe des Spieleinsatzes und der Risikobereitschaft ab. Je höher der Einsatz, je größer das Risiko, desto besser sind die Gewinnaussichten. Es gilt aber auch: je höher der Einsatz und je größer das Risiko, desto kleiner ist der Anteil von Spielerinnen.

Sicher haben auch Frauen nichts dagegen, unverhofft reich zu werden. Aber sie greifen nicht nach denselben Sternen. Nicht durch eigenen Reichtum oder eigene Leistungen überwinden Frauen Klassenschranken. Ihren Status definieren sie vielmehr immer noch durch ihre Männer. Deshalb träumt die Sekretärin Susanne B. nicht von sechs Richtigen im Lotto, obwohl sie regelmäßig tippt. Für sie ist dabei das Gemeinschaftsgefühl wichtiger. Lotto spielt sie nur aus Verbundenheit mit ihren Kolleginnen und Kollegen. Die Aussicht auf einen Gewinn ist ihr nicht so wichtig, daß sie allein tippen würde. Und Franziska N. würde den Goldbarren, den ihr das Preisausschreiben verspricht, nicht profitabel auf ihren eigenen Namen bei der Bank anlegen. Die dadurch gewonnene finanzielle Selbständigkeit würde ihren Mann zutiefst demütigen. Geldgeschäfte sind nun mal Männersache.

Als ganz und gar emanzipiert müßten demnach die Frauen gelten, die Aktien besitzen und damit spekulieren. Tatsächlich hat eine Umfrage im Auftrag des Handelsblattes ergeben, daß vor al-

lem jüngere Aktionärinnen «ihre Teilhabe an einer einstmals für typisch männlich angesehenen Domäne als erfolgreichen und überfälligen Schritt der Emanzipation in der Finanzwelt» ansehen (Zwätz 1988).

Nach dieser Umfrage gibt es in der Bundesrepublik rund 800 000 Aktionärinnen – eine Zahl, die allerdings viel zu hoch gegriffen ist. Denn vom gesamten privaten Geldvermögen sind noch nicht einmal 2 % in Aktien angelegt. Nach Angaben der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz halten gerade 4 % aller privaten Haushalte Aktien, das heißt, es gibt nur etwas über eine Million Aktienbesitzer. Darunter befindet sich eine nicht näher zu beziffernde Zahl von Menschen, die nicht mit den Papieren spekulieren, die sie geerbt oder als Betriebsbeteiligungen überreicht bekommen haben. Auch über den tatsächlichen Anteil von Frauen lassen sich nur Vermutungen anstellen. In den Investmentclubs, in denen sich anlagefreudige Menschen privat finden, um durch stetigen Gedanken- und Informationsaustausch gemeinsame Anlageentscheidungen zu treffen, stellen Frauen einen geschätzten Anteil von 30 %. Es kann also, alle Angaben hochgerechnet, höchstens 80 000 bis maximal 250 000 Frauen geben, die privat an der Börse spekulieren.

Die Motive und Erfahrungen von Aktionärinnen lassen sich jedoch nur mit Mühe unter der Überschrift «Glücksspiele» einordnen. Bei der Geldanlage in Börsenpapieren handelt es sich um eine, wenn auch gewagte, geschäftliche Spekulation. Kaufen und Verkaufen sind ein gewichtiger Bestandteil des Geschäftslebens, und die Börse gehört zum kapitalistischen Wirtschaftssystem wie der Konsum oder die Produktion. Die Spekulation an der Börse ist auch kein Spiel im engeren Sinne des Wortes, denn nicht allein das Glück oder das Schicksal entscheiden über Gewinn und Verlust. Mindestens ebenso wichtig ist zum Beispiel die Kenntnis wirtschaftlicher Zusammenhänge oder die Fähigkeit zur schnellen Entscheidung, also intellektuelle Fertigkeiten, die auf den Ausgang von Glücksspielen überhaupt keinen Einfluß haben. Was die Aktionärinnen trotzdem mit den Spielerinnen verbindet, ist das Risiko, dem sie ihre Finanzen aussetzen. Denn selbst die intensivste Kenntnis der Materie schützt nicht vor Kursschwankungen, die niemand vorhersehen konnte.

Nach dem 19. Oktober 1987 verbuchten die «Börsenbienen»

einen Verlust von 12 % – professionelle Investmentfonds mußten bis zu 30 % und mehr Verluste hinnehmen. «Börsenbienen», so nennt sich ein Investmentclub in Bergkamen, der ausschließlich aus Frauen besteht. Dreißig Hausfrauen, Arzthelferinnen, Lehrerinnen, Buchhalterinnen und Kauffrauen zwischen 18 und 70 Jahren treffen sich mindestens sechsmal im Jahr zu einer Gesellschafterinnenversammlung, um über die Grundzüge ihrer gemeinsamen Vermögensanlage zu beraten. In der Zwischenzeit disponiert die dreiköpfige Geschäftsführung, die regelmäßig den Anlageberater der örtlichen Sparkasse konsultiert. 30 DM pro Monat zahlt jede «Börsenbiene» in einen gemeinsamen Topf. Das ist ein vergleichsweise niedriger Beitrag, denn üblich bei vor allem aus Männern bestehenden Investmentclubs sind Monatszahlungen bis zu 500 DM. Diese Summe aber könnten sich nur wenige Frauen leisten, erst recht nicht die Hausfrauen, die über kein eigenes Einkommen verfügen.

Auf die Idee, einen Investmentclub eigens für Frauen zu gründen, kam eine kleine Gruppe, die «wegen Überfüllung» vom örtlichen Männerclub nicht mehr aufgenommen werden konnte. Sie gab eine Zeitungsanzeige auf, und prompt meldeten sich weitere achtzehn Interessentinnen. Die Lust aufs Spekulieren ist bei den Frauen aus Bergkamen so groß, daß mittlerweile selbst der zweite Frauenclub keine neuen Mitglieder mehr aufnehmen kann, und das in einem Ort mit gerade 50000 Einwohnern. Nach Angaben der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz existieren in der Bundesrepublik rund 3000 Investmentclubs. Davon bestehen nur fünf ausschließlich aus Frauen. Die «Börsenbienen» sind also eine absolute Seltenheit.

Doch von Schüchternheit oder Minderwertigkeitskomplexen zeigen sie keine Spur. Auf die Frage, ob ihre Männer sie widerspruchslos spekulieren ließen, ernte ich schallendes Gelächter. Als sich die Gemüter wieder beruhigen, ergreift eine Frau das Wort, ohne falsche Bescheidenheit, aber auch ohne aufgesetzten Stolz. Sie sei von jeher der Finanzminister der Familie gewesen, ihr Mann wisse noch nicht einmal, wie man eine Banküberweisung ausfüllt. Sie hat sich den «Börsenbienen» angeschlossen, weil sie dadurch das Gefühl bekommt, aktiv am Weltgeschehen teilzunehmen. «Das ist für mich was ganz Tolles», sagt sie, «daß wir da eingreifen, wenn auch mit ganz geringen Mitteln, aber wir haben

daran teil, am Weltwirtschaftswachstum.» Die anderen Frauen nicken beifällig.

Die Mitgliedschaft im Investmentclub hat bei allen, unabhängig von der Vorbildung, das Interesse an Wirtschaft gestärkt. Die Lektüre des Wirtschaftsteils in den Zeitungen gehört zu ihrem alltäglichen Pflichtpensum. Einige halten sich sogar Fachzeitschriften und verfolgen das internationale Wirtschaftsgeschehen mit einer Intensität, als säßen sie im Vorstand eines großen Konzerns. Dabei erwecken sie den Eindruck, als käme es ihnen nicht darauf an, größtmögliche Gewinne zu realisieren. Einen großen Stellenwert besitzt dagegen für sie das soziale Leben innerhalb des Clubs. An jeden Geburtstag wird gedacht, jedes Weihnachtsfest im Club vorab gefeiert. Und mehrfach im Jahr brechen die «Börsenbienen» zu Betriebsbesichtigungen auf, um «ihre» Unternehmen einmal von innen kennenzulernen. Ihr Engagement wird bestimmt durch die Lust, mitzumischen.

Die «Börsenbienen» bezeichnen sich selbst als wenig risikofreudig. Die Entscheidung, zu kaufen oder zu verkaufen, fällt überwiegend «nach Gefühl». Ein Papier wird dann verkauft, wenn die «Börsenbienen» meinen, sie haben genug daran verdient, selbst wenn die Kurse weiter steigen. «Wir handeln nach dem Motto: der Spatz in der Hand ist uns lieber als die Taube auf dem Dach.» Ihr Portefeuille zeugt ebenfalls von einem großen Sicherheitsbedürfnis. Circa die Hälfte des Vermögens ist in festverzinslichen Wertpapieren angelegt, ein Teil in Währungen und nur rund ein Drittel in Aktien.

Nach Beobachtungen der Deutschen Schutzgemeinschaft für Wertpapierbesitz, die Investmentclubs in der ganzen Bundesrepublik initiiert und betreut, treffen Aktionärinnen ihre Kaufentscheidungen nach anderen Kriterien als Aktionäre. Frauen analysieren weniger das Unternehmen, seine Stellung in der Weltwirtschaft, die Qualifikation seiner Geschäftsführung oder das internationale Zins- und Währungsgefüge. Frauen fragen vielmehr, wie gut das Produkt ist, das das Unternehmen herstellt. Und mit dieser Strategie fahren sie mindestens genauso gut wie die Männer. Wer könnte schließlich kompetenter sein, Produkte zu beurteilen, als Frauen? Denn sie sind für den Haushalt zuständig, sie treffen die Konsumententscheidungen, sie kennen die Vor- und Nachteile von Waren aus alltäglicher Erfahrung. Die Gewinne der «Börsenbie-

nen» liegen sogar im Schnitt über denen der örtlichen Männerclubs. Ein Grund mehr für die «Börsenbienen», stolz auf sich zu sein.

Das ausgeprägte Selbstbewußtsein dieser Frauen ist der stärkste Eindruck, den der Besuch in Bergkamen bei mir hinterlassen hat. Auch die alten Damen in der Spielbank wirkten so, als sei es die größte Selbstverständlichkeit auf der Welt, ihr Vermögen beim Roulette einzusetzen. Dabei bewegen sich beide Gruppen, sowohl die Spielerinnen als auch die Aktionärinnen, auf einem Terrain, das gerade für Frauen mit erheblichen Vorurteilen belegt ist und darüber hinaus als absolute Männerdomäne gilt. Doch die Kraft, die diese Frauen ausstrahlen, läßt vergessen, wie einzigartig ihre Beschäftigungen für Frauen immer noch sind. Zwar fehlt es denen, die in diese Männerwelt eingedrungen sind, vermutlich auch sonst nicht an Mut und Entschlossenheit. Aber ihr Engagement verstärkt ihren Selbstwert, zumal wenn sie auch durch Gewinne bestätigt werden. Dabei machen sie es den Männern nicht vollkommen nach. Sie erliegen nicht den suchterzeugenden Reizen des Glücksspiels. Frauen erhalten sich die Fähigkeit zur Distanz, auch wenn sie ausnahmsweise das Risiko wagen. Sich dem permanenten Nervenkitzel zwanghaft wiederholend auszusetzen, bleibt Männersache.

#### Literatur

- Allensbach-Studie (1980): Gewinnspiele. Ergebnisse einer Untersuchung des Instituts für Demoskopie Allensbach, Hg.: Westdeutsche Lotterie GmbH, Münster.
- BÜHRINGER, G., u. a. (1985): Erste Ergebnisse zur Frequentierung von Unterhaltungsautomaten mit Gewinnmöglichkeiten, in: Suchtgefahren, 31. Jg., S. 221–235.
- FRÖHLING, U. (1984): Droge Glücksspiel. Betroffene erzählen von einer heimlichen Sucht. München.
- LISCH, R. (1983): Spielend gewinnen? Chancen im Vergleich. Hg.: Stiftung Warentest. Berlin.
- MEYER, G. (1987): Die stimulierende Wirkung des Glücksspiels, in: Suchtgefahren, 33. Jg., S. 102–109.
- ZWÄTZ, D. (1988): Aktionärinnen. Drei Teile, in: Handelsblatt, 19. 2., 22. 2., 24. 2. 1988.

