



Michael Carolan
Cheaponomics
Warum billig zu teuer ist
ISBN 978-3-86581-734-1
304 Seiten, 13 x 20,5 cm, 22,95 Euro
oekom verlag, München 2015
© oekom verlag 2015
www.oekom.de

Einleitung

Freies Unternehmertum, Sozialismus und *Cheaponomics*

Heutzutage muss alles billig sein. Dann aber auch wieder nicht. Meine sechsjährige Tochter beklagte sich neulich, dass ihre Plastikspielsachen bereits kurz nach dem Kauf kaputtgingen: »Diese billigen Spielsachen sind aber wirklich billig!« Dies ist ein gutes Beispiel für die doppelte Bedeutung des Wortes: »billig« im Sinne von »niedrig im Preis« und im Sinne von »schlecht, unzulänglich«.

»Billig« ist eine Eigenschaft, die man sowohl anstrebt als auch vermeidet. Vielleicht wissen wir es ja tief im Inneren wirklich besser, und unser Unbewusstes flüstert uns zu: »Ein Angebot, das zu gut aussieht, um wahr zu sein, ist es wahrscheinlich auch« (oder: »Für nichts gib's nichts«). Und so benutzen wir dasselbe Wort, um zu beschreiben, was wir bereits als zwei Seiten derselben Medaille erkannt haben. Das hält uns aber nicht davon ab, immer billigere und noch billigere Waren zu verlangen – solange sie nicht billig aussehen, sich nicht billig anfühlen und nicht billig schmecken.

Ich halte jetzt schon eine ganze Weile Vorträge über den wahren Preis billiger Ware, insbesondere seit dem Erscheinen meines Buchs *The Real Cost of Cheap Food* (»Der wahre Preis billiger Nahrungsmittel«). Nicht, dass ich etwas dagegen hätte, dass ein Wirtschaftssystem erschwingliche Waren erzeugt. Im Gegenteil, aus diesem Grund fühlte ich mich veranlasst, dieses Buch zu schreiben, denn das, was der wirtschaftliche Status quo uns vorgibt, ist letztlich unerschwinglich. Wie ich im Folgenden wiederholt demonstrieren werde, ist »billig« in Wahrheit furchtbar teuer.

Man findet mich oft in Großhandelsfilialen, wo ich meine »Forschungen« anstelle und gelegentlich sogar besonders billige Ware erwerbe, die ich als Requisiten für meine Vorträge verwende. Es ist noch gar nicht

lange her, dass ich bei Walmart – meinem persönlichen Konsumtempel, der mich nie enttäuscht – auf einen Mikrowellenofen für weniger als zehn Dollar gestoßen bin. Stellen Sie sich das vor – schon eine große Tüte Brokkoli auf dem Wochenmarkt kostet mehr! Es handelt sich hier um ein technisches Gerät, das tausende Kilometer entfernt irgendwo in China hergestellt wurde. Das Gehäuse ist aus Kunststoff, der wahrscheinlich in China erzeugt wurde, aber auf der Basis von Rohöl aus dem Nahen Osten. Der Stahl für die Ofenkammer ist möglicherweise ebenfalls chinesischer Herkunft, denn China ist der weltführende Stahlhersteller. Die Mikrowellenröhre, das Herzstück des Geräts, wurde vermutlich ebenso in China hergestellt, wahrscheinlich aber aus teilweise importiertem Material. Ich wette, dass der größte Teil des elektrischen Stroms, der die Fabrik des Herstellers versorgte und beleuchtete, aus Kohle erzeugt wurde (China ist auch im Kohleabbau weltweit führend). Vergessen wir auch die Rohstoffe nicht, die für die Herstellung der Wellpappe verbraucht wurden, in der das Gerät dann über den Pazifik und durch mehrere US-Bundesstaaten reiste, bevor es in der Walmart-Filiale von Fort Collins, Colorado, meinem Wohnort, landete. Auch das Verpackungsmaterial kam vielleicht aus China, vielleicht auch nicht. Doch wie ist es möglich, dass all dieser Aufwand mit nur zehn Dollar beglichen wird? Ganz einfach: Es ist nicht möglich. Hätte ich diesen Mikrowellenherd genommen, dann hätte ich ihn wohl gekauft, also rechtmäßig erworben, aber nicht *bezahlt*. Ein besonders hervorstechender Zug des gegenwärtigen Wirtschaftssystems ist, dass diejenigen, die am meisten Gewinn daraus erzielen und von den billigen Waren profitieren, für ihr Glück nicht den vollen Preis bezahlen und dadurch Milliarden andere (vielleicht sogar Billionen andere, rechnet man künftige Generationen mit ein) die Zeche zahlen lassen.

Es liegt nahe, diese Kosten als versteckt zu bezeichnen. Aber sind sie das denn? Sie sind nicht so offensichtlich, als würde unser Haus brennen, aber *sichtbar* sind sie sehr wohl – wir merken sie an unseren Steuern, an den verschmutzten Meeren, am Klimawandel und an den Gesichtern derjenigen, die täglich mit Hunger, Krankheit und Krieg dafür bezahlen. Ein Bericht der Vereinten Nationen schätzte kürzlich, dass die dreitausend größten börsennotierten Unternehmen der Welt uns allein im Jahr 2008 Umweltschäden in Höhe von 2,2 Billionen US-Dollar aufgehalst haben.¹

Und das sind eben »nur« die Umweltschäden; dazu kommen noch die Kosten des schlechten Gesundheitszustands der Bevölkerung, der ungleichen Arbeitsbedingungen und der Niedriglöhne. Wir sollten nicht vergessen, dass Arbeiter im Niedriglohnsektor Europas und Nordamerikas, die von ihren Arbeitgebern nicht gerecht entlohnt werden, oft staatliche Unterstützung erhalten, und raten Sie mal, wer für die aufkommt.

Der Verbraucher verschwendet an diese Kosten keine großen Gedanken – jedenfalls nicht genug, als dass sie ihn vom nächsten Schnäppchenkauf abhalten würden. Ich bezweifle, dass irgendein Kunde, der die Mikrowelle für zehn Dollar bei Walmart gekauft hat, an der Kasse gedacht hat: »Eigentlich müsste ich mehr dafür bezahlen« (einfach einen höheren Preis zu bezahlen, würde ja nicht einmal garantieren, dass irgendjemand anderes als der Einzelhandelsriese mehr Profit macht). Als Sozialpsychologe bin ich sehr daran interessiert, *warum* das eigentlich so ist. Wir können vielleicht nicht genau auflisten, was uns der ökologische Fußabdruck der dreitausend weltgrößten börsennotierten Unternehmen kostet, aber wir wissen – jeder weiß –, dass es diese Kosten gibt.

Ich halte Vorträge über die Kosten der Billigwaren. In letzter Zeit habe ich angefangen, meine Vorträge mit einem »Quiz« aus drei Fragen zu eröffnen, um einen lebhafteren Einstieg zu erzielen:

- Glauben Sie daran, dass sich der Markt am besten selbst reguliert?
Dann sind Sie möglicherweise Sozialist.
- Glauben Sie, die gegenwärtige Wirtschaft handelt richtig?
Dann sind Sie möglicherweise Sozialist.
- Messen Sie den »Erfolg« am Markt daran, wie billig ein Wirtschaftssystem Waren produzieren kann?
Dann sind Sie möglicherweise Sozialist.

