

In unserem beschaulichen Wohnort Kirchheim unter Teck hat kürzlich etwas seine Pforten geöffnet, das in den USA längst bekannt ist und dort „Mall“* heißt – ein monströses Einkaufszentrum, in dem der Konsument angeblich alles findet, von der Klobürste bis zur Friseurdienstleistung, vom Döner zum Espresso, von der Vitaminpille bis zum Computer. Jener Teil der Mall, den wir gemeinhin als „Supermarkt“ bezeichnen, ist dort so riesig, dass man verloren ist, wenn man z.B. nur eine Rolle Küchentücher sucht und sich im Laden nicht auskennt.

Neulich brauchte ich so etwas „Esoterisches“ wie Reinigungsbenzin und besuchte zu diesem Zweck einen Drogeriemarkt. Nachdem ich den Laden zweimal von vorne bis hinten, von Westen nach Osten und zurück abgeschritten und das Gesuchte nicht gefunden hatte, war mir aufgefallen, dass keine einzige Verkäuferin anwesend war – kein Mensch, den ich hätte fragen können, außer einer Kassiererin – doch vor der Kasse wartete eine beachtliche Menschen Schlange. Hurra, so macht das Einkaufen Spaß! Es gibt in ganz Kirchheim (und wohl auch in Stuttgart) keine einzige Drogerie mehr, wo man so etwas bekommen könnte. Wenn eine der drei großen Ketten das Gewünschte nicht führt, ist man aufgeschmissen – oder gezwungen, im Internet zu kaufen.

Wie weit – wie viele Meter oder Kilometer – müssen Sie in Ihrer Stadt oder Ihrem Ort gehen oder fahren, bis Sie an einer *echten*

***Mall**: in England und den USA gebräuchlicher Ausdruck für ein riesiges, überdachtes Einkaufszentrum. Der Begriff leitet sich ab von der Londoner Einkaufsstraße „Pall Mall“ (diese wiederum hat ihren Namen daher, dass die überdachte Straße einst als Spielfeld für das *Pall Mall* Spiel diente, einer Abwandlung des Krocket – mit Ball und einem Holzhammer gespielt).

DAS HAIFISCH-SPIEL



Unentdeckte Faktoren bei der Zerstörung unserer Gesellschaft und unseres Planeten

Bäckerei angekommen sind? Ich meine einen Familienbetrieb mit einem einzigen Ladengeschäft (also nicht mit zweien, dreien oder Hunderten), wo Papa noch echter Bäckermeister und Besitzer ist, der die Nächte über mit ein, zwei Lehrlingen oder Gesellen selbst backt – und zwar *ohne* Fertigbackmischungen aus dem Großhandel? Ich weiß nicht, wie das bei Ihnen ist, aber in unserer Heimatstadt (mit gut 30.000 Einwohnern) gibt es so etwas nicht mehr. In Stuttgart gab es bis vor wenigen Jahren noch genau eine solche Bäckerei, die mir bekannt war. Wenn man samstags dort einkaufen wollte, traf man auf eine Menschenschlange, die so lange war, dass sie sich aus dem Geschäft heraus gerne mal 10 Meter auf den Bürgersteig fortsetzte. Die meisten Menschen in unserem Land wissen heute gar nicht mehr, was echtes Brot ist bzw. wie so etwas schmeckt – das bringt mich zu einer kurzen autobiografischen Episode:

Ich bin in einer Kaufmannsfamilie groß geworden. Meine Eltern betrieben in der dritten Generation das, was man oft „Stuttgarts schönsten Tante-Emma-

Laden“ genannt hat. Mein Urgroßvater begründete das Geschäft Ende des 19. Jahrhunderts als Kolonialwarenladen. Es gab dort eine die Länge des Ladens ausmachende Regalwand aus Schubladen mit Emailschildern. Die Decke war durchgehend beplankt mit Werbeplakaten aus dem vorigen Jahrhundert (damals so eingerichtet, damit man den Ruß der Öllampen besser abwischen konnte). Wir hatten eine Registrierkasse, die 1893 das Modernste vom Modernen war, und Ende des 20. Jahrhunderts immerhin noch nostalgischer Höhepunkt des Ladens. Man musste Zehner- und Einerwerte bei Mark und Pfennig als Knöpfe drücken, die Kurbel drehen, es gab ein lautes *kling* und die Kasse sprang auf. Gleichzeitig wurde in zwei mechanischen Zählwerken die Anzahl der Kurbeldrehungen (Kundenzähler) sowie die Summe der DM-Beträge aufaddiert.

Eine Attraktion bildete die rückseitige Wand, wo gut 50 Bonbongläser aufgebaut waren, der Kristallisationspunkt nicht nur kindlicher Faszination. Wenn jemand Bonbons kaufte, wurde

Hier wuchs ich auf, half im Feinkostladen meiner Eltern in Stuttgart und bediente Kunden



von Hand eingewogen, mit einer Waage, bei der Gewichtsteine benutzt wurden. Da war Einkaufen ein Erlebnis – und sozialer Kontakt. Vor allem bekam der Kunde alles, was er brauchte: Echtes Holzofenbrot, schwäbische Brezeln, Brötchen, Butter, Wurst, Käse, Kaffee, Tee, den besten Imkerhonig (teils von persönlich bekannten Imkern von der Schwäbischen Alb), Obst (im Sommer auch aus unserem eigenen Garten), Naschereien, Getränke, aber auch Konserven, Haushaltswaren, Drogerieartikel und das Steckenpferd meines Vaters, ein erlesenes, umfassendes Sortiment bester württembergischer und südtiroler Weine.