# IV.



Annette Kuhn

## **Historische Aspekte der Wirtschafts- und Finanzautonomie von Privat- und Geschäftsfrauen**

### **Der gesellschaftliche Ort der Wirtschafts- und Finanzautonomie der Frauen – überall und irgendwo**

In paradigmatischer Weise kommt die Fragestellung nach den historischen Aspekten der Wirtschafts- und Finanzautonomie von Frauen im Kapitalismus auf einem Titelblatt der «beiträge zur feministischen theorie und praxis» zum Ausdruck. Hier wird unsere gesellschaftliche Gegenwart durch einen Geldschein, der in zwei Hälften zerrissen ist, symbolisiert. Ein breiter Abstand trennt die beiden Bildhälften von einander. Auf der einen Seite ist nur der Geld- und Tauschwert des Scheines, 20 DM, auf der anderen allein das Konterfei einer verheirateten Frau mit einer Kopphaube aus der Zeit des Frühkapitalismus zu sehen. Historisch können wir die abgebildete Frau als eine Geschäftsfrau des frühen 16. Jahrhunderts genauer identifizieren. Aber weder die Abbildung dieser selbstbewußten, wohlhabenden Geschäftsfrau der Renaissance, die alle Merkmale der Wirtschafts- und Finanzautonomie der Frau verkörpert, noch die Darstellung des Geldwertes auf der Banknote sind für die Aussage dieses Titelbildes von besonderer Bedeutung. Hier soll weder die autonome Geschäftsfrau «an sich» noch der Geldwert «an sich» dargestellt werden. Denn entscheidend für das Verständnis dieses Titelblattes ist die Wahrnehmung der Trennungslinie zwischen dem Geldwert und dem Leben einer Geschäftsfrau. Hier wird der tiefe Riß dargestellt, der in der Perspektive der Autorinnen unsere gesellschaftliche Wirklichkeit durchschneidet. Dieser Riß wird als eindeutig, unverrückbar und endgültig gezeichnet. Damit soll das Paradoxon unserer Gegenwart sichtbar gemacht werden: Frauenleben und Geld sind hiernach zu unvereinbaren Alternativen geworden. Entsprechend lautet der Titel des Heftes: «Geld oder Leben».

Von dieser gespaltenen Wahrnehmungsweise unserer Gesell-

schaft können wir nicht absehen, gilt es, historische Aspekte der Wirtschafts- und Finanzautonomie von Frauen aufzudecken und im Lichte unserer Gesellschaft zu werten. Denn, ist diese Sicht einer zweigeteilten Gesellschaft zutreffend, so ist es ein rein antiquarisches Vergnügen, historischen Aspekten einer vergangenen Wirtschafts- und Finanzautonomie von Frauen nachzugehen. Ist diese Spaltung von Geld und Frauenleben das unsere Gegenwart bestimmende Moment, so muß sich unsere historische Frage an diesem Riß orientieren. Es gilt demnach, historisch den gesellschaftlichen Bedingungen und Ursachen dieser Spaltung nachzugehen, historisch auszuloten, wie eindeutig diese Trennlinie zwischen Geld und Leben ist, aber auch, wie tief sie in unsere gesellschaftlichen Strukturen und sozialen Organisationen, in unseren Ideologien und unseren Wahrnehmungsweisen von Gesellschaft sich eingegraben hat. Und warum ist sie eine geschlechtsspezifische und geschlechtshierarchische Spaltung? Ist sie somit Ausdruck spezifisch patriarchaler Interessen? Und schließlich, wie real, wie endgültig, wie strukturell bestimmend ist diese Spaltung? Verstehen wir sie als Ausdruck eines gesellschaftlichen Antifeminismus, der in unserer Gesellschaft von dem Staat, den Wissenschaften und den Technologien immer wieder aufs neue hervorgebracht wird? Hat denn die Wirtschaftsautonomie der Frau in dieser Gesellschaft überhaupt eine Chance?

Lassen wir uns von diesen Gegenwartsfragen leiten, so verschiebt sich unsere Sicht auf die Vergangenheit. Denn wir müssen uns auf diese Kernfrage einlassen, ob es möglich ist, von unseren Gegenwartsanalysen ausgehend, nach einem historischen Ort der Wirtschafts- und Finanzautonomie von Frauen im Kapitalismus zu fragen. Gibt es denn überhaupt einen solchen Ort, in dem Frauen ihre Wirtschafts- und Finanzautonomie im Prozeß der kapitalistischen Entwicklung entfalten können? Oder haben wir es im Kapitalismus in einem strukturellen Sinn mit einer eindeutig zweigeteilten Gesellschaft zu tun, die den Frauen eine eigene Wirtschafts- und Finanzautonomie verwehren muß? Gehört gerade die Trennung der beiden Welten, der Welt der Frau und des Lebens einerseits und der Welt des Mannes und des Kapitals andererseits, zu den Funktionsbedingungen des Kapitals? Was heißt dann wirtschaftliche Autonomie? Und vor allem, was haben wir uns unter einer Wirtschafts- und Finanzautonomie von Frauen als Privatfrauen und als Geschäfts-

frauen vorzustellen? Muß sie nicht gerade diese Trennung von Geld und Leben in einer politischen Weise aufheben? Wo liegt für sie der Hebel dieser Aufhebung?

Betrachten wir auf diesem Hintergrund noch einmal das Bild des durchschnittlichen 20-DM-Scheins, so finden wir hier eine klare Antwort auf unsere Fragen. Für die Autorinnen der «beiträge» ist der Bruch zwischen dem Frauenleben und der wirtschaftlichen Autonomie von Frauen endgültig. Für sie gibt es keine Vereinbarkeit zwischen Kapital und Frauenleben. Die Verfasserinnen fordern konsequenterweise Frauen auf, sich den Bedingungen der kapitalistischen Wirtschaftsautonomie zu entziehen, sich den Gesetzen des ungleichen Tausches im Kapitalismus zu verweigern. Frauen sollen einsehen, daß «das Leben nicht aus dem Geld kommt, sondern immer aus dem Leben selbst. Sie müßten aufhören, Leben und Liebe für Geld hinzugeben, sondern müßten Leben für Leben, Liebe für Liebe verlangen» (U. Annecke u. a. 1985, S. 18).

Können wir dieser Aufforderung folgen? Unterliegt sie nicht einer unserem patriarchalen Denksystem verhafteten Täuschung, die aber einer feministischen und einer frauengeschichtlichen Überprüfung nicht standhalten kann? Denn es ist zwar gerade aus der Sicht der Frauen richtig, daß die kapitalistische Wirtschafts- und Produktionsweise Frauenaufonomie zerstört. Es ist auch richtig, wenn Frauen, gerade heute und mit Hinweis auf die Frauenvergangenheit im Kapitalismus darauf verweisen, daß Leben nicht aus dem Geld, d. h. auch nicht aus der Retorte, aus dem gekauften oder für Geld geliehenen Frauenkörper, sondern nur aus dem Leben, hier der lebendigen Beziehungen zweier selbstbestimmter Menschen kommt. Aus diesen beiden richtigen Feststellungen folgt aber nicht, daß sich ein gerechter Tausch, Tausch in dem einfachen Sinne, «Leben für Leben, Liebe für Liebe» in unserer hochkapitalisierten Industriegesellschaft umstandslos, d. h. unter Umgehung der Gesetze des Marktes und des Geldes realisieren läßt. Gerade der Blick auf unsere Vergangenheit in ihrer frauengeschichtlichen Dimension entlarvt jede frauenpolitische Praxis als illusionär, die diesen Riß sowohl in seiner Realität als auch in seiner Scheinhaftigkeit außer acht läßt. Denn aus der Geschichte der immer wieder angestrebten, immer wieder realisierten und immer wieder zerstörten Wirtschaftsautonomie der Frau geht hervor, daß Frauen die Grenzen zwischen Leben und Geld zwar kurzfristig aufheben,

deutschen Nachkriegsgeschichte, wird sie im allgemeinen geschichtlichen Urteil als eine Ausnahmeerscheinung bewertet, die auf die Privatheit zurückgedrängt werden muß. Die besondere Qualität dieser autonomen Wirtschaftsweise von Frauen wird nicht zum Ausgangspunkt einer Überprüfung der in unseren Kategorien von öffentlich und privat liegenden Geschlechterhierarchisierung.

Ebenso wichtig wie diese erste, noch sehr abstrakte Behauptung von der Realisierbarkeit und von der qualitativen Andersartigkeit der Wirtschaftsautonomie von Frauen im Kapitalismus, ist eine methodische Konsequenz dieser feministischen Sichtweise. Denn wir sind auf eine frauenspezifische Vorgehensweise angewiesen, soll in der Frauengeschichte die Spezifik der Wirtschaftsautonomie der Frau, die immer das Leben und den Gelderwerb als Einheit verstehen muß, erfaßt werden. Sonst laufen wir auch hier Gefahr, die traditionellen patriarchalisch deformierten Begriffe und scheinbar eindeutigen Grenzziehungen zu reproduzieren. Gilt es in einer patriarchatskritischen Sicht, die Spezifik der Wirtschafts- und Finanzautonomie von Frauen in ihrer historischen Bedeutung aufzudecken, sind wir auf eine frauengeschichtliche Methode angewiesen, die dieser Inkongruenz unserer traditionell männlichen und unserer feministischen Sicht von Arbeit, von Produzieren und Reproduzieren im Sinne des Lebens Rechnung trägt. Damit muß der gesellschaftliche Ort der Wirtschaftsautonomie von Frauen neu bestimmbar werden. Denn folgen wir den engen, durch eine patriarchale Tradition allein definierten Grenzziehungen, so wäre er überall und nirgendwo zugleich, stets von existenzsichernder Bedeutung und stets machtlos.

### Grundsätzliche und historische Annäherungen

Der Beginn der Neuzeit wird allgemein als eine Zeit der Einschränkung der Geschäftsfähigkeit der Frauen verstanden. Er signalisiere, so Anke Wolf-Graaf, «die gewaltsame und drastische Veränderung der Situation der Frau» zum Schlechteren. Alleinstehende und erwerbstätige Frauen werden offen diskriminiert; das Mutter- und Hausfrauenideal wird bestimmend. Frauen verlieren die Herrschaft über ihre Sexualität und ihren Körper. Frauen müssen nach dieser Sicht auf eine eigene Wirtschafts- und Finanzauto-

nomie verzichten. Gerade in diesem Verzicht, so diese eine Interpretationsrichtung, liegt der Beitrag der Frauen zur Ermöglichung der neuen bürgerlich-kapitalistischen Gesellschaft. Frauen sollten als erste «die Garanten einer männlichen Arbeitskraft werden, die sich asketisch, durch Anhäufung von Reichtum zu Besitzern und <Vorreitern> einer Produktionsweise etablieren konnte, die Akkumulation von Geld und Reichtum zum Wesensmerkmal hatte» (Anke Wolf-Graaf 1981, S. 7).

Frauen sind hiernach als selbständige Akteurinnen aus dem Prozeß der Kapitalakkumulation ausgeschlossen; sie sind einer Kapitallogik unterworfen, die ihr Arbeitsvermögen zwar voraussetzt, sie aber von der Verfügung über ihre Arbeitsprodukte, vom Tausch und vom Gewinn ausschließt. Denn folgen wir aus dieser Sicht dem weiteren historischen Prozeß, dann schafft der Kapitalismus in der Einheit von Haushalt und Familie seine eigenen sozialen Bedingungen der Akkumulation; Frauen sind als Familien-, Haus- und Ehefrauen und als industrielle Reservearmee den Verwertungsinteressen des Kapitals voll unterworfen. Von einer Finanz- und Wirtschaftsautonomie der Frau kann in dieser Sicht nicht die Rede sein. Vielmehr haben wir es mit einem Prozeß der fortschreitenden Durchkapitalisierung der Gesellschaft zu tun, die sich schließlich in dem vollständigen Verlust der Wirtschafts- und Finanzautonomie der Frau spiegelt.