Der Gebrauch des Begriffs »Sozialist«, besonders in den USA, befremdet mich schon lange. Soweit ich es überblicke, bezeichnet er jemanden, der für eine Umverteilung des Volksvermögens eintritt, um den Reichtum gleichmäßiger zu verteilen. In diesem Szenario werden die Gewinne eines Wirtschaftssystems in verschiedenem Umfang breiter in der Gesellschaft verteilt, also *sozialisiert*. Man kann aber nicht nur Gewinne sozialisieren, sondern auch Kosten. Die Befürworter des gegenwärtigen Wirtschafts-

systems sind schnell bereit, ihre Gegner als Sozialisten zu denunzieren, machen sich aber nicht klar, dass auch sie in diesem Sinne Sozialisten sind. Sie wollen nämlich die Gesellschaft für die Kosten des Wirtschaftssystems zahlen lassen, aber die Gewinne einigen wenigen vorbehalten. Auch das ist eine Art Sozialismus, aber natürlich, so behaupte ich, ein um vieles perfiderer, ungerechterer und kurzsichtigerer als der Sozialismus ihrer Gegenspieler. Und diese perfide Art des Sozialismus, der die Kosten sozialisiert, meine ich, wenn ich von *Cheaponomics* spreche.

Das vorliegende Buch steht dem Raubtierkapitalismus kritisch gegenüber, der heute die Welt beherrscht und gewöhnlich »Neoliberalismus« genannt wird, bezieht aber keine bestimmte politische Position. Ich vertrete in meiner Argumentation vielmehr einen überparteilichen Ansatz und wende mich sowohl an das linke wie auch das rechte politische Lager. Das wird einigen Lesern vielleicht verdächtig vorkommen, denn eine Kritik des wirtschaftlichen Status quo kommt traditionell eher von liberaler und linker Seite. Ich glaube aber, dass auch Konservative letztlich über die Billigwarenwirtschaft entsetzt sein werden, wenn man ihnen die ungeheuren Kosten vor Augen führt. Das sind nicht nur Kosten, für die wir als Steuerzahler und Bürger aufkommen müssen, sondern auch solche, die wir kommenden Generationen aufbürden. Die Vertreter des rechten Lagers wettern so oft dagegen, dass wir unsere Nachkommen mit unverantwortlicher Staatsverschuldung zum Bankrott verdammen, dass ich annehme, sie reagieren auch auf andere Formen der »Verschuldung zukünftiger Generationen« ebenso heftig. Meinen Angehörigen und Bekannten, die sich als Konservative bezeichnen und erklären, dass ihnen noch nie eine Steuer unter die Augen gekommen sei, die sie gerne gezahlt hätten [Anmerkung d. Übers.: Im Zweiparteiensystem der USA gelten die Republikaner als Steuersenkungs- und Deregulierungspartei, während die Demokraten für eine höhere Staatsquote mit mehr Steuern und mehr gesetzlichen Regelungen für die Wirtschaft eintreten], sage ich immer: »Wenn man die Kosten sozialisiert, führt das automatisch zu höheren Steuern, entweder für heutige Steuerzahler und/oder künftige Generationen, denn *irgendjemand* muss am Ende bezahlen.« Konservative aufgepasst: *Cheaponomics* ist das genaue Gegenteil steuerpolitischen (oder überhaupt irgendeines) Verantwortungsbewusstseins, denn sie ruiniert kommende Generationen durch hohe Steuern, ruiniert den Wohlstand

der Bürger, ruiniert unsere Umwelt, ruiniert unser Gemeinschaftsleben und bewirkt zunehmende Ungleichheit unter den Menschen.

Wir haben uns schon vor langer Zeit auf eine wirtschaftliche Strategie eingelassen, die auf der ständigen Senkung von Produktionskosten beruht. In einem früheren Buch, *Reclaiming Food Security* (etwa »Zurück zu sicherer Nahrungsmittelversorgung«), führe ich aus, wie diese im Großbritannien des 19. Jahrhunderts zunächst bei der Lebensmittelproduktion aufkam. Die herrschende Klasse stand damals dem Problem gegenüber, die wachsende Masse der Fabrikarbeiter, die vom Land in die Städte strömten, mit Nahrung zu versorgen. Ihre Motive waren keinesfalls altruistisch; es ging eher um die Verhinderung von Hungerrevolten. Das Ziel war nicht, die Armen gut zu ernähren, sondern sie davon abzuhalten, auf den Straßen zu randalieren. Wenn der Nährwert billig war, so der Gedanke dahinter, hätten die Arbeitgeber es leichter, mit den Niedriglöhnen, die sie zahlten, durchzukommen; diese Vorstellung ist auch heute noch aktuell, wie jeder sieht, der sich mit der gegenwärtigen internationalen Ernährungspolitik beschäftigt. Damit will ich nicht sagen, dass heutzutage die Lebensmittelpreise künstlich niedrig gehalten würden, um die Unterdrückung der Arbeiter zu verschleiern. Die niedrigen Preise sind weniger ein Schleier, sondern eher der Katalysator für zu niedrige Löhne, Umweltverschmutzung und Ausnutzung der Steuerzahler. Warum und wie auch immer es anfang – heute stecken wir in einem System fest, in dem die Erzeugung billiger Waren eines der Hauptziele ist.

Angebotsorientierte Wirtschaftspolitik ist eng mit dem früheren Präsidenten Ronald Reagan verbunden und wird daher gelegentlich als *Reaganomics* bezeichnet. Aber bereits seit dem Zweiten Weltkrieg konzentriert sich die Wirtschaftspolitik auf die Begünstigung billiger Waren – ist also, mit anderen Worten, angebotsorientiert. Diese Fixierung auf den Verkaufspreis wäre weniger problematisch, wenn wir in einer Welt leben würden, in der die Kosten vollständig (und gerecht) kapitalisiert werden könnten, solange sie vom Hersteller oder Dienstleister getragen werden. In einer freien Marktwirtschaft gibt es leider für die Unternehmen ausschließlich Anreize, die Kosten auszulagern, und zwar so stark wie nur möglich. Das, was bleibt, was wir als den »Verkaufspreis« des Produkts bezeichnen, kommt den Ausgaben für seine Produktion niemals auch nur nahe. Aber noch schlimmer sind die Anreize, die dieses Wirtschaftssys-

tem bietet: das Preissystem so weit wie möglich auszuhöhlen, indem man zum Beispiel ins Ausland auslagert, Umweltschäden in Kauf nimmt oder Schwarzarbeiter beschäftigt. Das verschafft einem Unternehmen Wettbewerbsvorteile, führt aber für ganze Bevölkerungsgruppen – diejenigen, die für die sozialisierten Kosten aufkommen müssen – zu enormen Nachteilen.

Diese Art, Prosperität zu erzielen, nenne ich »Angebotsprosperität«. Die Alternative, zumindest *eine* Alternative, wird sehr viel weniger diskutiert – ich nenne sie »Nachfrageprosperität«. Eines habe ich nie begriffen: Was bringen uns billige Produkte, wenn die Löhne proportional ebenso schnell sinken wie die Warenpreise – oder sogar noch schneller? Natürlich ist der Kostenaufwand des Einzelnen zum Beispiel für Lebensmittel in den USA seit 1970 beträchtlich zurückgegangen, von 14 Prozent Anteil am durchschnittlichen Haushaltseinkommen auf heute 9 Prozent. Aber der Mindeststundenlohn ist in derselben Zeit inflationsbereinigt um fast 50 Prozent gesunken. Und diese Niedriglöhne führen zu immer weiteren Kosten. Es gibt Berechnungen, nach denen alleine die kalifornischen Steuerzahler jährlich 86 Millionen Dollar an Sozialleistungen (Gesundheitswesen, Sozialhilfe, Wohngeld und so weiter) an die 44 000 Walmart-Beschäftigten in ihrem Bundesstaat zahlen. Wenn die mit Walmart konkurrierenden Handelsketten ihr Lohnniveau ebenso weit senken würden, wären es jährlich sogar 410 Millionen Dollar.² Für Niedriglöhne bezahlen wir alle. *Cheaponomics* dient zu nichts anderem, als das gegenwärtige Wirtschaftssystem zu stabilisieren und die Einkommensungleichheit zu bewahren, die es erzeugt. Billigangebote ersetzen dabei die Gleichheit des Einkommens. *Cheaponomics* erzeugt ein falsches Gefühl der Hoffnung, das große Einkommensunterschiede erträglich macht. Solange wir glauben, dass alles immer billiger wird, bleibt der amerikanische Traum in Reichweite, auch wenn die Gehaltsabrechnung und die Umwelt vor unserer Tür diesen Anschein Lügen strafen.³