Jeder Kunde wurde da noch individuell bedient, Stammkunden wurden natürlich namentlich begrüßt, und gerne hat man ihnen auch Sonderwünsche erfüllt (Lieferung nach Hause, Zusammenstellung von Geschenklieferungen o.ä.).

Unser Renner war das *Original Oberländer Bauernbrot nach Holzofenart*, das nach einem überlieferten Spezialrezept von einer lokalen Bäckerei ausschließlich für uns (von Hand und natürlich ohne Fertigbackmischungen) gebacken wurde sowie weitere Brotsorten: Der *Schwarzwälder Bauernleib*, echtes *Holzofenbrot aus dem Siebenmühlental*, Sauerteigbrot nach fränkischer Art u.v.a.

Es gab Kunden, die nur dafür 30 Kilometer anreisten sowie bekannte Künstler, Schauspieler und Persönlichkeiten, die jedes Mal, wenn sie in Stuttgart waren, extra zu uns kamen, um sich dieses Brot zu besorgen, denn das *schmeckte* und man konnte es ohne Weiteres drei Wochen lang aufbewahren. Es blieb so lange frisch, dass mein Vater die erste Scheibe frühestens verzehrte, wenn der Laib zwei Wo-

chen alt war. Wenn man heutiges Brot zwei Wochen lang liegen lässt, kann man es entweder als Schimmelkultur oder als Backstein verwenden. Was ich damit sagen will: Bei uns gab es noch Qualität und Einzigartigkeit sowie Kundenservice. Wo ist das heute geblieben?

Irgendwann in den 1980er-Jahren eröffnete in direkter Nachbarschaft ein sog. „Discounter*“, der hieß damals „BIL-LICH“ und wurde (meines Wissens) später von „LUDL“ übernommen. Dort gab es z.B. die Dose Erbsen für einen geringeren Endverkaufspreis als mein Vater sie beim Großhändler im Einkauf bezog! In anderen Worten: Früher kaufte mein Vater die Dose Erbsen für beispielsweise 69 Pfennig beim Großhändler ein, um sie für 99 Pfennig weiterzuverkaufen, doch BILLICH machte einen Preis von 49 Pfennig für alle – nicht bei einem *ähnlichen*, sondern bei genau demselben Produkt derselben Marke. Nur der Teufel weiß, wie so etwas möglich war. In anderen Worten: Hätten wir nicht im eigenen Haus mietfrei gelebt (den Laden eingeschlossen) und wäre das Ladengeschäft meiner Eltern keine derart nostalgische Attraktion gewesen, wir hätten nach Auftauchen der Discountermärkte kein Jahr lang überlebt.

Angriff der Killer-Discounter

Mein Vater hat zwei Söhne, doch keinem wollte er zumuten, seinen Familienbetrieb mit langer Tradition zu übernehmen. Zu viel Risiko, viel zu viel Arbeit für zu wenig Gewinn. Als er seinen Laden Anfang der 1990er Jahre aufgab und das Haus in bester Stuttgarter Fußgängerzonenlage verkaufte, erhob der neue Eigentümer nach Sanierung der Immobilie mehr Gesamtmierte für alle Räumlichkei-

ten vom EG bis zum DG, als unser Ladengeschäft seinerzeit an Umsatz abwarf! Im EG wurden aus einem alten Tante-Emma-Laden zwei neue Schicki-Micki-Läden. Im 1. OG wurde aus dem früheren Wohnbereich meiner Großmutter eine Nobel-Pizzeria. Und in meinem Kinderzimmer befand sich alsdann eine Kürschner-Werkstatt zur Herstellung teurer Pelzmäntel, -jacken und -mützen für die feinen Damen der Gesellschaft.

Nachdem somit klar war, dass ich das elterliche Geschäft nicht übernehmen würde, suchte ich mir nach dem Abitur und einigen kurzen „Erfahrungsrundreisen“ eine Anstellung und wurde fündig bei der Firma *Schreiber* – einst einer der renommiertesten Stuttgarter Fachhändler für elektronischen Bürobedarf, Schreibmaschinen und Bürorechner.

So ward ich 1983 Fachverkäufer für Büroelektronik. Es war die Zeit, in der die ersten Heimcomputer auf der Bildfläche erschienen, z.B. der sog. „Volkscomputer“ VC-20 von *Commodore* mit 20 Kilo-Byte Arbeitsspeicher (etwa so viel Speicher, wie heute eine einzelne Text-E-Mail für sich beansprucht). Und weil Herr Schreiber sich mit all den technischen Neuerungen bald nicht mehr anfreunden wollte, verkaufte er seine Firma an einen neuen aufstrebenden Computer-Händler aus der Nachbarschaft: *Kübler-Datentechnik*.

Der erste große Renner auf dem Heimcomputer-Markt: Der Commodore C-64. Er wurde von 1982 bis ca. 1985 rund 30 Millionen mal verkauft.