Diese Geschichte der Verdrängung der Frau aus den Zentren der ökonomischen Macht ist zutreffend. Allerdings wird in dieser Sicht nur die halbe historische Wahrheit erfaßt. Diese Sicht der Verdrängung und der Hausfrauisierung muß mit einer zweiten geschichtlichen Perspektive verbunden werden. Denn wir haben es auch mit einer Widerstands- und Selbstbehauptungsgeschichte der Frauen gegenüber den Anforderungen des Kapitals und einem patriarchalen Kapitalismus zu tun. Es ist nur bedingt richtig, daß der Kapitalismus die sozialen Bedingungen seiner Reproduktion schafft. Denn der neuzeitliche, durch unentlohnte Frauenarbeit und durch die neuzeitliche Ehe- und Familienideologie bestimmte Haushalt ist zwar eine kapitalistische Erscheinung; er wird aber auch zur Basis einer Wirtschaftsautonomie von Frauen im Kapitalismus. Denn der Frauenhaushalt wird gerade nicht durch den Kapitalismus oder durch den Familienlohn des Ehemannes in seinem Bestand garantiert. Im Gegenteil. Der Kapitalismus, der diese soziale Institution

der bürgerlichen Familien hervorgebracht hat, hat auch, wie uns alle kapitalistischen Krisen und Kriege, aber auch die sozialen Notlagen und lang anhaltenden Subsistenzkrisen zeigen, die Tendenz, diesen Familienhaushalt zu destruieren. Als Antwort auf diesen Widerspruch entfaltete sich eine eigene Form der Wirtschaftsautonomie der Frauen, die sich primär nach den Erfordernissen des Lebens und des Überlebens der Familie richtete. Hierfür ist das Wirtschaftsverhalten der Frauen im Ersten Weltkrieg ein gutes Beispiel. Denn Frauen haben hier eigene Strategien des Überlebens entwickelt, die den staatlichen Methoden des organisierten Kriegskapitalismus überlegen waren.

Ein voll durchkapitalisierter Kapitalismus ist weder als menschliche Lebensform möglich noch sinnvoll. Die Alternative «Geld oder Leben» liegt jenseits unserer Geschichte. In diesem Sinne hat Rosa Luxemburg recht, wenn sie den Kapitalismus als die erste Produktionsweise bezeichnet, die von einem nicht-kapitalistischen Milieu abhängig ist. In dieser Abhängigkeit des Kapitals von einer anderen Produktionsweise, hier von der spezifischen Produktionsweise der Frauen im Kapitalismus, liegt der historische Ausgangspunkt für die Erfassung der Finanz- und Wirtschaftsautonomie von Frauen im Kapitalismus in ihrer Andersartigkeit und in der Spezifik ihrer ökonomischen und ihrer moralischen Qualität.

Halten wir unsere ersten Ergebnisse fest: Die Wirtschafts- und Finanzautonomie von Frauen läßt sich gerade nicht, wie dies (scheinbar) beim männlichen Wirtschaftssubjekt der Fall ist, aus den Tauschbeziehungen im Sinne einer einfachen Zirkulation des Geldes ableiten. Erst wenn wir von einer Doppelbewegung des Kapitals und der Frauenpraxis im Kapitalismus ausgehen, können wir den gesellschaftlichen Ort festmachen, in dem sich die Wirtschafts- und Finanzökonomie von Frauen realisiert. Damit ist es zwar zutreffend, wenn wir im Sinne von Anke Wolf-Graaf von einer «gewaltsamen und drastischen Veränderung der Situation der Frau» im Kapitalismus sprechen. Es ist aber auch richtig, wenn wir im Kapitalismus Ansätze einer neuen Qualität von Frauenökonomie erkennen, die dem feudalen Mittelalter unbekannt war. Die wissenschaftliche Verdrängung und die wirtschaftliche Selbstbehauptung von Frauen sind die zwei Seiten der gleichen Medaille. Die von Frauen im Kapitalismus, vor allem in den Zeiten seiner beschleunigten

Akkumulation und seiner Krisen, errungene Wirtschaftsmacht gehört ebenso zum Kapitalismus wie der wirtschaftliche Ausschluß von Frauen. Diese Doppelstruktur der wirtschaftlichen Praxis von Frauen können wir uns gerade in den kapitalistischen Anfängen in den spätmittelalterlichen Städten veranschaulichen. Denn das Versprechen: «Stadtluft macht frei» galt in hohem Maße für Frauen.

Gerade das überproportional hohe Ansteigen der weiblichen Bevölkerung in einzelnen Städten weist darauf hin, daß Frauen diese neue Freiheitschance für sich zu nutzen suchten. Die «femme sole» wurde auch als rechtlich in ihrer Erwerbstätigkeit unterstützt. Mit dieser Ermöglichung einer Wirtschaftsautonomie der Frau steht nicht im Widerspruch, daß sich zeitgleich weibliche Ausschlußbewegungen, vor allem in den Zünften, formierten: (Quataert 1985, S. 1126). In den Zünften, die Frauen ausschlossen, wurde die geschlechterhierarchisierende Unterscheidung zwischen den qualifizierten und ehrbaren und den haus-nahen und unqualifizierten Arbeitsformen entwickelt. In diesem Kontext entstand auch erst das neue Problem der strukturellen, erst durch die neue, männlich dominierte Geldökonomie gemachten weiblichen Armut.

Diese für die Frauen bestimmende Dialektik von Teilhabe und Ausschluß läßt sich auch an den Rechtsvorschriften nachzeichnen. In einer isländischen Rechtsvorschrift aus dem Jahre 1117 heißt es z. B.: «Wo zweie in der Ehe leben, da soll der [der Ehemann] schalten über ihre Habe und die Geschäfte.» Demgegenüber wird der Frau ein Bestimmungsrecht in der Hauswirtschaft zuerkannt: sie allein bestimmt «innerhalb der vier Pfähle, wenn sie will, und über das Schafemelken». Hinzu kommt eine weitere Einschränkung: Obgleich die Frau im Haushalt wichtige Produkte für den Markt herstellt, vor allem Stoffe für den Fernhandel, darf sie rechtswirksam nichts kaufen, «was den Wert einer halben Unze übersteigt».

Diese Rechtsvorschrift beleuchtet die widersprüchliche Struktur der Wirtschaftsautonomie der Frau im entstehenden Kapitalismus. Zunächst fallen hier die rechtlichen Ausgrenzungen und Einschränkungen ihrer Handlungsfreiheit ins Auge. Der Ehemann darf jetzt, im Gegensatz zu älteren germanischen Rechtsvorschriften und Gewohnheitsrechten über «die Habe und die Geschäfte» seiner Frau verfügen. Hinzu kommt der begrenzte Ausschluß der Frau aus dem gewinnbringenden Handel. Die Ehefrau darf nichts rechtswirksam kaufen, was den Wert einer Unze übersteigt.

Mit dieser Rechtsvorschrift wird ein neuer Ökonomiebereich umschrieben und der Zuständigkeit der Frauen zugeordnet. Der Haushalt grenzt sich als ein besonderer Bereich «innerhalb der vier Pfähle» von der Marktökonomie ab. Hier bestimmt die Frau. Dabei wird die ökonomische Bedeutung dieses Haushalts besonders hervorgehoben. Denn obgleich die Frau nichts kaufen kann, «was den Wert einer Unze» übersteigt, so wird sie sowohl als Produzentin für die Familienökonomie als auch als eine Geschäftsfrau, die ihre Produkte auf dem Markt gewinnbringend verkauft, rechtlich wahrgenommen.

Die hier festgelegte Wirtschaftsautonomie der Frau ist widerspruchsvoll und patriarchal begrenzt zugleich. Die bäuerliche Subsistenzwirtschaft wird jetzt zu einer Ökonomie der Frau, die für das Haus und die Familie die entscheidende Verantwortung trägt. Diese neue Einheit von Haushalt und Familie ist aber nicht mehr, wie zur Zeit einer nur bäuerlichen Ökonomie, unabhängig vom Marktgeschehen. Sie ist keine autonome Ökonomie. Hinzu kommt, daß die Verfügungsmacht der Frau über ihre Ressourcen und ihre Arbeitsprodukte in doppelter Hinsicht durch ihren Ehemann eingeschränkt wird. Denn der Ehemann verfügt hiernach über den Haushalt und über die Frau als sein Eigentum und begrenzt darüber hinaus die Erwerbsfähigkeit seiner Ehefrau auf dem Markt nach seinem Belieben.

Der gesellschaftliche Ort dieser widerspruchsvollen und begrenzten Wirtschaftsautonomie der Frau liegt weder allein im Bereich der Familie noch allein in der öffentlichen Wirtschaft, sondern gerade im Spannungsfeld der beiden Ökonomien. Dabei sind aus der Sicht der Frau die Grenzen, die in diesen Rechtsvorschriften ihre öffentliche Geschäftsfähigkeit einschränken und ihren «privaten» Wirtschaftsraum umschreiben, willkürlich, künstlich, sie immer aufs neue hemmend. Die Ehefrau muß sich fragen, warum beispielsweise die Grenze ihres Profits nur bei einer halben Unze liegen darf.

Die Kriterien, die dieser Einschränkung zugrunde liegen, sind in ihrer strukturellen Qualität neu. Denn mit der «halben Unze» wird unterschieden zwischen dem männlichen und dem weiblichen Umgang mit Geld. Dem Mann steht in der neuen Geldökonomie die Unbegrenztheit des Profits offen, während der Gewinn der Frau begrenzt werden muß. Als Maßstab dieser einseitigen Begrenzung

des Frauenprofits wird das nirgends genau festgelegte, nirgends einklagbare Kriterium der Bedürfnisse des Haushalts, des Gebrauchswerts erfunden.

Diese unterschiedliche Bestimmung der Wirtschaftsweise der Frauen kommt auch da zum Ausdruck, wo wir von einer wirtschaftlich starken Position der Frauen wie im spätmittelalterlichen und frühneuzeitlichen Köln sprechen. Die meisten Kölner Zünfte z. B. erlaubten den Frauen den Zutritt; es gab Zweige der Textilgewerbe, die fast ausschließlich von Frauen geprägt waren. Die Zünfte der Garmacherinnen und der Goldspinnerinnen erhielten 1397 ihre Amtsbriefe, die Zunft der Seidenmacherinnen organisierte sich 1437 und die der Seidenspinnerinnen 1456. Sie besaßen volle bürgerliche Rechte und Pflichten. Allerdings wurden sie nicht zum Rat zugelassen. Und auch die Überwachung der Frauenzünfte lag in den Händen der Männer. Entscheidend bleibt aber für die Kölner Geschäfts- und Gewerbefrau ihre Bindung an die Familie und die Familienökonomie. Die erfolgreichen Kölner Seidenmacherinnen des 15. Jahrhunderts waren alle mit einer Ausnahme verheiratet und hatten größtenteils zahlreiche Kinder. Zwischen 1437 und 1504 haben 116 Seidenmacherinnen mit insgesamt 765 Lehrtöchtern einen Gewerbebetrieb unterhalten. Fast 80% dieser Frauen waren verheiratet. Sie handelten immer in ihrer Eigenschaft sowohl als Geschäftsfrau als auch als Ehe-, Haus- und Familienfrauen. Hierin lag wiederum ihre Stärke und ihre Schwäche zugleich (Wensky 1984).

Um die Spezifik dieser Wirtschaftsautonomie, die wir bei den Kölner Geschäftsfrauen bis ins 16. und 17. Jahrhundert hinein beobachten können, zu charakterisieren, spricht die Historikerin Martha Howell von «der Kreuzung von zwei miteinander verbundenen, aber unterschiedlichen Systemen». Dabei beschreibt sie das erste System, «the sex-gender system», als einen Arbeitsbereich, in dem die Frau in ihren Eigenschaften als Mutter, als Sexualpartnerin, als fromme Frau, als Bürgerin für die Subsistenz und für den Markt arbeitet. Demgegenüber begreift sie das zweite System als die Ökonomie im Sinne der vom kapitalistischen Markt ausgehenden ökonomischen Bewegung, die zu einer Hierarchisierung der Arbeit und einer ungleichen Bewertung der Arbeit, etwa als produktive und weniger produktive Arbeit, führt (M. C. Howell 1986, S. 27).

In diesem Widerspruch bewegt sich die Wirtschaftsautonomie der Frau im Kapitalismus. In der historischen Sicht können die unterschiedlichen Ansätze und Verwirklichungsweisen der Wirtschaftsautonomie der Frauen stets als Versuch begriffen werden, die künstlichen und willkürlichen Grenzen zwischen öffentlich und privat zugunsten einer Vereinbarkeit von Geld und Leben zu verändern. Eine solche Veränderung dieser Grenzlinien zugunsten des Lebens und der Frauen war aber bisher nicht möglich, da den Frauen die Macht zu einer solchen Politik der Grenzüberschreitungen fehlte. Sie konnten bisher das sogenannte Private nicht auf Dauer zu einer öffentlichen Angelegenheit machen.