Was sollen wir tun? Das Problem ist zugegebenermaßen komplex. Eine nachfrageorientierte Prosperitätspolitik bedeutet, dass die Löhne steigen müssen, um es den Verbrauchern zu ermöglichen, angemessenere Preise für ihre Waren zu bezahlen. Aber es gehört noch mehr dazu. John Maynard Keynes, ein berühmter Ökonom des 20. Jahrhunderts, sagte vor etwa achtzig Jahren zutreffend voraus, dass es zu Beginn des

21. Jahrhunderts zu bemerkenswerten Produktivitätssteigerungen in der Wirtschaft kommen werde. Womit er sich irrte, war die Annahme, wir würden uns diese Produktivitätssteigerungen zunutze machen, um weniger zu arbeiten und mehr Freizeit zu genießen (man bedenke auch, dass mehr Freizeit mehr Arbeitsplätze bedeutet). Wenn in einem Wirtschaftssystem die 20-Stunden-Woche gilt, kann dieses System doppelt so vielen Menschen Arbeit bieten wie eines mit einer 40-Stunden-Woche. In diesem alternativen Universum ist übermäßiger Konsum nicht nur unmöglich, weil die verkürzte Arbeitswoche ihn nicht ermöglicht, sondern auch unerwünscht, weil alle im selben Boot sitzen und der soziale Druck, immer mehr zu konsumieren, stark abgeschwächt wird. Nur ein Verrückter hätte angesichts dieser Alternative den tatsächlich beschrittenen Weg vorausgesagt: immer mehr Arbeitsstunden, damit wir mehr Waren kaufen, die wir nicht brauchen, die aber die natürlichen Ressourcen der Erde aufzehren und die Umwelt wie auch unsere eigene Gesundheit zerstören. So gesehen sind wir alle verrückt; ich hoffe aber, dieser Wahn geht vorüber.

Seit ihrem Beginn im antiken Griechenland ist die abendländische Philosophie fasziniert vom Begriff des Wissens. Epistemologie – das philosophische Fachgebiet, das sich mit dem Wissen an sich beschäftigt – ist nichts für Zartbesaitete, sondern eine ernste Sache. Ganze Bücher, akademische Laufbahnen und Universitätsseminare sind ihr gewidmet. Wir wissen zwar anscheinend immer noch nicht, ob ein Baum in einem unbewohnten Wald ein Geräusch macht, wenn er umstürzt (oder ob ich wirklich bin, wenn ich denke), jedoch stellen wir uns unverzagt gewichtige Fragen über die Welt und das Wesen des menschlichen Wissens.

Wie steht es aber mit der Ignoranz? Über sie schweigen überraschenderweise all die Bücher, Forscher und Seminare. Zum Glück beginnt die Wissenschaft diese Lücke allmählich zu füllen. So hat zum Beispiel ein Team kognitiver Neurologen an der Emory University in Atlanta die Gehirne von 15 Anhängern der Demokraten und 15 der Republikaner gescannt, während ihnen Zitate vorgelesen wurden, die dem damaligen Präsidenten George W. Bush und seinem demokratischen Gegenkandidaten John Kerry zugeschrieben wurden. Manche der Zitate stimmten mit den politischen Ansichten ihres angeblichen Urhebers überein, andere nicht. Wenn ein solcher Widerspruch hinsichtlich des bevorzugten

Kandidaten der Versuchsperson auftrat, schlossen sich nicht nur, wie der Scan zeigte, die neuronalen Verbindungen, die dem vernünftigen Argumentieren dienen, sondern die Belohnungskreisläufe arbeiteten verstärkt, um das Festhalten an der politisch unpassenden Aussage zu belohnen.⁴ Diese Studie und viele andere gleichartige zeigen etwas, das wir alle kennen: Wir filtern unsere Informationen selektiv, indem wir Daten, die unsere vorgefasste Meinung stützen, eher zur Kenntnis nehmen als solche, die ihr widersprechen.

Wir sollten allerdings aus dieser Studie nicht den falschen Eindruck gewinnen, unser Schicksal sei unabwendbar. Neuronale Wirkungsabläufe spielen zwar vielleicht eine Rolle beim unwillkürlichen Filtern von Informationen, bestimmen aber nicht, ob die Versuchsperson Bush oder Kerry wählt. Dasselbe gilt für *Cheaponomics*. Veränderungen machen uns Angst. Niemand mag sie. Deshalb entwickeln wir alternative Brennstoffe statt Alternativen zu Brennstoffen; deshalb forcieren wir die Entwicklung von Elektroautos statt einer völlig andersartigen Mobilitätsstrategie; und deshalb konzentrieren wir uns auf das letzte der drei »R« des Umweltschutzes, nämlich Recyceln (obwohl es im Gegensatz zu Reduzieren und Reparieren nicht viel bringt). Ich nehme an, es sind sogar bestimmte evolutionäre Vorteile mit dem Vermeiden von Veränderungen verbunden – sie bergen schließlich Risiken.

Bei dieser ganzen Diskussion über kognitive Filterung und neuronale Wirkungsabläufe lassen wir allerdings einen ganz offensichtlichen Faktor aus: Wie steht es mit der Macht? Hier kann die Sozialpsychologie einiges zur Diskussion beitragen. Anders als bei schlicht fehlendem Wissen sind für bewusste oder unbewusste Ignoranz tragende Sozialstrukturen und Abläufe vonnöten, die ebenso komplex sind wie die zur Wissensfindung und -bewahrung. Robert Proctor schreibt in *Cancer Wars* (»Krieg um den Krebs«) über die politischen Hintergründe der Krebsforschung:

»[Wir müssen] die soziale Konstruktion der Ignoranz erforschen. Eine anhaltende Kontroverse ist oft nicht die natürliche Folge unvollkommenen Wissens, sondern eine politische Folge widerstreitender Interessen und sozialer Trägheiten. Kontroversen können manipuliert werden: Ignoranz und Unsicherheit können bewusst erzeugt, aufrechterhalten und verbreitet werden.«⁵

Ignoranz kann man in dem Sinne künstlich erzeugen, dass man Wissen absichtlich verloren gehen lässt. Nancy Tuna schreibt:

»Kinderärzte in den USA wissen heute zum Beispiel nicht mehr, wie man einen Fötus in Steißlage für die Geburt umdreht; nicht, weil sich Wissen, in diesem Fall eine medizinische Methode, als falsch erwiesen hätte, sondern weil die medizinische Praxis, heute größtenteils von Sorge um den Profit und Angst vor Kunstfehlerprozessen getragen, sich bei Steißlagen inzwischen komplett auf den Kaiserschnitt verlässt.«

Um es mit ihren Worten auszudrücken: Das Wissen um den Umgang mit Steißlagen von Föten hat man in der Mediziner Gilde »verschwinden lassen«.⁶

Im Kontext von *Cheaponomics* von Ignoranz zu sprechen bedeutet, von einem Verb zu sprechen: Das »verschwinden lassen« kommt ständig vor, wie wir in den folgenden Kapiteln sehen werden. Statt auf vorübergehende Unzurechnungsfähigkeit sollten wir also wohl lieber auf Ignoranz plädieren. Das aber verringert nicht unsere Schuld. Der Vorteil von Ignoranz gegenüber Unzurechnungsfähigkeit besteht darin, dass man aktiv etwas dagegen tun kann. Dazu müssen wir allerdings kollektiv die Ärmel aufkrepeln.

