

13.5.2004

Angstsparer? – Käuferwut!

Von Florian Felix Weyh



Florian Felix Weyh,
Schriftsteller und freier
Journalist in Berlin (Bild:
Katharina Meinel)

In den Achtzigern schmückte viele Autos ein Aufkleber mit der Mahnung, dass man Geld nicht essen könne. Schützt Natur und Umwelt, sollte das besagen, betet nicht das goldene Kalb der kapitalistischen Wirtschaft an. Heute läse man den Spruch ganz anders. Weil man Geld nicht essen kann, darf man es nicht horten, sondern muss es in den Kreislauf zurückführen. Aus dem hochmoralischen Appell wurde ein pragmatischer Beschleunigungsbefehl: ausgeben, weiterreichen, verflüssigen, sonst droht der Infarkt. Der indes scheint längst eingetreten zu sein, und die Schuldigen stehen auch schon fest: wir Angstsparer, gelähmt von schlechter Politik und mangelnden Reformen. Drum gehe jeder Konsument in sich und befrage sich peinlich: "Bist auch du ein Angstsparer?"

Nein, lautet die Antwort. Ich bin nicht ängstlich, ich bin wütend. Und das nicht auf die Politik, sondern auf die Industrie. Seit Jahren liegt das Problem darin, dass ich um meinen Lustgewinn beim Einkaufen betrogen werde. Es macht keinen Spaß, zu konsumieren, weil jeder zweiten Transaktion eine betrügerische Absicht innewohnt. Man kann entschuldigend anführen, das sei reine Notwehr, denn durch den permanenten Preiskampf müsse die Qualität der Produkte sinken - aber bitte: Wer hat den Preiskampf denn eröffnet? Wir, die Käufer? Oder sie, die Anbieter, die andere Anbieter vom Markt fegen wollen? Nein, ich bleibe beim starken Wort vom Betrug. Was mir in den letzten Monaten widerfuhr, lässt sich getrost auf die gesamte Volkswirtschaft hochrechnen, und dann hat man eine für die Industrie höchst unschmeichelhafte Erklärung der stockenden Konjunktur.

Erstens: das Handy. Auch mit zweijähriger Vertragsbindung kostet es einen Batzen Geld. Vor allem aber Zeit. Bis man die Menüführung begriffen, alle Einstellungen überprüft und Telefonnummern übertragen hat, sind zwei Abende verstrichen. Schon das eine Zumutung, nämlich die Verlängerung des abgeschlossenen Kaufakts ins Privatleben des Käufers hinein. Der kann sich seines Neuerwerbs nicht erfreuen, sondern muss sich dessen Funktionsfähigkeit erst erarbeiten. Bis er das geschafft hat, ist alle Kauffreude verpufft. Doch hätte es damit nur sein Bewenden! Nach einem Monat stürzt die Handysoftware ab, es gibt ein Tauschgerät. Dessen einzige Verbesserung: ein Betriebssystem-Upgrade. Da heißt es wieder, Abende opfern, um das Ding an die eigene Person anzupassen. Zwei Wochen lang tut es seinen Dienst, dann wiederholt sich das Prozedere und wiederholt sich und wiederholt sich. Ungelogen besitze ich inzwischen das vierte Gerät der Baureihe innerhalb von fünf Monaten.

Zweitens: der Laserdrucker. Dazu muss man eigentlich nichts mehr sagen. Die Leidensfähigkeit von Computernutzern wird seit zwanzig Jahren systematisch gestählt, wobei die Industrie irgendwann eine selbstgefährdende Kehrtwende vollzog. Mit der großspurigen Aussage "Plug and Play" (also "Einstecken und Loslegen") suggerierte sie, man könne nun endlich funktionstüchtige Geräte erwerben. Damit hat sie dem Umstand der Kaufreue ordentlich aufgeholfen, denn natürlich stimmte das nicht. Nirgendwo - auch nicht bei der Firma mit dem Obstsymbol, denn wenn man an ihre Geräte einen für Obstsymbolcomputer zugelassenen Drucker eines anderen Herstellers anschließen will, gerät man unweigerlich ins Nirvana mangelnder Zuständigkeiten. Irgendwas passt nicht oder ist schlicht veraltet, so dass man erstmal im Internet nach Treibern suchen muss. Treiber? Getrieben wird nur der Konsument, der wiederum Nächte seines Lebens opfert.

Drittens, Ausdruck reinsten Perfidie: die Espressomaschine. Ganz abgesehen davon, dass das Gerät zweimal umgetauscht werden musste, bevor es arbeitete, erwies sich der Kauf als noch unabgeschlossener als in den vorangegangenen Beispielen. Ungefähr so unabgeschlossen wie eine dreißigjährige Lebensversicherung. Denn den Kaffee für diese Maschine kann man nur in einer bestimmten, vorgerüsteten Form verarbeiten, jeglicher Wechsel zur Konkurrenz ausgeschlossen. Notgedrungen tritt man einem Club bei, in dem das Kilo Kaffee zehn- bis zwölf Mal so viel kostet wie im losen Gebinde. Aus Sicht der Marketingleute ein genialer Trick und deshalb auf breitem Vormarsch in allen Branchen, bei Druckerpatronen wie Autoersatzteilen. In Wahrheit zeugt dieses Zwangssystem von unglaublicher ökonomischer Kurzsichtigkeit, denn es ist ein Totengräber der Konjunktur. Wer in immer mehr Systemen ohne Wahlfreiheit gefangen ist, hat schlicht keine Liquidität mehr für umherschweifende Konsumfreuden.

Drei renommierte Marken, drei Industriebereiche, drei identische Erfahrungen. Man könnte sie im Begriff Konsumentenverachtung bündeln. Darum lasst uns unerbittlich zurückschlagen! Geld kriegt erst wieder derjenige von uns, der uns a) verbindlich zusichert, dass wir zu Hause keine Nachbesserungsarbeiten leisten müssen; der b) eine Qualitätskontrolle betreibt, die 99% aller defekten Geräte aussondert und der c) nicht versucht, uns in unmündige Dauerzahler zu verwandeln. Lassen wir uns nicht als Konjunkturbremser denunzieren! Sparen wir uns die Angst für später auf und nehmen wir wütend jene für die aktuelle Krise in Haftung, die beständig ihre eigenen Fundamente unterhöhlen: die Hersteller und Verkäufer von Tand und Schrott.

Florian Felix Weyh, geboren 1963, lebt als Autor und Publizist in Berlin. Preise und Stipendien für Drama, Prosa und Essay; seit 1988 arbeitet er regelmäßig als Literaturkritiker für den Deutschlandfunk. Verstreute Texte und weitere Informationen zur Person sind auf www.weyhshheiten.de zu finden.

© DeutschlandRadio 2004
Alle Rechte vorbehalten