Aus unseren historischen und grundsätzlichen Annäherungen läßt sich folgern, daß eine Frauenpolitik unverzichtbar ist, die nicht nur die Erwerbstätigkeit der Frauen sichert, sondern auch Männer zu der sogenannten reproduktiven Arbeit verpflichtet. Sonst wirkt sich die Dialektik von wirtschaftlicher Verdrängung und wirtschaftlicher Selbstbehauptung immer wieder zuungunsten der Frauen und der Gesamtgesellschaft aus, d. h., die Frauenwirtschaftsautonomie bleibt in mehrfacher Hinsicht eingeschränkt.

### Literatur

- beiträge zur feministischen theorie und praxis, 8. Jg. 1985, H. 15/16: Geld oder Leben.
- HOWELL, M. C. (1986): Women, production, and patriarchy in late medieval cities, Chicago, London.
- QUATAERT, J. H. (1985): The shaping of women's work in manufacturing: guilds, households, and the state in Central Europe, 1648–1870, in: *The American historical review*, vol. 90 nr. 5, December 1985.
- WENSKY, M. (1984): Die Stellung der Frau in Familie, Haushalt und Wirtschaftsbetrieb im spätmittelalterlich-frühneuzeitlichen Köln, in: Haverkamp, A. (Hg): *Haus und Familie in der spätmittelalterlichen Stadt*, Köln, Wien.
- WOLF-GRAAF, A. (1981): *Frauenarbeit im Abseits. Frauenbewegung und weibliches Arbeitsvermögen*, München.

Gesine Herzog

## Reich und unabhängig

### Ein literarischer Entwurf

Die Titelheldin des Romans «Pamela» von Samuel Richardson, der 1740 erschien, ist ein Dienstmädchen, das den sexuellen Attacken ihres begüterten Arbeitgebers beharrlich widersteht und selbstbewußt ihre Position verteidigt: «Meine Seele hat ebenso viel Bedeutung wie die Seele einer Prinzessin» («Pamela», S. 197). Ihre strikte Selbstbehauptung bewirkt langfristig, daß ihr Herr nicht nur die Schönheit ihrer Gestalt, sondern auch die aufrichtige und edle Haltung wahrnimmt, aus Begierde wird wahre Liebe, der Herr macht – was ihm erst undenkbar war – das Dienstmädchen zu seiner Ehefrau.

Der Autor führt seine Heldin als moralisches Beispiel vor – der Untertitel zeigt es «Pamela oder die belohnte Tugend» – und kritisiert mit dem moralischen Maßstab das an Besitzverhältnissen orientierte Standesdenken der Gesellschaft. Der Roman wurde zum ersten literarischen Bestseller in England, die Stationen von Pamelas Leidensweg und ihr glückhaftes Ende fanden Platz in den Köpfen, den Herzen und auf den Teetassen der Leser. Der Roman wurde über den Anfangserfolg hinaus stilbildend für die zukünftige Literatur.

Hundert Jahre später, 1847, nimmt Charlotte Brontë die rebellische und selbstbewußte Haltung Pamelas als tragenden Impuls für ihren Roman «Jane Eyre» auf, leitet ihn aber auf ein neues Ziel. Der männliche Autor schuf seine Heldin als schöne Form für das Ideal der Tugend, er läßt sie heroisch sagen: «Ginge es um mein Leben anstatt um meine Tugend, so würde ich niemanden in die geringste Schwierigkeit für eine unbedeutende arme Kreatur bringen» («Pamela», S. 197), die weibliche Autorin widersetzt sich der männlichen Literaturwirtschaft und fragt mit ihrer Heldin nach den Lebensmöglichkeiten, stellt Forderungen an das Leben: «Es ist eitel zu behaupten, der Mensch solle sich mit Ruhe und

Geborgenheit zufriedengeben. Der Tatendrang wird immer wieder durchbrechen, sei es auch nur in der Phantasie... Niemand weiß, wieviel stille Auflehnung und Rebellion neben den politischen Revolutionen in den Menschenmassen der Erde gären. Frauen werden im allgemeinen als ruhige Wesen betrachtet, aber Frauen fühlen ebenso stark wie Männer; sie brauchen Anwendungsmöglichkeiten für ihre Begabungen und Betätigungsfelder für ihre Energien im selben Maße wie ihre Brüder... es ist engherzig, wenn die stärker bevorzugten Mitmenschen meinen, sie sollten sich auf das Puddingkochen, Strümpfstricken, Klavierspiel und Stickereien beschränken. Es ist gedankenlos, sie zu verurteilen oder sich über sie lustig zu machen, wenn sie versuchen, mehr zu lernen und mehr zu tun als das, was man aus Gewohnheit ihrem Geschlecht als nötig und gehörig zuschreibt» («Jane Eyre», S. 147f).

Der Roman präsentiert sich als Autobiographie der Jane Eyre, aber ein den realen Bedingungen unterworfenen Lebenslauf, eine Auseinandersetzung mit den geschlechtsspezifischen Lebensbedingungen ist auf den ersten Blick nicht ausfindig zu machen, der Inhalt läßt sich eher als ein Märchen erzählen.

Das arme unscheinbare kleine Waisenkind Jane Eyre wird von der bösen Tante in eine gräßliche Waisenschule gesteckt, weil es aber immer brav lernt, kann es Lehrerin werden, seinen Lebensunterhalt verdienen und als Gouvernante in die Welt gehen. Dort, in Thornfield Hall, verliebt sich Jane in ihren Arbeitgeber, Herrn Rochester, und weil auch er sie liebt, soll es, trotz des Standesunterschieds, Hochzeit geben. Aber im letzten Moment stellt sich heraus, daß der Bräutigam durch ein böses Schicksal an eine irrsinnige Ehefrau gekettet ist. Die Heldin will nicht als Geliebte des Herrn Rochester leben und – obwohl sie ihn unendlich liebt – flieht sie von diesem Ort und findet, fast verhungert, hilfsbereite Menschen, von denen sich dann herausstellt, daß es ihre Verwandten sind. Sie erbt ein Vermögen von einem unbekanntem Onkel in der Ferne, das sie zu gleichen Teilen unter sich, den zwei Kusinen und dem Vetter aufteilt. Der Vetter Rivers will sie zu seiner Frau machen, aber sie liebt ihn nicht und lehnt ab. Sie macht sich auf die Suche nach Rochester, über den sie keine Nachricht erhalten konnte. Durch einen Brand, den die böse Ehefrau gelegt hat, ist der Weg ins Glück frei geworden, denn die Ehefrau ist dabei mit

verbrannt, Rochester hat bei einem Rettungsversuch zwar eine Hand eingebüßt und zeitweilig das Augenlicht, aber nun können die beiden vereint glücklich bis ans Ende ihrer Tage leben.

Zwar trägt die Aktivität der Titelheldin das Geschehen, sie wartet nicht, bis irgendein Prinz sie gefunden hat, wie es sich für Romanheldinnen dieser Zeit gehört, sondern ihre Entscheidungen bestimmen den Gang der Handlung, sie macht sich auf in die – wenn auch sehr begrenzte – Welt des Romans, sie sorgt für das Happy-End, denn sie sucht den Geliebten und steht als erfahrene Frau, als reiche Erbin vor ihm. Doch wenn die Leserin/der Leser sich voller Spannung in die Lektüre stürzt, um zu erfahren, wie Jane mit ihrer «stillen Auflehnung» umgeht, ob sie für sich ein «Betätigungsfeld» findet, wird sie/er enttäuscht werden, denn es gibt kein Betätigungsfeld als nahrhaften Acker für die Romanhandlung. Janes Unruhe schwindet, als die Liebe zu Rochester erwacht, er stillt ihren «Wissensdurst» und Hunger nach Emotionalität.

Nachdem sie Rochester verlassen hat, findet sie ein Betätigungsfeld als Lehrerin einer Schule, an der sie selbständig und mit Erfolg die Kinder von Fabrikarbeitern unterrichtet, das sie aber sofort aufgibt, als sie von ihrer Erbschaft erfährt, um sich mit ihren Cousinen und ihrem Cousin dem häuslichen Glück hinzugeben.

Ihr Vetter Rivers läßt nicht zu, daß sie sich dauerhaft am Kamin wärmt, er drängt sie, sich ein Ziel, eine Aufgabe zu setzen. Jane akzeptiert diese Forderung grundsätzlich, nach ihrer Vorstellung läge, ohne daß sie es konkret absteckt, das Feld dafür in England, sie ist aber auch bereit, da sie Rivers verehrt und liebt wie eine Schwester, ihn, einen Pfarrer, der bald als Missionar nach Indien aufbrechen will, zu begleiten.

Die Auseinandersetzungen, die sie mit Rivers führen wird, beziehen sich nur mittelbar auf diese Aufgabe, denn Rivers hält es für notwendig, daß sie heiraten, sie aber weigert sich, weil sie ihn nicht liebt. Der Konflikt zwischen den beiden wird auf eine andere Ebene verlagert, denn es geht nicht um Betätigungsfelder, sondern um Probleme der Liebe.

Damit scheint der vehemente Ruf nach Raum für «Tatendrang» in rhetorischen Lüften zu verhallen. Die Diskrepanz zwischen den Forderungen Jane Eyres und dem, was ihr als Entfaltungsmöglichkeit im Roman gewährt wird, enthält den historischen Schritt, der

von der «Rebellion neben den politischen Revolutionen» zu einem veränderten System der männlichen Herrschaftssicherung geführt hat. Im 18. Jahrhundert, in dem das Bild des aufgeklärten, vernünftigen Individuums entwickelt wurde, begannen auch Frauen intensiver, ein solches Menschenbild mit allen gesellschaftlichen Bedingungen für sich selbst in Anspruch zu nehmen. 1772 forderte Mary Wolstonecraft Rechte für die Frau («Vindications of the Rights of Women») in England und während der Französischen Revolution kämpften Frauen nicht nur für die Freiheit, Gleichheit und Brüderlichkeit, sondern auch für sich und ihre Schwestern, wie z. B. Olympe de Gouges mit der «Erklärung der Rechte der Frau und Bürgerin» 1791. Während sich sehr langsam ein weibliches Selbstbewußtsein herausbildete, wurde unterdessen von männlicher Seite daraufhin gearbeitet, die Frau endgültig ins Haus zu sperren, indem ihr Aufgaben nicht mehr durch den gesellschaftlichen Stand zugewiesen wurden, sondern ihr Wesen allgemeingültig durch ihren Geschlechtscharakter als passiv und emotional postuliert wurde, sie ist für die Liebe zuständig, der Mann dagegen ist der Aktive, der sich der Konkurrenz im Geldverdienen aussetzt.

Daß die Romanfigur Jane Eyre ihrem Wunsch nach Betätigungsfeldern so wenig nachgeht, liegt an ihrer Autorin Charlotte Brontë, die aus der historischen Situation und aus ihren eigenen Erfahrungen heraus keine Betätigungsfelder für ihre Heldin finden kann. Ich einer Zeit, in der für bürgerliche Frauen eben – wie Jane klagt – nicht viel mehr als «Puddingkochen, Strümpfstricken» usw. möglich war, in der Frauen nur aus Liebe im Haushalt arbeiteten, es aber gesellschaftlich undenkbar war, daß sie ihren «Tatendrang», ihre «Energien» in Arbeiten für Geld einbrachten, sie höchstens durch Armenpflege öffentlich wirksam sein konnten, war die einzige – doch auch kaum geachtete Möglichkeit, Gouvernante zu werden. Denn als Gouvernante – gleichgültig wie umfassend oder eingeschränkt ihre Bildung und Fähigkeiten waren, standen sie auf einer niederen gesellschaftlichen Stufe als ihre Arbeitgeber und erlitten dadurch tendenziell die gleiche Mißachtung wie die Diensthofen des Hauses, hatten aber in ihrem bürgerlichen Denken auch keine Möglichkeit, sich mit denen zu solidarisieren. Diese gesellschaftliche Zwitterstellung, dazu eingeschränkte Arbeitsmöglichkeiten – die Gouvernanten konnten

keine eigenständige Pädagogik entwickeln, sie waren den Launen der Eltern wie der der Kinder ausgesetzt – haben viele Gouvernanten ins Irrenhaus gebracht.