Was folgt jetzt also? Das vorliegende Buch ist eine Art gesellschaftliche Bestandsaufnahme. In der Sozialwissenschaft sollen derartige »Autopsien« vor dem »Tod« durchgeführt werden, um den Körper der Gesellschaft von einer bestimmten Krankheit, in diesem Fall von einer Seuche namens *Cheaponomics*, zu heilen. Die Prozedur umfasst drei Schritte, denen die drei Teile dieses Buches entsprechen. Teil I befasst sich mit »billigem Zeug« – den Waren von Elektronikgeräten (Kapitel 1) über Kunststoffartikel (Kapitel 2) bis hin zu Lebensmitteln (Kapitel 3). Diese Kapitel sind eine Probenentnahme – eine Biopsie also, wenn wir die Analogie mit der Medizin beibehalten wollen – von Teilen des erkrankten Körpers. Der Sozialwissenschaft geht es jedoch darum, das Allgemeine im Besonderen zu erkennen. Durch die Betrachtung bestimmter Einzelfälle entdecken wir also Pathologien, die in der Gesellschaft als Ganzem

verbreitet sind. Im Falle von *Cheaponomics* wäre das Allgemeine folgende Beobachtung: Wir geben uns zwar ungeheuer kostenbewusst, stellen aber dabei Waren her, die in Wirklichkeit ungeheuer kostenintensiv und damit letztlich teuer sind. Warum eigentlich? Was sind die weiteren Effekte? Die folgenden Kapitel erklären, woher diese Pathologien kommen, wozu sie führen und welche praktikablen nachhaltigen Alternativen es gibt. Teil II stellt dar, wie wir unsere ganze Gesellschaft zu einem hohen Preis um den Altar der Billigproduktion versammelt haben. Einige Beispiele dafür sind die automobilen Gesellschaft (Kapitel 4), die Billigsupermarktketten (Kapitel 5) und das Verständnis von Arbeit, Freizeit und Bürgerengagement (Kapitel 6). Teil III schließlich (Kapitel 7 bis 9) befasst sich mit der Frage, wie die Gesellschaft aussähe, wenn die Kosten wirklich wichtig wären; wenn es nicht mehr primär um Billigproduktion mit Sozialisierung der Kosten ginge, sondern darum, erschwingliche Waren herzustellen und jedem Einzelnen die Verwirklichung seiner eigenen Lebensziele zu ermöglichen.

Bevor ich zu einer kurzen Vorschau auf die einzelnen Kapitel übergehe, möchte ich noch rasch meine Wahl des Begriffs »Kostensozialismus« anstatt des ökonomisch (und auch politisch?) korrekten Begriffes »Kostenexternalisierung« begründen. Vielleicht ist es ja der Soziologe in mir, der so denkt, aber mich stört es, dass letzterer Begriff impliziert, man *könnte* die Kosten auch wieder internalisieren: Alles, was man auslagert, kann man schließlich auch wieder zurückverlagern, oder? Aber für sozialisierte Kosten gilt das eben nicht uneingeschränkt, und vielleicht möchte man auch gar nicht, dass alle wirklichen Kosten einer Billigproduktion wieder in den Verkaufspreis einfließen. Würden wir wirklich einen höheren Preis für Waren bezahlen, die beispielsweise auf Kosten von Gesundheit und Wohlergehen der Arbeiter hergestellt werden? Wäre es nicht sinnvoller – und kostengünstiger –, Waren von Anfang an auf menschliche und gerechte Art zu produzieren? (Das ist keine rhetorische Frage: Im Folgenden werde ich darlegen, dass es wirklich sinnvoller und kostengünstiger ist.) Nach mehreren hundert Stunden, die ich zu diesem Thema in Vorlesungssälen und auf Vortragspodien gesprochen habe, ist meine Erfahrung, dass die Bezeichnung »externalisiert« mit ihrem mystifizierenden Fachkauerwelsch die Tatsache verschleiert, dass bestimmte Segmente sehr wohl *in diesem Moment* für

diese Kosten aufkommen müssen. Und woraus sind sie eigentlich externalisiert? Kein Wunder, dass die Zuhörer sich nicht sehr für etwas interessieren, das man mit diesem Wort bezeichnet – das ist eine natürliche Reaktion auf alles, das nach »außen« abgeschoben wird, an den Rand. Deshalb bauen wir uns ja beispielsweise Häuser: um uns vor dem Wetter zu schützen, indem wir es externalisieren und so einen sicheren Ort für unser Leben schaffen.

»Aber wenn ein Kostenpunkt externalisiert ist, heißt das doch, man kann ihn vergessen, oder?« Das hat mich tatsächlich neulich jemand bei einem Gespräch über mein neuestes Buchprojekt gefragt – und das ist genau mein Problem mit dem Begriff »Kostensexternalisierung«. Und Ihr Problem ist es auch, denn Sie bezahlen dafür.

Kapitel 1: Sie haben diesen Rechner gekauft, aber jemand anderes hat ihn bezahlt

Ohne *Cheaponomics* sähe das digitale Zeitalter, wie wir es heute erleben, komplett anders aus. Wie sonst könnte man etwas für den Sieg über die Materie preisen, das auf dem Verkauf von Milliarden von Teilen pro Jahr basiert, wobei jedes für sich tonnenweise Müll verursacht (und außerdem oft mit Kohlestrom erzeugt wird), ohne dass ernsthaft eine Umverteilung der Kosten stattfinden würde? In diesem Kapitel soll es darum gehen, um welche Kosten es sich dabei genau handelt, die entstehen – im Gesundheitswesen für die Allgemeinheit und für die betroffenen Arbeiter, für die Steuerzahler, für die Umwelt und für kommende Generationen –, während wir uns an unseren billigen (und leicht ersetzbaren) elektronischen Spielereien erfreuen. Das Kapitel schildert die Kosten, die sich durch den Abbau der notwendigen Rohstoffe ergeben – zum Beispiel von Blei, Cadmium und Quecksilber –, dann die Kosten des Produktionsvorgangs und schließt mit denen der Entsorgung, also des teuren Elektronikschrotts (oder auch E-Mülls). Weltweit fallen jährlich zwischen 40 und 70 Millionen Tonnen solchen E-Mülls an, und nur sehr wenig davon wird wieder recycelt. Man kann sich leicht ausmalen, wie diese Zahl in die Höhe schnellen wird, wenn die drei Milliarden Inder und Chinesen elektronisch ebenso gut ausgestattet sind wie wir im Westen.

Kapitel 2: Plastiktüten gratis (und andere teure Bequemlichkeiten)

Sie entstehen unter Einsatz mehrerer Milliarden Liter Erdöl jedes Jahr. Ihrem Verschleiß an natürlichen Ressourcen entspricht das furchtbare Sterben, das sie Jahr für Jahr etwa einer Million Meerestiere bescheren – Seevögel, Wale, Robben und Meeresschildkröten krepieren zuhauf an ihnen. Der Einzelhandel in den USA gibt jährlich etwa 4 Milliarden Dollar für Plastiktüten aus; sie werden einmal benutzt – was einem Verbrauch von einer Billion pro Jahr in den USA entspricht –, halten aber ewig. Und jetzt kommt's – es gibt sie gratis. Ich spreche natürlich von Plastiktüten. Für eine Wegwerfgesellschaft ist *Cheaponomics* wie Wasserstoff und Sauerstoff für das Wasser. Ich eröffne das Thema der kurzlebigen Annehmlichkeit – einer Annehmlichkeit, die sich hauptsächlich dadurch auszeichnet, dass sie sofort in den Müll wandert – mit der »kostenlosen« Plastiktüte, einem Beispiel dafür, wie das *Cheaponomics*-System aussieht, wenn man es zu seinem widersinnigen Extrem treibt. Nach diesem Einstieg gehe ich zu einer allgemeineren Besprechung des Aufkommens der Wegwerfgesellschaft über und befasse mich außerdem mit den teuren Praktiken der geplanten Obsoleszenz und der Kosten-Nutzen-Analyse.