Kurz darauf begann das große Heimcomputergeschäft mit dem Nachfolger, dem Commodore C-64, der bei Markteinführung DM 1.999 kostete. Der Preis purzelte schnell, bereits im Weihnachtsgeschäft wurde der C-64 für DM 649,- verkauft, obwohl unser Einkaufspreis (!) damals bei DM 688,- lag. D.h. die Firma legte bei jedem verkauften Rechner 39,- DM drauf. Grund: Discounter aus der Nachbarschaft waren ins Computergeschäft eingestiegen und verkauften die Dinger in deutschlandweiten Filialketten.

Viele Kunden ließen sich bei uns ausführlich beraten und kauften dann beim Nachbar-Discounter, weil der noch mal 10 Mark billiger war. Ein paar Jahre später wurde *Kübler* von *ESCOM* aufgekauft, *ESCOM* dann von *Vobis* und *Vobis* schließlich von der *Metro*, dieselbe *Metro*, die Deutschland und 14 europäische Länder heute mit 730 „Ich bin doch nicht blöd“- bzw. „Geiz ist geil“-Märkten überzieht und alleine damit 17 Milliarden Euro Jahresumsatz erzielt (wikipedia).

Vor gut 25 Jahren, als ich noch Keyboarder* unserer Band war, gab es in Stuttgart fünf Fachgeschäfte für elektronische Musikinstrumente mit breit gefächertem Sortiment und Fachbera-

***Discounter:** Sammelbegriff für Selbstbedienungshandelsmärkte verschiedenster Branchen. Wörtlich übersetzt ist ein Discounter „jemand, der Rabatt gibt“. Der deutsche DUDEN versteht darunter „ein Einzelhandelsgeschäft, bei dem nicht preisgebundene Produkte bei einem Wegfall des Kundendienstes mit hohen Rabatten (für alle) verkauft werden“.

***Keyboard** (engl.): Sammelbegriff für elektronische Tasteninstrumente, also elektrische Pianos, Orgeln, Synthesizer.

***Dumping:** Verkauf einer Ware mit nur kleinem, ohne Gewinn oder sogar unter dem Einkaufspreis zur Durchsetzung dieser Ware auf dem Markt bzw. Verdrängung der Konkurrenz (von engl. to dump: abladen, auf die Müllhalde werfen, verschleudern).

***Marge** (franz., gesprochen „Marsche“): die Differenz zwischen Einkaufs- bzw. Produktionskosten und Verkaufspreis, die dem Händler bleibt, Handelsspanne.



Engl. "to dump" heißt: abladen, auf den Müll werfen. Preis-Dumping und Konkurse gehen nachweislich Hand in Hand, d.h. wer „dumpf“, landet früher oder später selbst auf dem Müll.

tung. Im Jahre 2009 ist davon nur eines übrig geblieben, dessen Inhaber heute eigentlich im Pensionärsalter ist – ohne Nachfolger in Sicht. Wenn dieses Geschäft schließt, wo soll ich meine Keyboards einkaufen? Keyboards muss man sehen, ausprobieren, anhören, man kann sie nicht nach bloßer Beschreibung im Internet kaufen. Ich sehe mich schon am einzigen Besuchertag zur Frankfurter Musikmesse anreisen, um dort zwischen Schlangen voller Neugieriger die Chance zu ergattern, zwei Minuten auf einem neuen Instrument zu spielen – umringt von all dem Lärm und Chaos, um mir das Teil dann auf gut Glück anschließend im Internet zu bestellen.

Die Dumping*-Haie: überall dasselbe Spiel

Warum beschreibe ich all dies? Weil das Spiel immer und überall dasselbe ist: Es gibt einen funktionierenden Handelsmarkt – Lebensmittel, Computer, Fahrräder, Fotos, Brillen, Drogerieartikel, Heimwerkerbedarf, Lampen, Haushaltsgeräte, Musikinstrumente – egal. Dort gibt es Hersteller, Großhändler und Einzelhändler. Letzteren kommt die Aufgabe zu, vor Ort zu sein, Kunden fachkompetent zu beraten und Service zu liefern. Dann kommt irgendein Haifisch auf die Idee, die Preise kaputt zu machen – das Ende vom Lied ist immer dasselbe: Einzelhändler verschwinden, der kleinere wird

vom größeren aufgekauft, bis am Schluss ein riesiger Megakonkern übrig bleibt. Das Fachwort dafür lautet **Dumping***.

Im Falle der zuvor geschilderten Elektronikmärkte betraf das Dumping nicht nur Computer, sondern auch die HiFi- und Tonträgerbranche, den Fernseh-, Foto- und Handy-Handel, ja sogar Küchengeräte. Ist Ihnen das klar: Anstatt 730 vereinheitlichter Medien-Märkte könnte es heute auch 5000 einzelne Fachgeschäfte mit individuellen Inhabern, individuellem Service, individueller Beratung und individuellem Sortiment geben!

In der Optikerbranche z.B. vollzieht sich das Spiel auch, aber langsamer, da die Margen* hier höher sind. Doch eines Tages wird es keine Optiker mehr geben, dann kann man sich seine Brille in der Optikerabteilung der lokalen Mall besorgen. Fahrradhändler sind praktisch verschwunden, auch kleine Drogerien oder Heimwerkerläden. Auch bei Friseuren werden nur wenige Großketten übrig bleiben, denn das Haifischprinzip erfasst sogar Dienstleister, Handwerker, Produzenten, ja selbst die Landwirtschaft u.v.a.