Die realen gesellschaftlichen Bedingungen setzten dem Zugriff auf neue, andere Möglichkeitsentwürfe enge Grenzen – besonders dann, wenn sich die von der Autorin entworfene Romanwelt grundsätzlich an ihrer konkreten Welt orientiert, wenn sie nicht ein utopisches Gesellschaftsbild entwirft.

Die Schreibmöglichkeiten der Autorin werden sogar in zweifacher Weise eingeschränkt, denn auch die Literaturtradition ist von Männern bestimmt, ihre Wahrnehmungsweise der Welt, ihre spezifischen Erfahrungen und Wunschvorstellungen prägen die Auswahl und Darstellungsweise der im Roman zugelassenen Themen und Lebensbereiche, und das von ihnen entworfene Frauenbild formt bestimmte Typen von Frauen auch in der Literatur. Eine schreibende Frau, die publizieren will, ist ein Eindringling in eine Männerdomäne, deshalb hat Charlotte Brontë, wie viele andere Frauen auch, ihren Roman unter einem männlichen Pseudonym – Currer Bell – erscheinen lassen, um nicht als Frau, sondern an ihrer literarischen Arbeit bewertet zu werden, ja sie hat sich, um nicht durch die Art des Schreibens als Frau entdeckt zu werden, doppelt abgesichert, indem sie den Roman als die Autobiographie einer Frau, herausgegeben von Currer Bell – also als eine durch männliche Kontrolle gegangene weibliche Lebensgeschichte – dem literarischen Markt angeboten hat.

Sie hatte bereits ein Jahr vor dem Erscheinen von «Jane Eyre» – ähnlich vorsichtig ihre Identität verhüllend – ihren ersten Roman «The Professor» publizieren wollen. Auch dieser Roman ist als Lebensbericht angelegt, er bezieht sich mehr als «Jane Eyre» auf konkret erfahrene Lebensräume der Autorin, er bezieht sich auf die Zeit, die sie als Schülerin und Lehrerin in einem Internat in Brüssel verbracht hat, doch zum Erzählen dieser Welt verbirgt sich Charlotte Brontë noch in einer Männerfigur, dem Professor, der Lehrer in einem Pensionat ist. Durch geschicktes Ausnutzen der Dialoge gelingt es ihr hier, ihre Vorstellungen von einem positiven Frauenbild zu vermitteln.

Der Professor hat es nach Mühen geschafft, eine Stellung zu finden, die ihm soviel Geld einbringt, daß er eine Familie damit



ernähren kann, und nun macht er der Frau seines Herzens einen Heiratsantrag. Er hört das erhoffte «Ja», aber ihm wird auch freundlich deutlich gemacht, daß seine Rolle als Ernährer gar nicht gefragt ist, daß die Frau, die auch Lehrerin ist, genauso wie er ihre Kräfte auch in Zukunft uneingeschränkt entwickeln will, daß sie nicht bereit ist, ihr aktives Leben aufzugeben. Es geht ihr dabei nicht nur um die Wahrung ihres eigenen Interesses, sondern gleichermaßen um die Wahrung der gegenseitigen Liebe und Achtung. Sie sagt: «Ich würde zu Hause herumtrödeln und ich würde deprimiert und mürrisch werden» («The Professor», S. 318). Ihre Liebenswürdigkeit wäre verloren. Sie empfände sich, ohne selbst für das Einkommen zu sorgen, als finanzielle Bürde für den Mann. Die Liebe, das Einstehen für den anderen, soll grundsätzlich auch im finanziellen Bereich möglich sein.

Der Professor hängt noch ein bißchen der Idee nach, daß es «für den Mann sehr schmeichelhaft ist, zum Schicksal für die Frau zu werden, die er liebt, sie – so wie Gott die Lilien auf dem Felde – zu ernähren und zu kleiden» («The Professor», S. 317), aber da er ein Geschöpf der Autorin Charlotte Brontë ist, beteiligt er sich an der Vertreibung des Göttergatten und fordert nur einen Belohnungs-kuß für sein Einverständnis.

Wenn die Autorin in diesem Roman auch nicht so sehr einen Anspruch der Frau gegen den Mann vertritt, sondern die Möglichkeit für eine dauerhafte Liebesbeziehung entwirft, dabei auch die Belastungen reflektiert, die dem Mann durch die rigide Rollenzuweisung aufgebürdet sind, war doch kein Verleger so bereit wie der Professor im Roman, dieses Befreiungsangebot zu akzeptieren. Der Roman erschien erst 1857, zwei Jahre nach dem Tod der Autorin.

Wie hat Charlotte Brontë ihre Erfahrung mit der mißglückten Veröffentlichung verarbeitet? Die Möglichkeit, die Romanhandlung von «Jane Eyre» in der Weise weiterzuentwickeln, daß Jane in ihren Aufgaben als Lehrerin ein positives Wirkungsfeld findet, das ihr finanzielle Unabhängigkeit gibt, sie möglicherweise auch eine Liebesbeziehung eingeht, ist keine Alternative zum Roman «The Professor». Zu untersuchen ist, welche anderen Auseinandersetzungen Charlotte Brontë ihre Heldin durchstehen läßt, welche Lösungsmöglichkeiten sie anbietet, wie sie durch die Gestaltung der Begebenheiten bewertend eingreift.

In der Beziehung zwischen Jane und Rivers treffen zwei Lebenseinstellungen zusammen, deren Unterschiede sehr deutlich zeigen, warum Jane Rivers nicht liebt, ja ihn gar nicht lieben kann.

Rivers strebt nach der Erfüllung eines vollkommenen Ideals. Als Pfarrer in einem kleinen Ort, in einem bescheidenen Wirkungskreis fühlte er sich unglücklich, verlangte nach der großen Geste, wollte so etwas wie Redner oder Politiker werden, bis er für sich herausgefunden hatte, daß er als Missionar seine eigenen Wünsche noch übertrumpfen kann «Gott hat eine Sendung für mich . . ., die all die besten Eigenschaften eines Soldaten, Staatsmanns oder Redners erforderten: denn alles das muß in einem guten Missionar zusammenwirken» («Jane Eyre», S. 472). Gefühlsmäßige Bindungen wertet er als menschliche Schwächen ab. Seinen Heiratsantrag an Jane erläutert er unumwunden so: «Eine Schwester kann mir jederzeit fortgenommen werden. Ich brauche eine Ehefrau, die einzige Helferin, die ich wirklich im Leben beeinflussen und bis an den Tod an mich fesseln kann» («Jane Eyre», S. 530).

Jane stellt den Prinzipien von Rivers keine ähnlich abstrakten gegenüber, sie hat einen Glücksanspruch an das Leben, das sich in positiven Beziehungen, Menschlichkeit und Selbständigkeit realisieren soll, sie ist nicht bereit, Erfüllungsgehilfin für Rivers' ins Absolute gesteigerte religiöse Tugend zu werden. Die poetische Gerechtigkeit zeigt dann, daß der männliche Tugendbegriff sich wenig positiv auf die Lebensmöglichkeit auswirkt, denn wenn auch Rivers nach zehn Jahren in Indien sein Glück darin sieht, daß er bald sterben und in den Himmel kommen wird, so wird er trotzdem tot sein, während Jane im Familienglück weiterlebt.

Was macht Rochester für Jane so liebenswert? Rochester ist ein vermögender Mann von sogenannter guter Herkunft, der in der Gesellschaft als Heiratskandidat für die schöne Tochter eines wenig vermögenden Lords gehandelt wird, sich aber lieber in Jane verliebt, weil er nach vielen leidvollen Erfahrungen in der weiten Welt das gesellschaftliche Spiel um Schönheit und Geld verachten gelernt hat und in Jane eine Frau findet, die ihm offen und ehrlich, selbstbewußt und mitfühlend begegnet.

Die Achtung und Zuneigung, die Rochester für Jane hat, macht die gleichberechtigte Beziehung, die allein für Jane denkbar ist – die mit Rivers nicht zu verwirklichen wäre – möglich. «Ich

(konnte) ein Wortgefecht mit ihm austragen ohne Angst oder erzwungene Zurückhaltung. Das gefiel uns beiden» («Jane Eyre», S. 209), und das macht auch dem Leser Spaß. Das «Süßholzraspeln», wie Jane sagt, die Idealisierung des anderen, die die Liebesbeziehungen in den Romanen des vorigen Jahrhunderts häufig so langweilig machen, sind hier nicht nötig, dargestellt wird eine Beziehung, die mit liebevoller Ironie Schwächen oder Fehler des anderen nicht unausgesprochen lassen muß. So kann dann Rochester seinen Heiratsantrag stellen: «Sie armes, unbedeutendes, häßliches und kleines Ding, Sie flehe ich an, meine Frau zu werden» («Jane Eyre», S. 209).

Die Hochzeit von Jane und Rochester wird hochdramatisch im letzten Augenblick vereitelt, weil Rochester bereits mit einer irr sinnigen Frau verheiratet ist, sie kann aber zu diesem Zeitpunkt vor allem deshalb nicht stattfinden, weil er, abgesehen von der bestehenden legalen Bindung, noch nicht der vollkommene Ehemann für eine Beziehung gleichberechtigter Partner ist.

Wenn Rochester auch großes Ungenügen an seiner Vergangenheit empfindet, der üblichen, gesellschaftlich akzeptierten männlichen Lebensweise, d. h. eine Heirat aus finanziellen Interessen, die durch die Schönheit der Ehefrau versüßt wird, deren Beziehungsdefizite kompensiert werden durch Geliebte, die mit kostbaren Geschenken gekauft werden, Frauen also immer kaufbare austauschbare Objekte bleiben, produziert er sich doch vor Jane wieder in einem solchen Besitzergestus. Er will Jane mit Juwelen und kostbaren Kleidern überhäufen, und alle ihre Anstrengungen gegen dieses falsche Bild, das er wie ein konventioneller Liebhaber von ihr entwirft, helfen wenig. «Ich werde meine Jane in Seide und Spitzen kleiden, ihr Haar mit Rosen schmücken und ihr den kostbarsten Schleier anlegen.» «Und dann werden Sie mich nicht wiedererkennen, und ich werde nicht mehr Ihre Jane Eyre sein, sondern ein Affe im Clownskostüm... und ich sage Ihnen auch nicht, daß Sie hübsch sind, obgleich ich Sie von ganzem Herzen liebe, denn ich liebe Sie zu sehr, um Ihnen schmeicheln zu können» («Jane Eyre», S. 341 f).

Nachdem Rochester seinen Willen teilweise durchgesetzt hat, stellt sie fest: «Jetzt lächelte er, und sein Lächeln glich dem eines Sultans, der eben seine Sklavin mit Gold und Edelsteinen beschenkt hat» («Jane Eyre», S. 354). Das läßt in ihr den Wunsch

aufkommen, «wenn ich wenigstens ein wenig finanzielle Unabhängigkeit hätte, denn der Gedanke, mich von Herrn Rochester wie eine Puppe ausstaffieren zu lassen, war mir unerträglich» («Jane Eyre», S. 354).

Dieser Konflikt spitzt sich zu, als Jane erfährt, daß Rochester bereits eine zwar nicht geliebte, aber legale Ehefrau hat. Trotz gegenseitiger Liebe ist sie nicht bereit, das durch finanzielle Ungleichheit bestimmte Verhältnis als Mätresse zu akzeptieren, denn «sich eine Geliebte anzuschaffen, ist fast ebenso übel, wie wenn man sich eine Sklavin kauft: denn beide sind oft ihrer Natur und ihrem Rang nach Untergebene» («Jane Eyre», S. 408).

Das Happy-End ist erst dann möglich, wenn Jane selbst Erfahrungen in der Welt gesammelt hat und so vor dem Geliebten stehen kann. «Ich habe Ihnen doch gesagt, daß ich nicht nur reich, sondern auch unabhängig bin. Ich kann tun und lassen, was mir beliebt» («Jane Eyre», S. 569).

In diesem Roman wird, ähnlich wie in dem Roman «The Professor», das Bild einer Liebesbeziehung gleicher, gleichberechtigter Partner entworfen, für die die Aufhebung finanzieller Abhängigkeit konstitutiv ist – das ist die ausschließliche Funktion von Janes Erbschaft, denn Jane ist weder geldgierig, sie hat das ererbte Vermögen mit ihren Verwandten geteilt, noch wird das Geld für den Lebensunterhalt des Liebespaares gebraucht.

Bloß, wer hat schon einen reichen Onkel, der im richtigen Moment stirbt?