Kapitel 3: Der hohe Preis billiger Nahrungsmittel

Zu öffentlichen Vorträgen über Lebensmittel erscheine ich gelegentlich mit einigen Requisiten. Zwei meiner Lieblingsbeispiele sind ein Sechserpack Pop-Tarts, amerikanische Schokotörtchen, und zwei rote Paprika. Warum? Sie kosten ungefähr dasselbe, nämlich vier Dollar. Das ist wirklich bemerkenswert. Die schokoladencremegefüllten Pop-Tarts enthalten mehr als 50 Zutaten. Am Times Square in New York, direkt neben den Schokoladentempeln Hershey Store und M&M World, gibt es jetzt sogar eine »Pop-Tart World« an einem weltberühmten Standort. Jedes Schokotörtchen hat satte 200 Kilokalorien, womit man im Sechserpack für seine vier Dollar eingeweidesprengende 1 200 Kilokalorien bekommt. Dagegen die beiden roten Paprika: Sie haben nur eine einzige Zutat (sich selbst), es gibt keine »Paprikawelt« als Luxusladen für sie, nicht einmal eine Anzeigenkampagne, und sie haben pro Stück nur lahme 50 Kilokalorien, beide zusammen also 100. Es ist ein trauriger Nebeneffekt der Billigwarenwirtschaft, dass Durchschnittsamerikaner ca. 15 Prozent ihres

Haushaltseinkommens für Lebensmittel ausgeben müssten, wenn sie die von der Regierung empfohlene Menge an Obst und Gemüse kaufen wollten, einkommensschwache Haushalte sogar bis zu 70 Prozent – wenn die Mitglieder dieser Haushalte tatsächlich so viel Obst und Gemüse aßen, wie ihnen aus Gesundheitsgründen geraten wird (die meisten können es sich gar nicht leisten). Bezahlt werden müssen die versteckten Kosten der billigen Kalorienbomben dann natürlich unter anderem im Gesundheitswesen. In den 1970er-Jahren gab der Durchschnittshaushalt etwa 14 Prozent seines Einkommens für Lebensmittel und 7 Prozent für Ärzte und Medikamente aus. Heutzutage sind es durchschnittlich 15 Prozent für Gesundheitskosten und 9 Prozent für Lebensmittel. Aber die Ausgaben im Gesundheitswesen sind nur ein Teil der versteckten Kosten billiger Nahrungsmittel. Dazu kommen noch die Kosten für die Umwelt, für das Wohlergehen der Menschen und der Gemeinschaft als Ganzes, insbesondere die Verknüpfungen zwischen Billiglebensmitteln und Mangelernährung. Doch, das stimmt: Billiglebensmittel helfen nicht gegen den Hunger in der Welt, sondern sind direkt verantwortlich dafür, dass Millionen Menschen mangelernährt sind. Vergessen wir auch nicht das Heer der Arbeiter, die mit ihrer Gesundheit und dem Wohlergehen ihrer Familien dafür bezahlen, dass wir solches Zeug essen können. Billiglebensmittel sind alles andere als preisgünstig. Sie sind sogar extrem teuer.

Kapitel 4: Der wahre Preis von Automobilen und autozentrierten Gesellschaften

Glauben Sie, das Preisschild an der Windschutzscheibe besagt, wie viel ein Neuwagen wirklich kostet? Von wegen. Verkehrsunfälle hinterlassen jährlich 1,3 Millionen Tote und bis zu 50 Millionen Verletzte weltweit. Im Jahr 2030 werden diese Zahlen 5 Prozent der globalen Gesundheitskosten entsprechen, nämlich etwa 2,5 Billionen Dollar. Verkehrsunfälle kosten die Entwicklungsländer jährlich etwa 100 Milliarden Dollar – doppelt so viel wie die Entwicklungshilfe, die sie insgesamt bekommen. Straßenverkehrslärm führt laut Studien zu Schlafstörungen, Bluthochdruck und Unkonzentriertheit bei Kindern. Die AAA (der US-Automobilclub American Automobile Association) setzt die jährlichen Betriebskosten für ein Auto mit durchschnittlich 8946 Dollar an. Vergessen wir dabei nicht, dass der US-Durchschnittshaushalt 2,29 Kraftfahrzeuge besitzt.

Dann wäre da noch das »kostenlose« Parken. Wer bezahlt dafür? Wir alle, als Steuerzahler, egal, ob wir diese Parkplätze benutzen oder nicht. Oder wie steht es mit den Pauschaltarifen für Kfz-Versicherungen, die in den USA so verbreitet sind? Es ist weithin anerkannt, dass, genau wie man in All-you-can-eat-Restaurants notorisch zu viel isst, durch diese All-you-can-drive-Tarife das sinnlose Vielfahren gefördert wird und mit ihm Unfälle, Staus und Treibhausgasemissionen. Außerdem werden die gefahrenen Meilen dadurch ungerechterweise positiv mit dem Einkommen korreliert: Fahrer mit wenig gefahrenen Meilen (und niedrigem Einkommen) kommen so für die Vielfahrer (mit hohem Einkommen) mit auf. Auch die Probleme der Luftverschmutzung, der Kohlendioxidemissionen und des Klimawandels mit ihren Kosten, die alles andere als gering sind, hängen mit dem Autoverkehr zusammen. Eine Studie in den *Environmental Research Letters* vom Juli 2013 schätzt beispielsweise, dass die Luftverschmutzung weltweit jährlich zwei Millionen Menschen das Leben kostet (wobei Autos für einen beträchtlichen Teil dieser Luftverschmutzung verantwortlich sind).⁷ Der herausragendste Kostenfaktor des Autos ist aber der Preis, den wir mit dem Zerfall der Gemeinschaft und dem Absterben des Bürgerengagements zahlen. Autos kosten daher, wie wir sehen werden, nicht nur Geld, sondern schaden auch dem Wohlergehen der Menschen, dem sozialen Zusammenhalt und letztlich der Demokratie selbst.

Kapitel 5. Konzentration im Einzelhandel und Dumpingpreise ... zu welchem Preis?

