

Bedingungslos Bedingungslos? Über die Schwierigkeit in die Schenkökonomie einzutreten.

Vor geraumer Zeit hatte ich eine Begegnung mit der langjährigen Leiterin des Stadtteilzentrums im Schöpfwerk die mir erzählte, wie sie vom Umsonstladen abgekommen und wieder in das Tauschwesen eingestiegen sind, mit der Lokalwährung KAESCH, die die drei großen Siedlungen Kabelwerk, Alt-Erlaa und Schöpfwerk umfasst. Sie erzählte mir, dass der Umsonstladen zum Objekt von mehr oder weniger organisiertem Abtransport von Gegenständen mit vermutetem Wert geworden war. Von weit her hätten sich die Glücksritter aufgemacht um die brauchbaren Textilien etc. en masse abzutransportieren und zu Geld zu machen.

Dieser Fall wirft ein Schlaglicht auf die Schwierigkeit von so etwas Schenkökonomie. Er zeigt, dass Schenken - vielleicht, was den einzelnen Akt des Schenkens betrifft - bedingungslos, aber insgesamt nicht ohne Bedingungen ist. Auch wenn der Umsonstladen eine Institution ist, die das Schenken quasi organisiert, so ist doch auch hier zumeist eine Intention bei den Gebenden oder zumindest bei der Institution selbst unterstellt, dass unser Geschenk eine Botschaft transportiert - die Dinge sollen dorthin, wo sie nötiger gebraucht werden. Im Potlatsch gehen die Dinge mehrmals in einem Kreis herum, und dies dient dazu, sich zu überlegen ob man sie als Nehmender wirklich braucht. Im Giveaway erzählt der Schenkende eine Geschichte.

Die Bedingungen des Schenkens lassen sich für mich so formulieren: ich trage mit meinem Geschenk dazu bei, dass mein Geschenk bei Dir den Mut und die Fähigkeit fördert, selbst zu geben, anderen Menschen Geschenke zu machen, und zwar nicht nur zum Geburtstag, sondern jeden Tag. Ich möchte die Dinge in Fluss bringen und zu einem Kreislauf anwachsen lassen, der uns alle nährt. Wir leben mit jedem Tag mehr in einer Welt, in der durch unser Wissen und Können Produktion müheloser und reichhaltiger wird, wo es immer schwieriger wird Geschäfte zu machen, und immer leichter, zu schenken. Möge diese Welt bald Wirklichkeit werden!

Franz Nahrada