Überall werden Selbständige von Ketten geschluckt, die eine Kette von der nächsten, die wieder von der nächst größeren usw. – das vollzieht sich nicht nur branchenübergreifend, sondern auch länderübergreifend.

Irgendwann wird das gesamte Handels- und Dienstleistungsvolumen aller Branchen aller Länder in wenigen Konzernhänden vereint sein, dann wird dieser Megakonzern wiederum von irgendeiner Dachfirma geschluckt – und eines Tages wird sich die gesamte Handelsmacht des Planeten in einigen wenigen Händen konzentrieren – und wenn es dann riesige Monopole gibt, werden die Preise wieder erhöht. Ergebnis: Der Endverbraucher hat dann dieselben Preise zu bezahlen wie anno 1970/80 als Einzelhandel und Handwerk noch intakt waren, dafür bekommt er keinen individuellen Service mehr und muss den Weg in riesige Zentren zurücklegen – fachkompetente Beratung bleibt weitgehend auf der Strecke.

Lohn-Drohnen

Doch das ist bei Weitem noch nicht das Schlimmste, denn aus einer Million freier, selbständiger Händler, Handwerker, Produzenten und Dienstleister wird dann ein Heer angestellter Arbeitsdrohnen geworden sein. Keine Selbständigen mehr, nur noch wenige, riesige Megakonzerne mit nahezu absoluter, zentraler Macht. Ab diesem Punkt wird (und wurde bereits) Konzernmacht zu politischer Macht. Der Umsatz von *Exxon* (Esso)

übersteigt heute bereits das Haushaltsbudget einzelner Industrienationen wie z.B. Schweden. In anderen Worten: *Exxon* kann heute schon mehr Geld ausgeben als das Land Schweden – so stand das zumindest vor einigen Jahren im *Stern* in einem mehrseitigen Portrait des Chefs von *Exxon*, den die Zeitschrift (wenn ich es richtig in Erinnerung habe) als den „Chef der Welt“ bezeichnete.

Weltfremder Deutscher?

In den Jahren 1995/96 lebte ich mehrere Wochen für ein Übersetzungsprojekt in Los Angeles. Das Büro befand sich in West-Hollywood, direkt am berühmten „Walk of Fame“ (da, wo die Sterne der Stars im Bürgersteig eingelassen sind). Eines Tages, direkt nach meiner Ankunft, hatte ich die abenteuerliche Idee, dass ich mir ein paar Äpfel kaufen wollte. Wenn man denselben Wunsch damals in Deutschland verspürte, trat man vor die Tür, ging ein paar Schritte zum nächsten Laden und kaufte sich ein paar Äpfel, meist aus einheimischer Erzeugung, vielleicht sogar vom Bauern aus der Region.

Nicht so in Los Angeles. Ich trat also hinaus vor die Tür, spazierte ein paar Schritte auf dem Hollywood-Boulevard und ließ mei-

ne Augen schweifen. Ich kam bald zu dem Schluss, dass der Hollywood-Boulevard eine zu prominente Lage für ein kleines Lebensmittelgeschäft sein könnte und wandelte die Seitenstraßen ab. Nichts! Schließlich fragte ich Einheimische, wo man hier Äpfel kaufen könne. Ergebnis: Ich kämpfte mich zweieinhalb Kilometer durch den Asphaltschungel, vorbei an einem privaten Krankenhauskomplex, der so groß war, wie bei uns ein kleines Dorf, kam schließlich zu einem Parkplatz, den zu durchschreiten mich zwei Minuten kostete und trat in eine Mall ein, deren Dimensionen alles übertraf, was ich in heimischen Landen je erblickt hatte.

Da waren sie schließlich, meine Äpfel: Kunstfertig angerichtet auf einer Fläche von etwa vier auf zwei Metern, einen Meter und fünfzig in die Höhe ragend: vorwiegend dunkelgrüne Granny Smiths, die allesamt aussahen als stammten sie aus einem farbigen US-Kinderbuch – makellos, keimfrei und totgespritzt, dass sich eine klebrige Schicht darauf befand, ausnahmslos aus Mexiko importiert – beim Rest der Apfelsorten war's nicht besser. Da ward mir der Appetit gleich vergangen. Fünf Kilometer umsonst durch die Stadt spaziert. Da nützte es mir auch

Hollywood-Boulevard (Los Angeles): der berühmte „Walk of Fame“ („Bürgersteig des Ruhms“)



Buch und Film aus dem Jahr 2006 „**We feed the World – was uns das Essen wirklich kostet**“ (in deutscher Sprache) von Erwin Wagenhofer. Über 500.000 Besucher in deutschsprachigen Kinos sahen diesen Film. Film (DVD): 96 Minuten, ab € 9,90. Buch: 192 Seiten, Klappenbroschur, € 20,- ISBN 978-3-936086-26-3. Erwin Wagenhofer hat sich auf die Spur unserer Lebensmittel gesetzt und in seiner Dokumentation erforscht, warum Tomaten um die halbe Welt reisen „müssen“, warum Brasilien Soja für unsere Rinder anbaut (und dafür Regenwald abholzt), ein Film über den Mangel im Überfluss. Top empfehlenswert. Siehe auch: www.we-feed-the-world.at

nichts, dass ich in derselben Mall auch nachts um drei Uhr hätte einkaufen können. Oder dass mir mein Einkauf anschließend von farbigen Mindestlohnbeschäftigten sauberlich in billige Plastiktüten verpackt worden wäre (der Ami braucht sich seinen Einkauf nicht einmal mehr selbst in Tüten zu stopfen).