Das Ziel dieses Kapitels ist die Aufdeckung der Kosten, die die sogenannten Megastores mit sich bringen (insbesondere Walmart wegen seiner herausragenden Marktbedeutung). Schätzungen zufolge verliert die öffentliche Hand in den USA jährlich mehr als eine Milliarde Dollar durch die Steuervorteile für solche Unternehmen, davon allein mehr als 100 Millionen an Walmart, vor allem durch den sogenannten *Vendor Discount* (»Verkäuferabschlag«), im Prinzip eine Aufwandsentschädigung an die Unternehmen, die Umsatzsteuererhebungen aufzeichnen und an die Finanzämter weiterleiten. Als diese Aufwandsentschädigung eingeführt wurde, war die Steuerbuchführung tatsächlich noch ein großer Aufwand und wurde mühsam per Hand erledigt. Heute geschieht das aber natürlich alles automatisch und elektronisch. Weiter gibt es Studien – eine haben

wir ja schon erwähnt –, die analysieren, wie der Steuerzahler letztlich die Niedriglöhne und fehlenden Sozialleistungen gegenfinanziert, die bei den Megamarktketten zunehmend zur Norm werden. Dank Walmart und anderen Filialketten, die dessen Beispiel folgen, gibt es über 100 000 Angestellte in den USA, die Anrecht auf staatliche Beihilfen zur Existenzsicherung haben, die sie nicht bräuchten, wenn sie anständig bezahlt würden. Typisch für die Auswirkungen auf die örtliche Wirtschaft ist hier das Ergebnis einer 2012 veröffentlichten Studie zum Filialeinzelhandel in Salt Lake City: Unabhängige und vom Besitzer betriebene Läden und Restaurants reinvestierten laut dieser Studie 52 bzw. 78,8 Prozent ihrer Steuern wieder in die örtliche Wirtschaft, landesweite Filialketten dagegen nur 13,6 Prozent und landesweite Restaurantketten durchschnittlich nur 30,4 Prozent.⁸ Das Kapitel schließt mit einer Darstellung dessen, wie diese Unternehmen, die in puncto Steueraufkommen wirtschaftsstarken Staaten gleichen, das Fundament unserer Gesellschaft verändern; eine Veränderung auf Kosten eines breiteren Verständnisses des Wirtschaftssystems, wie es im antiken Griechenland aufgekommen ist, aber seitdem langsam wieder verfiel. Dieses breitere Verständnis umfasste zusätzlich zahlreiche Wechselbeziehungen wie Verwandtschaft, Nachbarschaft und soziale Gemeinschaft und ergab einen Raum, in dem es *echte* Produktivität gab. Inzwischen sind all diese Beziehungen der Billigproduktion geopfert worden.

Kapitel 6: Weniger arbeiten für mehr

Anhand des Themas »Urlaub und Freizeit« bespreche ich anschließend im größeren Rahmen, wie wir uns und unsere Vorstellungen von Wohlstand, die aus den genannten Beziehungen entspringen, organisieren. Erinnern Sie sich, wie der große Ökonom John Maynard Keynes sich in seiner Voraussage irrte, dass Produktivitätssteigerungen sich für den Durchschnittsamerikaner in kürzeren Arbeitswochen mit mehr Freizeit auswirken würden. Es kam anders, und heute haben wir mehr Arbeit, mehr Stress und das ständige Streben nach Statussymbolen. Und nicht nur das – sogar der Urlaub ist inzwischen genauso anstrengend wie die Arbeit. Warum eigentlich? Vielleicht, weil wir »Urlaub« heute mit »Reisen« gleichsetzen? Wenn wir unsere eigenen Gemeinschaften attraktiver machen würden, hätten wir vielleicht nicht dauernd das Bedürfnis wegzufahren. Das hätte deutliche ökologische Vorteile, weil die wahren Kosten einer Urlaubreise

einschließlich Flug und den Aktivitäten im Urlaubsland weit höher sind als der Preis, den man im Reisebüro zahlt. Dadurch würden auch der ständige Leistungsdruck und die Gefahr der Überarbeitung gemindert, denn wir hätten eine große finanzielle Aufwendung pro Jahr weniger zu bewältigen. Weniger zu arbeiten tut nicht nur unserer geistigen Verfassung und unserem allgemeinen Wohlbefinden gut. Darüber hinaus wäre das Gemeinwesen reicher an Menschen, die ein gutes Gleichgewicht zwischen gewinnbringender Arbeit und gewinnbringender Freizeit gefunden haben. Wenn wir aus den vergangenen fünfzig Jahren eines gelernt haben, dann wohl, dass man die Gemeinschaft nicht kaufen kann; der Markt bietet keinen Ersatz für sie. Wir müssen daran arbeiten, was wir jedoch nicht können, wenn wir die ganze Zeit arbeiten, um dann unseren Urlaub so weit weg von unserer Gemeinschaft zu verbringen, wie es die Kreditkarte nur erlaubt. Insgesamt müssen wir also überlegen, ob sich mit *Cheaponomics* überhaupt jemand auf der Gewinnerseite sieht. Diejenigen, die einen ungerecht hohen Anteil der Kosten tragen müssen, werden das sicher nicht von sich sagen, wie in den vorangegangenen Kapiteln mehrfach betont wird. Aber profitieren denn eigentlich diejenigen, die einen ungerecht hohen Anteil an den Vorteilen haben, durch gesteigertes Wohlbefinden? Alles deutet darauf hin, dass es nicht so ist. Wenn also kaum jemand bis gar niemand seine Lebensqualität durch *Cheaponomics* steigert, warum machen wir dann damit weiter?!

Allerdings hatte ich ja schon gesagt, dass das Thema »Urlaub und Freizeit« nur der Einstieg in eine breitere Diskussion ist. Wir brauchen mehr Freizeit, aber nicht die ressourcenintensive (also »kommerzialisierete«) Freizeit, die in den wohlhabenden Ländern so verbreitet ist. Um die Zeit zu gewinnen, unsere Freizeit wirklich zu genießen, müssen wir uns auch darüber Gedanken machen, wie viel Arbeit (für Geld) wir eigentlich leisten. An dieser Stelle will ich auf diesen Punkt noch nicht im Detail eingehen, da sich dies nicht in wenigen Sätzen machen lässt. Stattdessen beschäftige ich mich in diesem Kapitel mit der irrigen Annahme, wir bräuchten mehr Arbeit, um mehr zu bekommen (und glücklich zu werden). Tatsächlich könnten wir mit weniger Arbeit viel mehr unternehmen, auch bei geringerem Einkommen.

Um herauszufinden, wie man diese Quadratur des Kreises bewerkstelligt, müssen Sie sich allerdings bis zu Kapitel 6 gedulden.

Kapitel 7: Trost für den produktions-süchtigen Zombie

Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, dass alle Übel der Welt oder zumindest die meisten so formuliert werden, dass man sie mit mehr Produktion lösen kann? Problem: Klimawandel. Lösung: erneuerbare Energien. Problem: Nahrungsmittelknappheit. Lösung: eine zweite Grüne Revolution. Problem: Rohölknappheit. Lösung: Elektroautos. Wir müssen gemäß dieser Einstellung nicht etwa weniger produzieren, sondern nur anders, und schon geht alles in Ordnung. Wäre das nicht schön? Es wäre auf jeden Fall einfach. Schließlich bedeutet es eigentlich gar keine große Veränderung, wenn wir nur die Produktionsweise modifizieren. Solche Korrekturen bewahren größtenteils den Status quo, denn durch sie können wir unser Verhalten der letzten Jahrzehnte fortsetzen. Die Stromerzeugung umzustellen, erfordert zum Beispiel keinerlei Umgewöhnung im Konsumverhalten; wir müssten nun allenfalls daran denken, hin und wieder den Stecker unseres Autos in eine Ladestation zu stecken, anstatt zu tanken. Ansonsten geht der Konsum fröhlich weiter! Aber was bringen solche »Lösungen« eigentlich, wenn sie eine energieintensive, billigwareorientierte Lebensweise nicht nur bewahren, sondern womöglich auch noch fördern? Was heißt es schon, dass der Strom jetzt teilweise aus erneuerbaren Quellen kommt? Sparen wir denn langfristig irgendetwas ein, wenn wir ihn weiterhin in den Verkehr und Transport und die Beleuchtung, Heizung und Klimatisierung von Häusern stecken, die immer größer werden und mit Billigwaren angefüllt sind, und wenn wir damit, allgemeiner ausgedrückt, ein System weiterbetreiben, das wirklich gut darin ist, immer mehr Kosten zu sozialisieren? Fördern und verstärken wir damit nicht vielmehr das System, das wir doch ändern wollten, indem wir meinen, durch immer mehr Produktion einer gerechten und nachhaltigen Gesellschaft näher zu kommen? Bevor Sie diese Frage beantworten, bedenken Sie bitte die folgende: Verbrauchen wir weniger nicht-erneuerbare Energien dadurch, dass wir Alternativen zu ihnen finden, oder fördern wir dadurch im Gegensatz sogar, wenn auch unabsichtlich, unseren Energiekonsum (dieses Phänomen ist als Jevons-Paradoxon oder Rückschlagseffekt bekannt)? Dies ist einfach ein Fall von Angebot und Nachfrage: Wenn eine alternative Quelle mehr erzeugt, senkt sie den Marktpreis des betreffenden Gutes und erhöht damit die Nachfrage. Die Versprechungen des Produktivismus, die einzige Lösung für das Ent-