Da Charlotte Brontë keine Betätigungsfelder für die Entwicklung ihrer Heldin in der von Männern beherrschten Welt findet, kann sich Jane Eyre nur an den männlichen Prinzipien abarbeiten, sich gegen ihre Herrschsucht wehren, sich der Frauenrolle als Nutzobjekt für sogenannte höhere männliche Ideale – wie bei Rivers – oder der Bestimmung als Lustobjekt – wie bei Rochester – kämpferisch entziehen. Und weil solche Anstrengungen finanziell nichts einbringen, im Roman Betätigungsfelder und Arbeit nicht zusammengebracht werden können, muß für den Entwurf der Wunschvorstellung der reiche Onkel her, auch wenn in der historischen Realität die Erbschaft ein stumpfes Instrument wäre, denn da ging bei einer Heirat aller Besitz der Frau in die Hände des Mannes über.

Aus der Erfahrung mit dem mißglückten Publikationsversuch

ihres ersten Romans hat Charlotte Brontë für «Jane Eyre» eine andere Schreibstrategie entwickelt. Hatte sie im Roman «The Professor» bewußt darauf verzichtet, eine Romanhandlung von Abenteuer, Spannung und wilden Zufällen zu entwickeln, «mein Held sollte in seinem Leben arbeiten, wie ich wirkliche Männer habe arbeiten sehen» («The Professor», S. IX), nimmt sie in «Jane Eyre» das traditionelle Romanmuster von Liebe und Bewährung wieder auf. Sie hält, zumindest auf der Oberfläche, die Spielregeln ein, die der Frau als Betätigungsfeld nur die Liebe, nur den Mann zugestehen. Mit der Bewegung auf diesem Feld verwehrt sie sich aber gegen die Ansprüche, die an die Frau gestellt werden.

Der Roman ist nicht deshalb ein besonderer, weil er den Standesvorstellungen nicht entsprach – um gesellschaftliche Prinzipien zugunsten des Herzens aufzugeben, sind Romane schon immer mal bereit –, sondern weil hier – was sonst mit Liebe zugeschüttet wird – die finanzielle Abhängigkeit der Frau selbst in einer Liebesbeziehung problematisiert wird.

Die Autorin hat mit diesem Roman ihren «Tatendrang» in die literarische «Phantasie» umgesetzt, sie hat sich ein «Betätigungsfeld» in der Gesellschaft erschrieben, mit dem sie im viktorianischen England mehr Geld als eine Gouvernante verdienen konnte.

### Literatur

- BRONTË, C. (1899): *The Professor*, London (Übersetzungen von der Verfasserin).
- BRONTË, C. (1986): *Jane Eyre*, Frankfurt/M.
- RICHARDSON, S. (1987): *Pamela; or Virtue Rewarded*, Harmondsworth (Übersetzungen von der Verfasserin).
- BJÖRK, H. (1974): *The Language of Truth*, Lund.
- BOVENSCHEN, S. (1974): *Die imaginierte Weiblichkeit*, Frankfurt/M.
- HAUSEN, K. (1978): Die Polarisierung der «Geschlechtscharaktere». in: Rosenbaum, H. (Hg.): *Seminar: Familie und Gesellschaftsstruktur*, Frankfurt/M.
- RUBLACK, J. (1985): *Charlotte Brontë «Jane Eyre»*, München.
- SHOWALTER, E. (1977): *A Literature of Their Own*, Princeton, New Jersey.

V.

Uta Brandes

---

## Die Angst der Frauen, Lust am Geld zu haben

Ich gebe zu, ich war verunsichert. Nachdem ich mit einigen Freundinnen und Bekannten recht unbedacht euphorisch über die Phänomene mehr zu plaudern, denn zu diskutieren begann, die ich über die ängstliche und abwehrende Verleugnung der Kombination Geld und Spaß bei Frauen herausgefunden zu haben meinte, schlugen mir Erstaunen und Kritik entgegen. Dies sei doch längst nicht mehr der Fall, wurde mir vorgehalten, Frauen, die es sich ökonomisch leisten könnten, würden offensiv und freudig das Ausgeben von Geld betreiben. Sie, die Freundinnen, seien selbst das beste Beispiel dafür, hätten sie doch in der letzten Woche gerade verschwenderisch Geld für unnütze, schöne Dinge verpraßt. Entmutigt, aber immer noch insistent, fragte ich sie nach ihren Gefühlen bei jenen Geldausgaben. Und siehe da: jede hielt entweder eine pseudo-rationalistische Interpretation bereit oder gestand mir, daß sie seitdem unter Schuldgefühlen litte und/oder sich mit der Absicht trüge, jenes spontan erworbene irrationale Ding – sei es ein nicht nur praktisches, sondern auch schönes, unverschämt teures modisches Sommerkleid, sei es ein wunderbarer Designer-Tisch – zurückzugeben. Meine Zuversicht ob der Legitimität und Relevanz meines Themas stieg sofort wieder. Irgendeinen real existierenden weiblichen Nerv hatte ich also getroffen – die Lust am Geld scheint Frauen immense Probleme zu bereiten.

Dieses Phänomen wäre zwar möglicherweise interessant, aber nicht einer tiefergreifenden Analyse wert, wenn es nicht auf eine weitere fundamentale Differenz verwiese, die Frauen von Männern unterscheidet. Zweifellos nicht die einzige, möglicherweise nicht die gesellschaftlich wichtigste, aber dennoch – dies meine These – ein weiterer Mosaikstein in der Bestimmung des Geschlechtsverhältnisses als asymmetrisches und zugleich komplementäres.

Selbstverständlich – wie sollte es anders sein – liegen dem heutigen Umgang der Frauen mit Geld nicht nur individuelle, sondern vor allem kollektive historische Bedingungen und Erfahrungen zugrunde, die mit der Geschlechterproblematik eng verbunden sind, mit dem Eigentum an und der Verfügungsgewalt über Dinge und Menschen, den patriarchalen Macht- und Herrschaftsverhältnissen.

Andere Aufsätze in diesem Buch befassen sich genauer mit jenen historischen Ausgrenzungsprozessen der Frauen aus der herrschenden Ökonomie. Ich möchte meine Aufmerksamkeit auf das mir auffällige Phänomen konzentrieren, daß Frauen heute ein spezifisches und mit emotionalen Schwierigkeiten behaftetes Verhältnis zum Geld auszeichnet, das sich nicht allein sozio-ökonomisch, gleichsam objektiv, erklären läßt. Meine – zugegebenermaßen ebenso spekulativen wie möglicherweise provokanten – Thesen werden nur schlaglichtartig, assoziativ, auf einige historische und aktuelle Ausprägungen zurückgreifen, ohne daß damit eine systematische Ausleuchtung des Problems beansprucht würde. So sollte bei der Lektüre dieses Textes auch bedacht werden, daß ich die Kategorie «Geld» nicht ökonomisch differenziere, über Geld also lediglich als im Alltag zur Verfügung stehendes Zahlungsmittel zur Befriedigung persönlicher Bedürfnisse spekuliere und meine Zielgruppe sich auf gutverdienende Frauen beschränkt.

Es ist bemerkenswert, welch tiefes Unbehagen einen großen Teil jener Frauen befällt, die es sich ökonomisch leisten könnten, Geld über das zum Leben Notwendige hinaus auszugeben, wenn sie gefragt werden, ob sie Spaß am oder Lust auf Geld haben. Und noch unterhalb des Diskurses, auf der Ebene des alltäglichen Verhaltens fällt auf, wie asketisch bis geizig oder legitimatorisch bis ideologisch Frauen mit Geld häufig umgehen.

Zur Versinnlichung der schwierigen und widersprüchlichen Liaison von Frauen und Geld mögen die von mir wahllos herausgegriffenen Beispiele dienen – die Liste ließe sich beliebig verlängern:

- Eine seit kurzem in den Deutschen Bundestag gewählte Abgeordnete, ihres Zeichens Professorin, bekannte verschämt, daß sie bei ihren Zugfahrten zwischen Bonn und ihrer Heimatstadt – obwohl auf Kosten des Bundes mit einer Fahrkarte 1. Klasse

ausgestattet – den 1.-Klasse-Waggon anfänglich überhaupt nicht betreten mochte, statt dessen 2. Klasse fuhr, und daß sie gegenwärtig eine Station vor ihrem Heimatort von der 1. in die 2. Klasse umsteigt.

- Eine alleinlebende gutverdienende Frau kaufte im fröhlichen Überschwang eines schönen Frühsommertages einen ihr außerordentlich gut gefallenden, sehr teuren Mantel eines japanischen Modemachers; zu Hause angekommen, fielen ihr in tiefem Schuldbewußtsein ihre beiden studierten Söhne ein, die monatlich mit weniger Geld bedacht wurden, als der verdammte Mantel gekostet hatte.
- Mehrere Frauen, die Spaß am Kauf guter, jedoch teurer Kleidung haben, versäumen es nie zu betonen, daß sie all ihre feinen Stücke als außerordentlich preiswertes Sonderangebot oder im Ausverkauf erstanden hätten.
- Mehrere Frauen finden es unvernünftig, viel Geld für Bücher auszugeben. Wohlmeinend verweisen sie auf gute Bibliotheken, in denen alle wichtigen Bücher ausgeliehen werden könnten. Besonders wenn Menschen Sammelbände kaufen, obwohl sie nur ein einziger Aufsatz interessiert, raten sie zum weitaus preiswerteren Fotokopieren desselben; und gänzlich verständnislos reagieren sie auf ein obsessives Sammelinteresse von schönen, alten und teuren Erstausgaben, zumal dann, wenn diese Bücher auch in wesentlich preiswerteren Reprints oder Wiederauflagen vorliegen.
- Und schließlich ergab auch jene Tagung *der unwiderstehliche Charme des Geldes*, aus deren Zusammenhang heraus das vorliegende Buch entstand, alles mögliche Interessante, nichts aber darüber, was zum Beispiel die sogenannten Karriere-Frauen in Top-Positionen mit dem vielen Geld, das sie verdienen, anfangen – sie redeten beharrlich nur darüber, was es für eine Frau bedeutet, Karriere zu machen, nämlich «arbeiten, arbeiten, arbeiten»; und die meisten anwesenden Frauen lehnten den Tagungstitel vehement ab: Geld habe nun wirklich keinen Charme, und erst recht sei dieser nicht unwiderstehlich.

Ich ahne bereits die protestierenden Einwendungen gegen diese fünf Beispiele: Es handele sich hier um je spezifische Konstellationen, die ganz andere Erfahrungen oder Konflikte zum Ausdruck

brächten als die des Umgangs mit Geld. Geld sei hier lediglich das manifeste Objekt, auf das die Probleme projektiv verschoben worden seien. Selbst wenn dies so ist, bleibt das Phänomen dennoch erklärungsbedürftig: Warum ist es bei Frauen ausgerechnet immer das Geld (ausgeben), das sich als Folie für – möglicherweise verlagerte – Ambivalenzen anbietet?

Ein weiteres Gegenargument könnte das konfliktreiche weibliche Verhältnis zum Geld interpretieren als mehr oder minder bewußten kritischen Reflex auf den weltumspannenden Herrschaftsanspruch, der sich in Geld, bzw. Kapital, bzw. Eigentum ausdrückt, dem Frauen eine andere, eben nicht über Geld vermittelte Wertigkeit entgegenzusetzen versuchen.

Oder um es auf die fünf genannten, alltäglichen Beispiele rückzubeziehen: Wenn Frauen sich dem gigantischen Warenangebot und dem geförderten Konsumwahn zu entziehen suchen oder zumindest mit Schuldgefühlen reagieren, wenn sie jenem Rausch punktuell erliegen, wäre dies ein Hinweis auf eine berechtigte Kritik und Ablehnung des Systems sinnloser Geldverschwendung. Ich halte solch eine Argumentation aus zweifachem Grund für problematisch. Zum einen maße ich mir nicht an, Bewertungskriterien für den individuellen Verbrauch postulieren zu wollen, wann Frauen Geld gut oder schlecht, sinnvoll oder vergeudet, rational oder irrational anlegen oder ausgeben; und zum anderen verschmilzt die eindimensionale Positivierung eines Verhaltens gegenüber Geld, das sparsam und pfleglich, desinteressiert an flüchtigem, luxurierendem Konsum ist (oder dies zumindest vorgibt), vorzüglich mit der den Frauen historisch zugewiesenen Aufgabe eines sorgsam und verantwortlichen Umgangs mit Geld.