Das war also Endergebnis des Preis-Dumpings: Eine Großstadt, in der es keinen Kaufladen mehr gab, dafür aber paradoxerweise jede Menge sog. „Liquor-Stores“, also „Schnaps-Läden“ – da bekam man alles, was man hierzulande an Tankstellen kriegte: Alkoholika, Plastikflaschen-Wasser, Muffins, Donuts, Kaugummis, Zigaretten, Süßigkeiten (Totkost eben) – andererseits existierten da zig Vitamine-Stores, wo man ersatzweise die entsprechenden Plastikvitamine fand. So sehr ich Los Angeles auch mochte, in dieser Hinsicht war es die Verwirklichung satanischer Phantasien auf Erden!

Landwirtschaft ade!

Regionale Erzeugung, Bioprodukte, Obst- und Gemüse vom Bauern um die Ecke – Pustekuchen! Fehlanzeige! Diese Tendenz zeichnet sich auch hierzulande ab. Wir haben hier zwar (noch) Wochenmärkte, doch schaue man sich einmal gewissenhaft um: An wie vielen Ständen wird da noch Obst und Gemüse verkauft, das von kleinen Landwirten selbst erzeugt wurde? In einer ländlichen Region wie Kirchheim unter Teck liegt dieser Wert bei schätzungsweise einem Viertel, sprich 25 Prozent regionale Erzeugnisse, 75 Prozent Produkte, die vom Großmarkt kommen, also mehrheitlich aus landwirtschaftlichen Großbetrieben in Holland, Belgien, Spanien, Frankreich usw. (siehe „We feed the world“, Besprechung in Dep. 15/2006).

Unfassbar riesige Gewächshausanlagen im Süden Spaniens. Foto von Greenpeace – der entsprechend lesenswerte Artikel dazu findet sich unter dem Link: www.greenpeace.de/themen/chemie/kampagnen/pestizide/artikel/gestrandet_im_plastikmeer/



In einer Reportage, die ich mir neulich im Internet ansah, verfolgten zwei Reporter die Spur des Billig-Weins, der bei gewissen Discountern für 99 Cent in der Tüte angeboten wird. Sie endeten bei Weinbauern in Italien, die weniger Entlohnung für ihre Trauben erhielten, als deren Produktion Kosten verursachte (Pflege des Weinbergs, Mitarbeiter, Helfer) – doch die Bauern, in ihrem Denken und ihrer Routine gefangen, empfanden das als immer noch besser als gar nichts zu tun. So beuten sie Jahr für Jahr den Boden ihres Weinbergs ohne Eigengewinn ausschließlich für den Profit eines deutschen Discounters aus, bis eines Tages keine Trauben mehr wachsen. Und das alles nur, weil Millionen Konsumidioten in Deutschland Genussmittel für 99 Cent kaufen – welcher Widerspruch in sich, denn wie könnte gepanschter Wein für 99 Cent (auf Kosten anderer) überhaupt ein Genussmittel sein?

Dasselbe vollzieht sich überall in der Landwirtschaft: Riesige Zentraleinkäufer (globale Konzerne) zahlen immer weniger für Agrarerzeugnisse – die Bauern machen mit. Maximalausbeute ist gefragt bei Weizen, Mais, Milch, Rind, Schwein, Huhn usw. – auf Kosten des Klimas, der Bodenfruchtbarkeit, der Umwelt! Denn Maximalertrag erfordert maximalen Einsatz von hoch gezüchteten Samensorten, Kunstdüngern, Spritzmitteln und Gentechnik (siehe unsere

Gentechnik- und Agrarserien). Die Folge: immer mehr Landwirte geben auf, Söhne übernehmen nicht mehr die alt eingesessenen Betriebe der Väter – zu viele Investitionen wären nötig für zu wenig zu erwartenden Gewinn. Immer mehr Bauern verschwinden. Was übrig bleibt, sind auf Maximalleistung getrimmte Agrargroßbetriebe.

Und das Ende vom Lied? Irgendwann wird die gesamte landwirtschaftliche Produktion in den Händen zweier, dreier weltweit aktiver Megakonzerne liegen, die durch Maximaleinsatz von Gentechnik, Kunstdünger, Spritzmittel und entfremdeten Sorten in Monokulturen weltweit auf dieselbe Weise operieren. Da wird dann eine Gurke aus Deutschland genau gleich aussehen und schmecken wie eine Gurke aus Südamerika: nach nichts! Das Auftreten eines einzigen neuartigen Schädlings, der gegen die chemischen Spritzmittel und Gengifte resistent ist, kann dann die Agrarproduktion *der gesamten Erde* auf einen Streich zerstören und somit echte, weltweite Hungersnöte auslösen. Keine Vielfalt, keine Diversität = kein Schutz!

