

Money-Slavery

Sadomasochismus zwischen Wirtschaft, Kultur und Politik.

von Lorenz Widmaier



(Foto: Lorenz Widmaier)

Der Titel dieses Textes ist natürlich nicht ohne Humor gewählt¹ - dennoch lässt sich die „Money-Slavery“ als interdisziplinäres Phänomen verstehen: es geht um Zahlungen, was an Wirtschaft erinnert, es geht um Macht, was an die Politik erinnert, und es handelt sich um ein (sub)kulturelles Phänomen.

Die „Geldherrin“, „Göttin“ oder „Money Mistress“ sucht sich in erster Linie im Internet ihre „Money Slaves“, „Zahlsklaven“ oder „Melk Cows“. Die Geldherrin empfängt Geschenke und Zahlungen von ihren Zahlsklaven – und dies ist auf den ersten Blick auch schon alles, was passiert. Das seit etwa fünf Jahren beobachtbare Phänomen hat seinen Ursprung in der sadomasochistischen (Internet-)Szene, löst sich aber auch davon. Die Geldherrin in Lack & Leder ist ebenso üblich, wie die blonde „Göttin“ im Pelz oder in Jeans und knappem Oberteil. Auf den Internetseiten der Geldherrinnen ist unverblümt zu lesen, was den Kern der „Money-Slavery“ ausmacht. So zum Beispiel:

¹ Der Artikel wurde in der Studentenzeitschrift „Oszillograf“ der Zeppelin University veröffentlicht, welche sich „Hochschule zwischen Wirtschaft, Kultur und Politik“ nennt.

- „I. Wir werden einen Vertrag abschließen, der Dich bindet.
- II. Du wirst vertragsgemäß monatlich einen Betrag auf mein Konto überweisen oder per Kreditkarte zahlen.
- III. Dieser Vertrag bringt Dir Vertragsstrafen, wenn Du nicht rechtzeitig zahlst!
- IV. Diesen Vertrag zu kündigen, wird Dich Geld kosten.
- V. Das Gesetz wird Dir nicht helfen, alles ist rechtsgültig!
- VI. Du wirst einen Vertrag eingehen, der Dir Verpflichtungen bringt, aber keinen Vorteil.“
(blackmail-vertrag.de)

Der Kern zeigt sich in Punkt VI des Vertrages. Die Zahlsklaven leisten oft hohe Zahlungen, in Form von „Geschenken“ oder Überweisungen – und die einzige Gegenleistung scheint darin zu bestehen, dass es keine Gegenleistung gibt. Sexuelle Handlungen mit der Geldherrin werden meist kategorisch ausgeschlossen. Kommt es doch zu einem Treffen, dann oft nur zur „Shopping-Tour“ – wo sie die Erfüllung in Luxusartikeln findet und er im Bezahlen derselben.

Während die Motive der Geldherrin, das Erzielen von Gewinn und die Anhäufung von Luxus, heutzutage verständlich erscheinen, bleiben die Motive der Geldsklaven zunächst verborgen. Mit klassischen Wirtschaftstheorien, die Geld als rein ökonomisches Tauschmittel ohne eigene Qualität beschreiben, oder gar dem Konzept des „homo oeconomicus“, sind sie nicht zu erklären: der Bankrott ist reizvoller als die Gewinnmaximierung. Getauscht wird bei der „Money-Slavery“ gerade nichts - die Zahlung als Gewinn scheint nur die Geldherrin zu motivieren, die Zahlung als Verlust den Zahlsklaven. Der Bankrott scheint dann die höchste Form dieser Beziehung zu sein – und deren Ende.

Interessant ist an dieser Stelle die Theorie von Bourdieu, der zwischen ökonomischem, kulturellem, sozialem und symbolischem Kapital unterscheidet. Wird bei der „Money-Slavery“ ökonomisches Kapital (Geld) gegen soziales Kapital (Beziehung zur Geldherrin) getauscht? Entspräche das dann dem bürgerlichen Modell der Familie, indem, pointiert ausgedrückt, das Einkommen des Mannes gegen die Liebe und Aufmerksamkeit der Frau getauscht wird? Eher nein, denn die Investitionen in soziales Kapital von Seiten der Geldherrin aus, sind äußerst gering.

Geht es doch um Liebe? Wenn, dann nicht um romantische Liebe, da die „Money-Slavery“ ohne Zweisamkeit, *gegenseitige* Wertschätzung, körperlichen Kontakt und ohne das Ideal der Gleichheit der Partner auskommt. Anstatt einer psychischen und körperlichen „Verschmelzung“ scheint die bewusste Differenz der Personen (und Konten) thematisiert zu werden, anstatt seines Herzes verliert man sein Geld. Wenn es um Liebe geht, dann eher um eine Form, die der höfischen Liebe des Mittelalters ähnelt – insbesondere der hohen Minne. Hier „begibt sich [der Mann]“, wie Mihail Isbășecu schreibt, „in ein Abhängigkeitsverhältnis und kennzeichnet sich von nun an durch untertänige Haltung und durch fast vergötternde Verehrung der Herrin in ihrer aprioristischen Vollkommenheit.“ Diese Vergötterung wird auch von den Zahlsklaven thematisiert. Hier muss auch die sexuelle Komponente der „Money-Slavery“ erwähnt werden, die jedoch nicht den Körper, sondern Geld als Medium verwendet – die Sehnsucht findet dann ihre Form in der Amazon-Wunschliste und der Orgasmus entspricht der Expressüberweisung.

Für den Minnesänger war es entscheidend, seinem Ideal nicht näherzukommen, nicht erhört zu werden, seine Mühen nicht entlohnt zu wissen. Es ist also auch mit dieser Form der Liebe nicht zu erklären, was, paradox gesagt, der Gewinn des Verlustes ist.

Wenn mit Theorien, die von einem Austausch, gleich welcher Art, ausgehen, dem Phänomen nicht beizukommen ist, könnten Theorien helfen, welche dem Geld (auch) einen Wert an sich einräumen – so zum Beispiel Georg Simmel, nach dem Geld zum absoluten Mittel und Zweck,

also zum Selbstzweck werden kann. Christoph Deutschmann geht sogar noch weiter und spricht dem Geldvermögen einen religiösen Charakter zu. Beide heben hervor, dass Vermögen *Möglichkeiten* generiert; Deutschmann schreibt vom „Traum individueller Verfügung über die Totalität menschlicher Möglichkeiten“.

Umgekehrt hieße das für den Geldsklaven, dass er durch den Geldverlust in seinen Möglichkeiten beschränkt wird. Ich vermute, dass darin die Motivation für den Geldsklaven zu finden ist. In einer Welt, in der alles auch anders beobachtet werden kann, in einer Welt der „unbegrenzten Möglichkeiten“, könnten Phänomene attraktiv werden, welche die konkurrierenden Möglichkeiten begrenzen, die Qual der Wahl lindern. Die „Money-Slavery“ würde so eine *Entlastungsfunktion* übernehmen und ein *Ziel*, das Wohl der Geldherrin, anbieten, welches seinerseits nicht hinterfragt werden darf, wozu quasi religiöse Liebessemantiken (Minne, die Verehrung der „Göttin“), instrumentalisiert werden. Dieses *Sinn(an)gebot* könnte *Identität* erlebbar machen und so doch zu einem *Gewinn* führen.

Veröffentlicht in „Ozsillograf“, dem studentischen Magazin der Zeppelin University, Nr. 05, 2008.

mail@lorenzwidmaier.de