kommen aus dem *Cheaponomics*-System zu sein, lassen sich in der Praxis nicht belegen. Dennoch lebt diese Ideologie scheinbar weiter. Dieses Kapitel möchte dem Untoten den Kopf abschlagen und ihn zur endgültigen Ruhe betten. Dabei nehme ich so makabre Werkzeuge wie gemeinschaftlichen Verbrauch, Steuern und Marktregulierung sowie altmodische Konversation zu Hilfe (dazu noch etwas gemeinsames Handeln).

Um es deutlich zu sagen: In diesem Kapitel geht es nicht darum, *mehr oder weniger* zu haben – mehr oder weniger Elektrizität, Annehmlichkeiten, Beleuchtung, Freiheit oder was auch immer. Das *Cheaponomics*-System gedeiht durch diese Scheinalternativen, die uns genügend ablenken, indem sie uns vormachen, die Alternative sei jeweils noch schlimmer. Eine Gesellschaft mit bezahlbarer Lebensweise findet ihre Freiheit, indem sie mit diesen Scheinalternativen auch ihre betäubende Wirkung abwirft. Das Kapitel erklärt, dass bezahlbare Alternativen bedeuten, Verbrauch, Verwaltung, Märkte, politische Freiheit et cetera *anders* zu gestalten.

Kapitel 8: Echte Prosperität hat keinen Preis

Cheaponomics unterstellt den Menschen immer die schlechtesten Motive: Wir sollen einem freien, unbehinderten Markt das Schicksal der Welt anvertrauen, weil alles andere von der kleinlichen, egoistischen Selbstsucht vergiftet wäre, die ansonsten rationales menschliches Denken prägt. Aus diesem Grund zucken die Verfechter des wirtschaftlichen Status quo zusammen, wenn ihre Art des Sozialismus infrage gestellt wird, da die andere Art in ihren Augen »Faulheit belohnt« und »Leistung bestraft«. Die realen Studien besagen allerdings etwas ganz anderes. Die Menschen sind ebenso wenig inhärent faul, wie sie inhärent egoistisch sind. Der egoistische rationale Akteur scheint lediglich in wirtschaftswissenschaftlichen Lehrbüchern und in der Vorstellung der Ökonomen zu existieren. Schlimmer noch, die animalischen Geister des unregulierten Marktkapitalismus fressen sich letztlich selbst auf – was kürzlich in den Nachwehen des globalen Finanzkollapses nur zu deutlich zu spüren war (es gibt allerdings auch genügend andere Beispiele, vor allem den Klimawandel). In diesem Kapitel stelle ich Überlegungen an, wie ein ausgewogener Ansatz zur Erzielung von Prosperität aussehen könnte. Ich bespreche dabei Ungleichheit, Verantwortung als Voraussetzung bei der Ausübung von Rechten, die begrenzten Handlungsmöglichkeiten des einzelnen Verbrauchers,

die Beziehung zwischen Wachstum, Glück und Wohlbefinden sowie Demokratie durch Bürgerbeteiligung. Ja, ein Übermaß an Gewinnsozialisierung ist problematisch, aber das gilt ebenso für die Formen der Kostensozialisierung, die im vorliegenden Buch geschildert werden. Anstatt eines Billigwarensystems stelle ich mir eines vor, das auf Bezahlbarkeit gründet. Im Englischen heißt das *affordable*, und *to afford* »sich leisten können« geht auf das Altenglische *gefordian* »ausführen, hervorbringen« zurück. Bezahlbarkeit wäre also demnach die Kapazität eines Systems oder Gegenstands, etwas hervorzubringen. So wie die Sonne den Pflanzen genügend Energie zum Wachsen bereitstellt, sollten wir ein Wirtschafts- und Sozialsystem anstreben, das den Menschen und ihren Nationen die Fähigkeit bereitstellt, ihr Wohlbefinden zu steigern und zu fördern. Leider hat *Cheaponomics* den gegenteiligen Effekt: Es be- und verhindert das allgemeine Wohlbefinden.

Zum Glück hat uns das aber noch nicht so sehr geschadet, dass es kein Zurück mehr gäbe.

Kapitel 9: Zehn Empfehlungen für Qualität, Bezahlbarkeit und Umsatz

Als Abschluss mache ich einige Vorschläge – zehn Stück, um genau zu sein –, die einen Dialog in Gang bringen sollen, wie wir die Gesellschaft so gestalten können, dass alle Mitglieder davon profitieren. *Cheaponomics* abzuschaffen ist allein noch keine Garantie dafür, dass echte Prosperität folgt. Allerdings hat ein bezahlbarer Wohlstand dann wenigstens eine echte Chance.

Ich stimme nicht oft mit Milton Friedman überein – dem kämpferischen, zwerghaften, brillanten Professor, der den Aufstieg der Chicagoer Schule zu politischem Einfluss leitete. Aber in einem wären wir uns wohl einig: Die große Wirtschaftskrise von 2008, von der sich die Welt immer noch nur mühsam erholt, war im Wortsinne katastrophal und eröffnet so eine einmalige Gelegenheit. Für Friedman (und ab hier stimmen wir nicht mehr überein) bietet sie dem Markt eine aufregende Entwicklungsmöglichkeit. Ich sehe eine ganz andere Chance. Um diese Vision kennenzulernen, müssen Sie, fürchte ich, das vorliegende Buch bis zum Ende lesen, aber sie bewegt sich sicher nicht in Richtung einer Verfestigung des Status quo. Friedman schreibt, dass »nur eine Krise – wirklich

oder wahrgenommen – zu echten Veränderungen führt. Wenn die Krise dann auftritt, hängt die Handlungsweise der Akteure davon ab, welche Ideen gerade aktuell sind.«⁹ Friedman und seine unzähligen Schüler verfolgten die Strategie, »Alternativen zu existierenden politischen Grundsätzen zu entwickeln und sie einsatzfähig zu erhalten, bis das politisch jetzt Unmögliche schließlich politisch unvermeidlich wird.«¹⁰ Betrachten Sie das vorliegende Buch also als eine Art Vorrat an alternativen Vorstellungen für kollektives Handeln.

Stellen wir aber zuerst klar, worin die Katastrophe eigentlich besteht. Teilweise ist sie ein echtes Beispiel für Katastrophenkapitalismus in dem Sinne, dass immer noch eine Menge Trümmer aufzusammeln sind, und zwar in Form von Eigenheimen, die weniger als ihre Hypotheken wert sind (sogenannte Unterwasserhypotheken), von Millionen von Arbeitslosen und Unversicherten und von einer Mittelschicht, deren Kaufkraft von Monat zu Monat schwindet. Sie ist aber auch eine Katastrophe für die Friedman-Schule und ihre Dogmen vom freien Markt. Wie ich in den späteren Kapiteln erläutere, hat die sogenannte Maschine des Wirtschaftswachstums, ein qualmendes, öltropfendes und Fußgänger wie Autofahrer mordendes Monster, das Arbeitsplätze und Wohlbefinden generieren soll, noch nie so schlecht funktioniert wie in den vergangenen Jahren.