Und warum das alles? Weil Verbraucher darauf bestehen, täglich Fleisch, billige Milch, billige Butter (die eigentlich gar keine mehr ist) und billige Weizenprodukte zu sich zu nehmen. Weil sie darauf bestehen, für das Kilo Rindfleisch nicht mehr als

10, 15 Euro zu bezahlen oder das Putenbrustschnitzel für Euro 2,99 im Discounter einzukaufen. Ich schrieb bereits an früherer Stelle: Damit ethisch, sauber und nachhaltig produziert werden kann, damit solche Erzeugnisse auch wirklich Genussmittel sind (die sie ja sind), müsste ein Kilo Rindfleisch 50 Euro kosten, ein Pfund Butter, ein Liter Milch ca. 5 Euro. Aber nein, jeder muss ja alles immer und zum billigst denkbaren Preis haben – und damit die Zukunft des Planeten und unserer Spezies aufs Spiel setzen sowie ausbeuterischen Großkonzernen (die kaum mehr als ihre Quartalsprofite im Kopf haben), Geld und Macht zuschanzen. Bloß nicht ans Gemeinwohl denken!

Blau Zungen und andere Katastrophen

Hier schließt sich der Kreis zu unserem letzten Artikel: Was ist die eigentliche Ursache solcher Erscheinungen wie der Blauzungenkrankheit? Qualität hat ihren Preis. Schafe und Rinder zu halten, zu pflegen, gesund zu ernähren, kostet viel Zeit, Aufwand (Mitarbeiter) und Geld. Gesunde Tiere, die gesundes und wohlschmeckendes Fleisch geben, brauchen Hingabe, Zuwendung, Pflege, gute, gesunde, natürliche Nahrung. Dinge, die schätzungsweise 90 Prozent aller Tiere heute fehlen. Stattdessen gibt es Fertigfuttermischungen, die Substanzen enthalten, die ein Schaf, eine Kuh oder ein Rind (ohne chemische Geschmacksmanipulatoren) niemals zu sich nehmen würde, stattdessen gibt es während des kurzen Tierlebens Dutzende Impfungen und weitere chemische Keulen, genmanipuliertes Futter, kleine, dunkle Ställe, Zerstörung des Bodenlebens, Weiden, auf denen keine natürlichen Blumen und Kräuter mehr gedeihen, fehlende Mutterbin-

dung und Dutzende eklige, lebensverachtende Dinge mehr, die wir u.a. in unserer Milchserie beschrieben. Es ist klar, dass diese Faktoren alleine die Widerstandsfähigkeit unserer Mitgeschöpfe von Generation zu Generation weiter schwächen, so dass immer neue Tierseuchen grassieren, seien sie nun künstlich erschaffen, erfunden, aufgebaut oder tragisch und echt.

Die Freiheit der Wahl

Wir sollten uns in diesem Zusammenhang die Frage stellen: „Was wollen wir?“ Wollen wir, wenn wir schon ab und zu einmal meinen, Fleisch verspeisen zu müssen, (A) hochwertige Bioprodukte von Tieren, die wenigstens ein glückliches, gesundes Leben führen durften – mit Auslauf auf saftigen Wiesen im Sonnenlicht oder wollen wir (B) mit Medikamenten, Chemikalien, dreckigen Impfstoffen und Genfutter verseuchte Leichenteile von Tieren, die ihr Leben lang unter qualvollsten Schmerzen in dunklen, stinkenden, dreckigen Ställen verbracht und Zeit ihres Lebens nur industrielle, artfremde, chemisch aufgepeppte Futtermischungen zu sich nahmen? Glauben Sie's mir oder nicht, wir nehmen nicht nur diese lebensschädigenden Substanzen aus toten Tierkörpern in uns auf, sondern indirekt auch das Leid, das jene Tiere durchleben mussten – oder eben nicht.

Wollen wir regional angebautes, gesundes, hochwertiges Gemüse, das wirklich noch nach etwas schmeckt? Wollen wir höchste Artenvielfalt – es gibt beispielsweise Hunderte und Aberhunderte verschiedene Tomatensorten, die sich in Geschmack, Form und Farbe markant unterscheiden und je nach Anbauregion weitere Unterschiede aufweisen – oder wollen

wir weltweit vereinheitlichte Holland-Tomaten, wässrige, aufgeblähte Ballons, die zwar schön aussehen, aber nach nichts schmecken, weil sie eben auch nichts enthalten, womit das Leben etwas anfangen könnte? Wollen wir (A) Naturnähe, Gesundheit und Vielfalt oder (B) weltweit vereinheitlichten, wertlosen Billigschund? Wenn Sie (B) wollen, dann kaufen Sie nur weiter beim billigsten Discounter ein, wenn Sie (A) wollen, dann achten Sie auf regionale Erzeugung – am besten nach Bio-Standards. Dann gibt's eben nicht jeden Tag Tomaten, nicht jeden Tag Fleisch – brauchen wir das überhaupt? Oder ist ein guter Sonntagsbraten nicht deshalb ein guter Sonntagsbraten, weil er eben nicht gerade täglich auf den Tisch kommt?