Die sparsame und umsichtige Wirtschaftlerin als Ehefrau und Mutter nämlich wurde mit dem Beginn bürgerlich-kapitalistischer Gesellschaft nicht nur zum Idealbild (v)erklärt, sondern diese Ideologie wurde für die Frauen zur harten Realität. Das Prinzip der von allem Besitz und selbst des Darüber-Verfügens enteigneten Frau, die sich für die Kleinfamilie geduldig aufopfert und mit dem meist knapp bemessenen Haushaltsgeld die häuslichen und leiblichen Bedürfnisse der Familienmitglieder befriedigte, verband sich moralisch mit dem Prinzip der Tugendhaftigkeit. Die bürgerliche, von

Männern für Frauen aufgemachte Gleichung: sparsames Haushalten gleich Tugendhaftigkeit gleich gute Ehefrau wurde radikal für alle gesellschaftlichen Klassen eingefordert. So galt dies auch für Frauen in großbürgerlichen Familien, in denen der Ehemann ökonomisch seiner Frau einen leichteren, großzügigen Umgang mit Geld allemal hätte «erlauben» können. «Zu ihren (der Bürgersfrau) ersten Pflichten und Tugenden gehörte . . . die sparsame Haushaltsführung. Dazu war eine exakte Buchführung über jede kleine Ausgabe wichtig. Nichts sollte unnütz ausgegeben werden. Dieser Zwang zur Sparsamkeit wurde dem kleinen Mädchen schon früh anezogen – und das galt auch für großbürgerliche Haushaltungen» (Bake/Kiupel 1987, S. 30).

Vollends ignorant und zynisch wurde es allerdings dann, wenn jene sparsame Fleißigkeit ebenso zum Ideal der proletarischen Frau, die es sich ohnehin meist nicht leisten konnte, Nur-Hausfrau zu sein, erhoben wurde. Beredte Auskunft über die blanke Verkennerung proletarischer Lebensverhältnisse, aber verbrämt als wohlmeinende Anleitung für die ungebildeten Proletarierinnen, gibt «Das häusliche Glück» von 1882, zum Beispiel: «Auch bei gutem Einkommen und stets gefüllter Haushaltskasse besteht doch die Pflicht: Nichts zu verschwenden, in der Küche sparsam zu sein, ohne die Seinigen etwas entbehren zu lassen . . .» (Das häusliche Glück, 1975, S. 68). Oder: «Ist der Anzug sauber – ohne Schmutz und Flecken, wohlgeordnet – nicht nachlässig oder zerrissen, bescheiden – nicht zu auffallend in Farbe oder Schnitt, dann ist es auch immer anständig. Hat ein Kattunkleid diese Eigenschaften, dann ist es schöner als ein Kleid von Thibet oder Caschemir, dem diese Beschaffenheit fehlt. Eine anständige Kleidung kann also recht gut mit geringen Kosten beschafft werden, und sie bringt auch der Hausfrau in diesem Falle viel mehr Achtung bei den Leuten ein, als wenn diese sehen, daß sie sich über ihren Stand und ihre Verhältnisse hinaus kleidet» (Das häusliche Glück, 1975, S. 97).

Wir wissen, wie die Realität der Arbeiterfrauen noch bis weit in dieses Jahrhundert aussah: Sie führten einen manchmal hoffnungslosen Kampf darum, daß ihre Familien und sie selbst überhaupt überleben konnten. Dazu gehörte oft genug auch die Angst vor dem Zahltag, der Zwang, ihre Männer mit der Lohntüte direkt am Werkstor abzufangen, damit das ohnehin unzureichende Geld für Miete und Lebensmittel statt für Alkohol ausgegeben wurde.

Wie unvergleichlich die materielle Lebenssituation von bürgerlichen und proletarischen Frauen ansonsten auch immer gewesen sein mag: Gemeinsam ist ihnen, daß es jeweils die Frauen waren, die das Realitätsprinzip im alltäglichen Umgang mit Geld vertreten mußten. Sparsames, rationelles und sorgsames Wirtschaften im häuslichen Bereich bildeten die einzige Grundlage für ein gesellschaftlich akzeptiertes und als tugendhaft imaginiertes weibliches Leben. Lange Zeit war dies die einzige Möglichkeit für Frauen, mit Anstand, anständig, zu überleben. Die abzuwehrenden Alternativen bestanden darin, der Prostitution nachzugehen oder feiner: sich von einem Mann als Geliebte, als Mätresse, aushalten zu lassen. Dieser Status war (und ist) nicht nur ein nach der herrschenden Moral höchst verwerflicher und dementsprechend niedriger, sondern auch ein noch ungeschützterer als der der Ehefrau.

Extreme Abhängigkeit von der Gunst und dem Voluntarismus des patriarchalen Ehemannes kennzeichneten die Situation der bürgerlichen Ehefrau und der Mätresse oder Prostituierten gleichermaßen. Denn der Zugang zum Geld bestimmte sich allein nach der Maßgabe des vom Mann aufgestellten Prinzips der Notwendigkeit. Und dieses Prinzip implizierte allemal die Strategie, die Frauen kurzzuhalten, ihnen keine größeren Beträge für eine längere Zeitspanne zu überantworten, so daß außer zur unmittelbaren Reproduktion der Familie im einen, zur Reproduktion der Schönheit im anderen Fall niemals Geld übrig blieb, mit dem die Frauen längerfristig hätten planen können, um dadurch möglicherweise einen Zipfel der Unabhängigkeit zu erwischen.

Bei den Proletarierinnen dagegen wurde das System patriarchaler Geldzuweisung durch den Ehemann vom kapitalistischen Verwertungsprozeß zumindest gebrochen, denn – wie bereits beschrieben – der Lohn reichte meist ohnehin kaum für das Existenzminimum. Es gehörte zu der über den Mann vermittelten Ausbeutung und Abhängigkeit, daß die «Geldwirtschaft», die den Frauen übereignet wurde, sich lediglich auf die Verwendung von Geld für den innerfamiliären, alltäglichen Gebrauch reduzierte, größere Anschaffungen oder gar Geldinvestitionen und -anlagen blieben unbefragt dem Mann vorbehalten. So wurden Frauen auch im Umgang mit Geld (wie im Umgang mit Subjekten und Objekten überhaupt) aufs Kleine, Überschaubare, Prag-

matische eingeschworen. Aus diesen erzwungenen Zumutungen mußte sich jenes unvermeidlich zwieschlächtige Geflecht von Verhaltensweisen entwickeln, das immer in der Spannung zwischen Anpassung und Findigkeit, (unbewußter) Verinnerlichung und (bewußter) Strategie siedelt – und dessen geballte Problematik sich dann in jener Umschreibung von den «spezifisch weiblichen Kompetenzen», dem «weiblichen Arbeitsvermögen» offenbart. Mit List und Findigkeit, vor allem aber mit Mehrarbeit und größerem Zeitverbrauch, mußten Frauen das fertigbringen, was allen Geldtheorien widerspricht: Sie «verlängerten» das knapp bemessene Wirtschaftsgeld – durch genauen Preisvergleich und das Einkaufen von Sonderangeboten, die Ausrichtung des Speiseplans an den Produkten der Saison, durch möglichst nicht zu bemerkende Verlängerung der Essensportionen mit billigeren oder stärker sättigenden Zutaten, durch Umschneiden eines alten Mantels zu einem neuen Kleid etc. Frauen haben schnell gelernt, aus der Not eine Tugend zu machen, aber sie haben große Probleme, diese Tugend unter veränderten Bedingungen abzulegen.

Und heute? Frauen scheinen mit (viel) Geld nicht klarzukommen, weil sie immer noch zu gut mit (wenig) Geld klarkommen. Ein Ende der weiblichen Bescheidenheit, sonst in allen Bereichen proklamiert und eingefordert, ist nicht in Sicht. Die – vor allem bürgerliche – Geschichte der weiblichen Enteignung vom Geld und ihres Darüber-Verfügens hat tiefe Spuren in den Köpfen und Sinnen auch jener Frauen hinterlassen, deren soziale und ökonomische Verhältnisse weit von den zuvor beschriebenen Frauenleben entfernt sind. Obwohl Frauen sich heute erstmalig in der neueren, westlich-zivilisierten Geschichte in überhaupt erwähnenswertem Umfang die Möglichkeit geschaffen haben, über eigenes, d. h. selbstverdientes Geld, das zu mehr als zum bloßen Überleben taugt, zu verfügen, haben sie große Schwierigkeiten, mit diesem Geld lustvoll und anders als mit ergebener und altruistischer Sparsamkeit umzugehen. Die Vorstellung, das Geld für spontane und unmittelbare Zwecke, zum Spaß zu ver(sch)wenden, jagt ihnen Angst ein und trifft normativ auf Mißbilligung und Ablehnung; besonders dann, wenn es um kurzlebige, um momentane Genüsse und das Luxurierende daran geht, von de-

nen nichts übrig bleibt, außer bestenfalls einer kurzfristig angenehmen Erinnerungsspur. Auch heute noch können sich Frauen schwer davon lösen, ihr Geld und dessen persönliche Verwendung unter moralischen Begriffen in Gut und Böse aufzuteilen. Der gleichsam anständige und emotional akzeptierte und praktizierte Umgang mit Geld verbindet sich mit Adjektiven wie sparsam, vorsichtig, langfristig, pragmatisch, sinnvoll, nützlich, rational. Fast wirkt es so, als würden auf den privaten Geldverbrauch betriebswirtschaftliche Kosten-Nutzen-Kalkulationen übertragen. Der Vorstellung, in einem sehr guten, aber entsprechend teuren Restaurant zu essen, würde entweder entgegengehalten, daß eine Pizza auch satt mache, oder es würde ausgerechnet, wie oft für den Preis jenes Restaurantmenüs vorzüglich zu Hause gekocht werden könnte – das außerhäusliche Essen als eine unnütze Verschwendung also. Die Idee, einige wenige Tage in einem Grand Hotel zu verbringen, würde zugunsten eines längeren Urlaubs in einer Privatpension oder einem Zelt verworfen. In diesen Fällen der Abwehr von «unnötigem Luxus» spielt offenbar das Verhältnis von Zeit und Geld eine Rolle: Das schnelle Verschwinden von Geld in kurzer Zeit (ein Restaurantessen statt fünf Mahlzeiten zu Hause, drei Übernachtungen im Grand Hotel statt zehn in einer Pension oder dreißig im Zelt etc.) befremdet, stößt auf Unverständnis. Überhaupt scheinen Flüchtigkeit und unwiederbringlich Entschwundenes beim Geldausgeben den Frauen unheimlich zu sein. Geld, das sich nicht in ein sinnlich wahrnehmbares und festhaltbares Produkt transformiert, muß mindestens zeitlich gestreckt werden, also ob die häufigere quantitative Wiederholung jenes punktuellen Ereignisses zu anderen, reduzierten Bedingungen in Qualität umschlüge.

Frauen leisten sich (ökonomisch) wenig, auch wenn sie sich (ökonomisch) etwas leisten könnten; und wenn sie sich etwas leisten, mögen sie dies nicht gern zugeben oder werden von Schuldgefühlen geplagt. Sie verhalten sich so, als wären sie immer noch gezwungen, die Rolle der sparsamen Wirtschafterin einzunehmen, als hätten sie den männlichen Umgang mit Geld zu kompensieren und auszugleichen. Frauen sparen und legen ihr Geld sicher, zu geringen Zinsen an – Männer verschwenden und spekulieren.

Ob in Realität oder imaginiert: das Verhältnis zum Abstraktum

Geld spiegelt wie in so vielen anderen Umgangsweisen mit Objekten die geschlechtsspezifischen Differenzen in einer merkwürdigen Komplementarität wider. Während die Männer sich ihre infantil-romantisierenden Kombinationen von Geld und Abenteuer à la Wildwest oder Dallas leisten, halten die Frauen die Verantwortlichkeit und das Realitätsprinzip aufrecht. Unter Bedingungen, in denen gleichviel Frauen wie Männer über das Geld verfügten (eine theoretische Annahme), ergäbe dies eine geradezu ideale Balance innerhalb kapitalistischer Ökonomie: Männer konsumierten und investierten, Frauen sparten und trügen das Geld auf die Bank.