Am 14. Juli 2013 notierte der Dow-Jones-Index bei Börsenschluss mit 15.464,3 Punkten, ein noch nie zuvor erreichter Höchstwert für einen Tagesabschluss. Jeder Tag kann ein neues Rekordhoch bringen. Die »gute alte Zeit« war nie so gut, zumindest an der Börse. Der Dow Jones hat sich von seinem Tiefststand im März 2009, dem drittschlimmsten Kurssturz seit dem Zweiten Weltkrieg, mehr als erholt. Und dennoch sind von den durch die Finanzkrise verloren gegangenen 8,7 Millionen Arbeitsplätzen nur 5,5 Millionen wieder neu entstanden – das ist die schwächste Erholung des Arbeitsmarktes seit 1945 –, und das Durchschnittseinkommen in den USA liegt derzeit inflationsbereinigt 7 Prozent *niedriger* als 2007.¹¹ Dafür gibt es mehrere Gründe, wie später noch erklärt werden wird. Zwei der größten seien hier schon erwähnt: erstens, dass die Unternehmen Wege gefunden haben, ihren Umsatz zu steigern, ohne Arbeitsplätze zu schaffen. Das bedeutet, dass sie auf kapitalintensive (oder besser energieintensive) Arbeitsweise statt auf arbeitsintensive setzen – ein Trend, der bereits seit Jahrzehnten anhält (und, so möchte ich hinzufügen, nur

dank »billiger« Energie möglich ist). Und zweitens, dass sie eine allgemeine Angst ausnutzen, die den schwachen Arbeitsmarkt durchdringt. Wenn ein Arbeiter sich sorgen muss, seine Stelle ganz zu verlieren, wird er sich beispielsweise Forderungen des Arbeitgebers nach längerer Arbeitszeit, auch ohne Überstundenvergütung, kaum widersetzen. So kommt es, dass 93 Prozent der Einkommenszuwächse (vor Steuern) der gegenwärtigen wirtschaftlichen »Erholung« dem bestverdienenden einen Prozent der Gehaltsempfänger zugutekommen.¹²

Es wird Zeit für einen Wandel, aber nicht im Sinne Friedmans. Es ist beeindruckend, was man durch gute Zusammenarbeit erreichen kann.

Zusammenfassungen wichtiger Punkte hebt sich der Autor oft für den Schluss seines Buches auf. Aus gutem Grund: Bis dahin hat er seine Ideen voll ausgeführt, so dass eine solche Liste auf bereits mit Leben gefüllte Vorstellungen zurückgreift. Der Leser wird so außerdem bis zum Schluss bei der Stange gehalten – oder, wenn er es macht wie viele meiner Studierenden, dazu gebracht, gleich zum letzten Kapitel zu springen. Ich breche hier mit dieser Konvention. Warum? Diese Idee verdanke ich Hunderten von Gesprächen über *Cheaponomics*, die in mir die begründete Sorge wecken, dass sich der Leser, bevor er das Buch ganz gelesen hat, bereits falsche Vorstellungen sowohl über *Cheaponomics* als auch über meine Lösungsvorschläge gebildet hat. So bedeutet zum Beispiel eine bezahlbarere Gesellschaft nicht, dass Waren und Dienstleistungen teurer werden. Ich kann Ihnen gar nicht sagen, wie oft ich diesem Irrglauben schon widersprechen musste.

Um wichtige Punkte zu betonen und Missverständnisse zu vermeiden, beschließe ich also dieses Kapitel mit den folgenden zehn Punkten, die ich Sie bitte, aus der Lektüre auf jeden Fall mitzunehmen:

Nummer 1: Die Bezahlbarkeit billiger Waren und Dienstleistungen ist eine Illusion. Niedrige Einzelhandelspreise kommen andere Menschen – sowohl jetzt wie in Zukunft – teuer zu stehen, und zwar in Form höherer Steuern, niedrigeren Wohlbefindens, sich verschlechternder Umweltbedingungen, lebloser Gemeinschaften und in Gestalt von immer höherer Ungleichheit.

Nummer 2: Selbst für den Verbraucher ist die Bezahlbarkeit von Billigwaren eine Illusion. *Cheaponomics* fördert die Produktion kurzlebiger

Ramschware, die den Verbraucher im Laufe der Zeit mehr kostet, weil er dasselbe Produkt immer wieder nachkaufen muss.

Nummer 3: Die Internalisierung einiger dieser Kosten verteuert Waren vielleicht kurzfristig, aber nicht langfristig, weil sie dann haltbarer (und reparierbar) hergestellt werden und die Gesellschaft sich auf den Zugang statt den Besitz einer Ware umstellt (siehe Nummer 4).

Nummer 4: Einen realistischeren Preis für Waren und Dienstleistungen zu bezahlen muss nicht heißen, dass man sie sich nicht mehr leisten kann. Eine bezahlbare Gesellschaft besitzt vielleicht weniger, kann sich aber mehr leisten, indem sie Konsum, Arbeit und Freizeit klüger und anders organisiert – mit kollaborativem Konsum, neuen Formen des Managements gemeinsamer Güter, Mieten statt Kaufen, saisonaler Erhältlichkeit, langlebigen Produkten, Kreislaufwirtschaft und so weiter.

Nummer 5: *Cheaponomics* beruht auf einem sehr eingeschränkten Verständnis von Effizienz: Das *Cheaponomics*-System ist sogar auf eine sehr ineffiziente Art effizient, da es heutige und zukünftige Generationen der Möglichkeiten beraubt, ihre Gesellschaftssysteme widerstandsfähig und lebenswert zu machen.

Nummer 6: *Cheaponomics* ist kein »Versagen« des Marktes. Dieser Begriff dient seit Jahrzehnten als rhetorisches Auffangnetz, das ein inhärent problematisches System schützen soll – er impliziert schließlich, dass der Markt die Probleme der Welt lösen könnte, wenn wir nur zu einer anderen Preisgestaltung übergangen (siehe Nummer 7). Das Versagen, das zu *Cheaponomics* führt, besteht in Wirklichkeit vielmehr darin, nicht weit genug über den Markt *hinauszuschauen* (siehe Nummer 8).

Nummer 7: *Cheaponomics* heißt, dass man von allem den Preis kennt, aber von nichts den Wert.

Nummer 8: Ein bezahlbares weiteres Vorgehen lässt die überlebte Debatte hinter sich, ob wir mehr oder weniger Staat oder Marktmacht brauchen, und will Prosperität auf prinzipiell anderem Weg erreichen.

Nummer 9: Die Räder der *Cheaponomics*-Maschinerie werden von zunehmender Ungleichheit geölt. Diese erleichtert es, die Kosten zu sozialisieren, und mindert gleichzeitig die Wahrscheinlichkeit, dass die finanzielle Umweltverschmutzung für ihre Verursacher negative Konsequenzen hat, denn die meisten Menschen, auf die die Kosten abgewälzt werden, sind politisch und wirtschaftlich machtlos.

Nummer 10: *Cheaponomics* besteht teilweise deshalb weiter, weil die Menschen immer noch hoffen. Sie hoffen, dass lächerliche Hungerlöhne, ein instabiler Arbeitsmarkt und geringes allgemeines Wohlbefinden durch immer billigere Güter und Dienstleistungen ausgeglichen werden können. Aber genau da liegt das Problem: Letztere sind ja nicht ohne Bezug zu Ersteren. Beide hängen in einer tödlichen Spirale miteinander zusammen. *Cheaponomics* ist eine todbringende Achterbahnfahrt, eine Reise zur Hölle. Es wird Zeit auszusteigen.