Man erkenne das Prinzip: Ein bestehender, nachhaltig funktionierender Markt wird durch *einen* preisdrückenden Hai ausgehöhlt. Bald sind andere gezwungen, auf die niedrigeren Preise einzusteigen und Abstriche bei der Produktion, d.h. bei der Qualität zu machen. Aus einer Bran-

***RFID-Chip:** Kurzform für (engl.) Radio Frequency Identification (Identifizierung mit Hilfe von elektromagnetischen Wellen): Die heutige Computer-Technologie, bei der alles immer kleiner, billiger und leistungsfähiger wird, erlaubt inzwischen sog. „RFID-Chips“, das sind winzig kleine Mikrochips, die z.B. an Lebensmitteln und Warenverpackungen angebracht werden können und Produktdaten an einen Empfänger senden (Menge, Preis, Gewicht etc.). Das ist der Einkauf der Zukunft: Man läßt sich das Gewünschte in seinen Einkaufswagen, fährt am Ausgang der Mall an der Empfangsstation vorbei – alle Daten der gekauften Waren werden per RFID-Funk übertragen und der Warenbetrag automatisch von Ihrer Geldkarte abgebucht – keine Kasse mehr nötig. Gleichzeitig weiß der Supermarkt (und vielleicht nicht nur der) genau, was Sie kaufen, wann Sie kaufen, wie viel Sie kaufen usw. RFID-Chips werden heute schon schon Hunden (im Schweizer Kanton Waadtland für alle Hunde Pflicht) und Kleinkindern eingepflanzt, so dass die Besitzer/Eltern immer wissen, wo ihr Wauwau oder Kleinkind sich gerade befindet (per Handy abruf-/ortbar). Es ist absehbar, dass eines Tages auch alle Autos gechipt werden („natürlich nur als Diebstahlsicherung“) – und wer weiß – vielleicht eines Tages auch Sie selbst?!

che, die einst aus individuell verschiedenen und zumeist ethisch arbeitenden Selbständigen bestand, aus Menschen, die durch ihren Fleiß und Eigeninitiative Arbeitsplätze schaffen, wird im Laufe der Zeit eine Branche, in der ein Hai ein Kleinunternehmen nach dem anderen schluckt. Dann wird dieser Hai wiederum vom nächst größeren gefressen, bis am Ende ein, zwei Megakonzerne übrig bleiben.

Arbeitsplatzvernichter

Oftmals wird das Argument ins Feld geführt, solche Großkonzerne würden Arbeitsplätze schaffen, Arbeit in die Region bringen etc. – aber das genaue Gegenteil ist der Fall. Aus einer Branche, in der zuvor 10.000 individuelle Selbständige 100.000 Angestellte beschäftigten, wird am Ende ein Hyperkonzern, ohne Selbständige, der vielleicht 20.000 oder 30.000 Leute beschäftigt. In anderen Worten: Das Haifischspiel hat in dieser Branche locker 80.000 bis 90.000 Arbeitsplätze vernichtet, hat also Arbeitslose produziert, gescheiterte Existenzen und Hartz-IV-Empfänger. D.h. dafür, dass der Konsument in Zukunft billigere Schundprodukte erhält, dafür, dass die Umwelt zerstört wird, die Zukunft des Planeten verspielt usw., dafür bezahlt der Konsument dann noch mit seinen Steuergeldern – oder wer ist es, der Hartz-IV Empfänger letztlich bezahlt?

Wollen wir also (A) eine gesellschaftliche Struktur, die nachhaltig überlebensfähig ist, mit vielen kleinen, freien, eigenverantwortlichen, selbständig tätigen Menschen, eine Struktur, wo die regional erzeugten Güter in der Region bleiben und die Früchte der Produktion den hiesigen Menschen zu Gute kommen? Oder wollen wir (B) eine Welt, in der eine Handvoll Mega-

Das Discountergeschäft hat auch den Flugverkehr nicht verschont – Billigfliegen wurde zum Trend. Immer mehr Menschen betrachten das Flugzeug als Bahnersatz, immer mehr Anbieter unterbieten sich gegenseitig. Flugzeugabgase enthalten Hunderte schädliche Substanzen, die für sehr lange Zeit in der oberen Atmosphäre verbleiben, wo sie Kristallisationskeime für Wasserdampf darstellen, was die Bildung von schlierenartigen Wolken extrem erhöht. Diese vermehrte Kunstwolkenbildung beeinflusst unser Wetter negativ.



konzerne Millionen abhängiger Lohnsklaven hält, in der ohne regionale Unterschiede global einheitliche Produkte von minderwertiger Qualität angeboten werden? Wollen wir (A) kleine Handelsgeschäfte in unserer Nähe, in denen man uns noch mit Namen kennt, wo wir individuelle Bedienung und Service erhalten oder wollen wir (B) anonyme Großkonzerne, wo niemand niemanden mehr kennt, wo wir als namenlose Konsumenten abgefertigt werden und die mit RFID-Chip* versehenen Waren funktgesteuert über unsere Kreditkarte abbuchen lassen. Es ist IHRE Wahl! Die Wahl jedes einzelnen Konsumenten.

Gleiche Armut für alle – oder gerechter Wohlstand?

Hochwertige, ethisch produzierte Waren und Dienstleistungen haben ihren Preis. Die Gesetze der Wirtschaft, des Austauschs und des Lebens verbieten es, ein gutes Produkt für einen geringen Preis zu erhalten.

Es kommt somit noch ein tragischer Umstand hinzu, der unmittelbar Sie selbst und Ihren Geldbeutel betrifft: Denn derjenige, der immer nur so billig wie möglich einkauft, macht sich damit nicht etwa selbst reich, sondern er macht sich – und alle seine Mitmenschen – arm und immer ärmer. Er sorgt mit seinem

Einkaufsverhalten direkt dafür, dass immer weniger Superreiche immer reicher und immer mehr Arme immer ärmer werden. Wie das?