Es ist symptomatisch, daß das, was Johann Michael Hudtwalcker 1804 als Begründung der weiblichen Nichteignung für das Geschäftsleben formulierte (wobei er es erleichtert als natürlichen Wesenszug der Frau unterstellen konnte), heute immer noch in seinem Kern Gültigkeit besitzt: «Sparsamkeit (bleibt) doch die natürliche Einstellung der Frau..., deshalb sind Frauen auch nicht zum großen Handelsgeschäft geeignet..., weil ihnen die Risikobereitschaft zum Einsatz großer Summen fehlt» (Jaacks 1983, S. 66). Auch heute scheuen Unternehmerinnen riskante Geldaktionen, hohe Kredite und ein schnelles Expandieren; folgerichtig sind sie an Geschäftspleiten signifikant weniger als Männer beteiligt. Ihr Problem liegt eher in einer chronischen Unterkapitalisierung der Betriebe. Ebenso bezeichnend sind ihre vorrangigen Motive für eine Unternehmensgründung: selbstbestimmtes Arbeiten und Spaß rangieren weit vor dem Streben nach und Spaß am Geld (ähnliches gilt auch für Managerinnen) – ein Motiv, das bei Männern ganz oben auf der Skala zu finden ist.

Nun geht es selbstverständlich nicht darum, Frauen ihre Motive austreiben und durch die männliche Jagd nach dem Geld ersetzen zu wollen. Vielmehr sollte eine in Teilen historisch veränderte Situation dort, wo sie dazu geführt hat, daß Frauen gut bezahlte Positionen innehaben und über ihr Geld verfügen können, als Problematisierung und als Chance begriffen werden, Spaß am Geld(ausgeben) zu entwickeln, ohne sich in Peinlichkeits- und Schuldgefühle zu verstricken. Wobei ich sehr wohl unterscheiden möchte zwischen der pervertierten Lust auf die Abstraktion des Geldes an sich, die dann im ziellosen Geiz des reinen Häufelns



kumuliert (Dagobert Duck als männlicher Prototyp, der jeden Tag im Geld badet), oder wahnhaften permanenten Reininvestitionen des erworbenen Geldes (wobei Geld als Kapital zu einem Machtinstrument wird, das der Herrschaftssicherung und -ausweitung dient) und jener Lust, die Geld ver(sch)wendet, um sich das Leben angenehm, schön und reich an Erfahrungen zu gestalten. Denn unter gegebenen gesellschaftlichen Bedingungen soll mir niemand weiszumachen versuchen, Geld sei für Spaß und Glück irrelevant.

So schön es auch klingen mag, Geld und Befreiung zusammenzubringen: Aber gehört es nicht zu den gesellschaftlichen Emanzipations- und Widerstandsbewegungen der Frauen, sich (auch) von den historischen Klammern der ihnen zugemuteten häuslichen «Geldwirtschaft», dem Zwang zur Sparsamkeit und zum vorsichtigen Umgang mit Geld freizumachen? Wozu sonst fordern Frauen nicht nur Nicht-Armut für Frauen, sondern zu Recht weibliche Partizipation an gutbezahlten Positionen, sozusagen am Reichtum der Männer; wozu sonst wollen Frauen mehr Geld, als zu einem Leben ohne direkte Entbehrung nötig. Mindestens zwei Gründe (außer dem, daß es leichter und lustvoller ist, Geld zu zerstreuen als es zusammenzuhalten) sprechen für den Zusammenhang von Befreiung und Geld: Frauen verließen die ihnen in bürgerlicher Gesellschaft zugeordnete und erwünschte Rolle, indem sie sich weigerten, noch länger das Realitätsprinzip für die Männer zu verkörpern und zu garantieren (und damit deren Verfügungsgewalt über Geld zu zementieren); erst das Ausprobieren, das Experimentieren und das Ausleben ganz anderer als der sogenannten weiblichen Tugenden könnten zu einer wirklich authentischen und selbstbewußten Qualität des Geldumgangs führen. Selbstbestimmung, Eigenwilligkeit und Eigensinn können nur durch die Erfahrung des Kontrasts, durch das den Frauen nicht zugeeignete andere hindurch errungen werden. Ebenso wenig wie die alten Pfade weiblicher Sparsamkeit den Weg zu einem entspannten und selbstbestimmten Verhältnis mit Geld weisen, soll die «Geldverschwendung» zur neuen weiblichen Positivierungsnorm erhoben werden. Nicht neue (Geld-) Werte als wiederum autoritäres Orientierungsraster lösen das Problem, sondern sich dem Kontrast, dem Ungewohnten auszusetzen schafft die Bedingungen für ein breites Spektrum von

noch nicht definierten und bewerteten neuen Umgangsformen, für die bisher keine Erfahrungen vorliegen, keine Begriffe existieren.

Sich in die Fremde begeben: «Diese Freiheit führt Frauen in die Spiegellosigkeit, nicht aber zu Erfahrungen des Wiedererkennens, kaum in Räume der Erinnerung. Denn in dieser Freiheit – des Denkens, der Bewegung, des Zugriffs – finden wir uns nicht vor. Gerade das ist das Abenteuer, das noch reizt und inspiriert: sich selbst nicht ständig wiedertreffen zu wollen; zu erfahren, wie es ist, als Fremde herumzulaufen und herumzudenken, im Wissen, Fremde zu sein; nicht die Gegenden aufzusuchen, die uns in Wiederholungen festhalten. Kundigwerden in einer Welt, die Frauen unkundig lassen wollte (Thürmer-Rohr 1987, S. 8).

Sich auf das Geld als Abenteuer und als gesellschaftlich deklarierte Irrationalität einzulassen, ist wichtig, damit Frauen sich aus der gesellschaftlichen Immanenz zu lösen beginnen. Denn das bescheidene und unbedingte Streben nach lediglich kleinräumiger materieller Sicherheit trägt allemal mehr zur Stabilisierung der gegen Frauen gerichteten Machtverhältnisse bei. Und wenn Frauen manchmal oder öfter leichten Sinnes, leichtsinnig, mit Geld umgehen, sollten sie ihre Heimlichkeiten, ihre Legitimationsprobleme und Schuldgefühle abzuschütteln versuchen, weil diese sie nur immer wieder in die vorgesehene weiblich-mütterliche Verantwortlichkeit zurückholen. Askese, Altruismus und der Drang, sich umfassend verantwortlich fühlen zu müssen, halten Frauen eher in Abhängigkeiten gefangen, als wenn sie sich in das Abenteuer des nicht-planerischen, spontanen Geldausgebens einlassen.

Und falls sich an dieser Stelle das Schreckensbild der maßlosen Frau aufdrängt, die aus Prunk- und Repräsentationsgier das Geld zum Fenster hinauswirft und damit Mann und Kinder ins Elend stürzt, so handelt es sich um ein eindeutig männliches Hirngespinnst (vergleiche dazu auch das Mädchen und Frauen belehrende Märchen «Der Fischer und seine Frau»). Denn diese männliche Halluzination setzt selbstverständlich voraus, daß das verschleuderte Geld von den Männern in schwerer Arbeit verdient wurde und die leichtsinnigen, zum Rechnen unfähigen Frauen ohnehin kein Recht auf dessen Besitz oder Verfügung hätten. Zugleich aber verweist dieses Frauenbild auf eine geheime Männerphantasie: Die verschwenderische Frau in Gestalt

der femme fatale oder der Mätresse ist immer auch der andere, mehr oder weniger heimliche Anziehungspunkt für Männer gewesen. Im männlichen Alltag bedarf es der umsichtigen, planenden und sparsamen entsexualisierten Wirtschaftlerin und Mutter, am Sonntag oder in der Phantasie wird die andere Frau als Luxusweib und Verführerin zum Objekt der Begierde. So wie Männer die Limousine, das praktische Familienauto, kaufen und vom Sportwagen träumen.

Frauen sollten weder dem einen noch dem anderen männlichen Klischee zu entsprechen versuchen. Sie sollten sich, wann immer möglich, überhaupt nicht mehr an erwarteten und erwünschten Normen weiblichen Wohlverhaltens oder dessen Projektionen orientieren. Das Verhältnis zum Geld scheint mir eines der großen, noch wenig bearbeiteten Probleme zu sein. Wir haben Skrupel, uns unbeschwert etwas zu leisten, wenn es nicht durch Mühsal und Askese hindurch erarbeitet wurde. Lange genug sind wir in diese Rolle gezwängt worden, die so vortrefflich in ein calvinistisch-kapitalistisches Weltbild paßt. Bedürfnisbefriedigung und der Lustgewinn sollen in die Ewigkeit verschoben werden. Insofern würde ein leichtsinniger Umgang mit Geld systemsprengendes Potential in sich bergen. Erst wenn wir mit Geld unbekümmert umzugehen vermöchten, könnten wir aus der männliche Verhaltensweisen ergänzenden und kompensierenden Geschlechterkomplementarität heraustreten.

Was auch immer aus dem ja lediglich als ein erster Lernprozeß gedachten unbekümmerten weiblichen Geld-Abenteuer irgendwann entstände: Es wäre eine schöne konkrete Utopie, wenn schließlich weder die durch Geldgier verschuldeten Bankrotteuerinnen am Horizont auftauchten noch die die Yuppies und die Männer imitierenden Frauen, sondern selbstbewußte Frauen, die ihr Leben lustvoll und selbstbestimmt lebten und eben dadurch potentiell die Herrschaftsfunktion des Geldes und der Männer aufgehoben hätten.

### Literatur

- BAKE, R./KIUPEL, B. (1987): Sach- und Gefühlslexikon von Abschied bis Zuckerbäcker, Hamburg.  
 Das häusliche Glück (1975), Faksimile der Ausgabe von 1882, München.
- JAACKS, G. (1983): «Fröhlich, tätig und anspruchslos...» Zum Selbstverständnis der Frauen in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts, in: Beiträge zur deutschen Volks- und Altertumskunde, H. 22.
- THÜRMER-ROHR, CH. (1987): Vagabundinnen, Berlin.

## Die Autorinnen

BENARD, CHERYL, Dr.; leitet mit Edit Schlaffer die Ludwig-Boltzmann-Forschungsstelle für Politik und zwischenmenschliche Beziehungen in Wien.

BRANDES, UTA, Dr. phil.; freie Journalistin in Frankfurt, Arbeitsgebiete: Frauen und Kultur, arbeitet an ihrer Habilitation über die Geschlechterdifferenz im Umgang mit Dingen.

FOEMER, ULLA, Dr. rer. pol., Dipl.-Volkswirtin; Rundfunkredakteurin in Köln.

FROSCHAUER, ULRIKE, M. A.; Universitätsassistentin an der Wirtschaftsuniversität Wien, Arbeitsgebiete: Gruppen- und Organisationssoziologie, Qualitative Forschung.

HAAG, BARBARA, Dr. rer. soc.; tätig im Bereich Presse- und Öffentlichkeitsarbeit eines Verlages in Berlin.

HERZOG, GESINE, Literaturwissenschaftlerin in Berlin.

KRAEMER, MARITA, Dr. rer. pol., Dipl.-Oec.; Firmenkunden-Betreuerin für junge Unternehmen und Existenzgründer bei einem großen Berliner Kreditinstitut.

KUCKUCK, ANKE, Journalistin in Berlin mit Neigungen zur Musik und Schriftstellerei, momentanes Arbeitsgebiet: Väter und Töchter.

KUHN, ANNETTE, Dr. phil., Professorin an der Universität Bonn, Arbeitsgebiet: Frauengeschichte.

KÜCK, MARLENE, Dr.; Mitarbeiterin des ZI 6 der Freien Universität Berlin, Vorstandsmitglied der Haftungsassoziation eG – Bürgschaftsbank für kleine-kooperative Unternehmen.

NASSAUER, MELANIE, Dipl.-Volkswirtin, Dipl.-Kfm.; Lehrbeauftragte am Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin, wiss. Mitarbeiterin beim Berliner Frauenbund 1945 e. V.; Arbeitsgebiete: Arbeitsmarkt- und Beschäftigungstheorie und -politik, Berufs- und Qualifikationsentwicklung, Probleme der Frauenerwerbstätigkeit, wirtschaftspolitische Bedeutung von Verbänden.

SCHLAFFER, EDIT, Dr.; leitet mit Cheryl Benard die Ludwig-Boltzmann-Forschungsstelle für Politik und zwischenmenschliche Beziehungen in Wien.