Betrachten wir die Sache einmal von der anderen Seite: Sie sind angestellter Kfz-Meister in der lokalen Autowerkstatt Hinterhausen, angeschlossen ans lokale Autohaus – es ist die einzige Werkstatt. Sie sind Profi, kennen sich gut aus, bemühen sich um Kundenservice. Die Hinterhausener sind mit Ihrem Service glücklich, und Sie haben genug zu tun – all das sichert Ihr Bruttomonatsgehalt von 3.000 Euro.

Merke: Dumpinglöhne entstehen durch Dumpingpreise! Und Dumpingpreise entstehen durch Discounter! Und Discounter entstehen durch Konsumenten, die dort einkaufen. Und Konsumenten, die bei Discountern einkaufen, entstehen – natürlich auch – durch Dumpinglöhne.



Eines Tages eröffnet im Gewerbegebiet nebenan eine Filiale einer deutschlandweiten Werkstatt-Kette. Neue Reifen mit Montage sind dort um ein Drittel billiger. Ebenso die Jahresinspektion. Die Kette macht Fernseh- und Zeitschriftenwerbung. Immer mehr Kunden wechseln zur Konkurrenz. Ihr Chef muss die Preise senken und teure Werbung schalten. Das spüren Sie an einer ausbleibenden Gehaltserhöhung sowie an der Streichung Ihres Weihnachtsgeldes.

Ihre lokale Bank gewährt Ihnen urplötzlich keinen Kredit mehr für den Ausbau Ihres Wintergartens, „weil man ja nicht wissen kann, wie lange es die Hinterhauser Werkstatt noch macht“. Ihr Chef stellt heuer keinen neuen Azubi ein, immer mehr Arbeit lastet auf Ihren Schultern für immer weniger Geld. Kurz darauf der Konkurs. Da Sie erfahrener Kfz-Meister sind und „nicht all zu alt“, erhalten Sie ein „großzügiges“ Übernahmeangebot der großen Werkstatt-Kette. Man bietet Ihnen einen Bruttomonatslohn von 2.380,- Euro. Sie akzeptieren, vier Ihrer Kolle-

gen und Ihr ehemaliger Chef aber sitzen auf der Straße. In anderen Worten: Sie arbeiten so dann dasselbe oder mehr für weniger Geld und müssen mit Ihren Sozialabgaben fünf neue Arbeitslose mitfinanzieren.

Das Ganze weist zudem eine eingebaute, *automatische* und sehr fatale Eigendynamik auf, denn je mehr Leute arbeitslos sind oder für weniger Lohn arbeiten, desto mehr Leute *fühlen* sich dazu gezwungen, wiederum immer billiger und billiger einzukaufen – und beschleunigen somit die allgemeine Abwärtsspirale. Preisdumping ist der tödliche Trick, der uns alle arm macht und einige wenige superreich.

Übrigens: Es gibt auch einzelne Branchen, die von Dumping-Haien „verschont“ wurden, die Händler der Pharmaindustrie z.B., die Apotheken. Warum das so ist, liegt nahe. Wer würde einem vermeintlich lebensrettendes Herzmedikament vertrauen, das für 99 Cent im Supermarkt erhältlich wäre? Das heißt nun nicht, dass Apothekenpreise in allen Branchen wünschenswert

wären, man kann natürlich nicht nur zu billig, sondern auch zu teuer sein. Das, worauf es ankommt, ist *Fairness!*

Fazit

Kaufen Sie immer bilig-billig ein – und Sie und wir alle werden arm. Kaufen Sie zu angemessenem, fairem Preis ein – und Sie selbst und wir alle werden langsam aber stetig immer wohlhabender. Wollen Sie arm sein oder wohlhabend? Wollen Sie gute Produkte von hoher Qualität oder Billigschund? Eine vereinheitlichte Welt voller Sklaven oder eine Welt voller Vielfalt, Freiheit und Individualität? Gesundheit oder Krankheit? Wollen Sie eine toten Planeten oder eine Welt, die ein Paradies ist? Es ist *Ihre* Wahl. Es hängt davon ab, wo und was Sie einkaufen. Es ist *nicht* komplizierter.

Was wir brauchen, ist FAIR-TRADE (fairer Handel), aber nicht nur mit der Dritten Welt, nein weltweit, ja selbst im innerdeutschen Handel. Alle Gründe, warum es in Ordnung sei, billig-billig einzukaufen, sind Ausreden. Denn wenn Sie fair ausgeben, werden Sie bald darauf auch fair einnehmen. Sie erhalten vom Leben immer das, was Sie ihm geben. Natürlich mag es manchmal auch Leute geben, die Ihnen einen zu hohen Preis abknöpfen oder abknöpfen wollen. Na und, das sind *kleine* Betrüger. Die *großen* Betrüger sind die, die Ihnen einreden, dass Geiz geil und dass billiger besser sei. Wenn Sie erkannt haben, dass Billigeinkäufe, Schnäppchenjagd usw. eine sich beschleunigende, tödliche Abwärtsspirale einleiten, aus der es ab einem bestimmten Punkt kein Entkommen mehr gibt *für niemanden*, dann wird der tägliche Einkauf plötzlich zu viel mehr, nämlich zu einer sozialen Verantwortung. *mk*

Unsere Buchempfehlungen zum Thema, Top-1: Franz Kotteder (Journalist): „DIE BILLIG-LÜGE – Die Tricks und Machenschaften der Discounter“. Gilt als eines der besten Sachbücher des Jahres. „Die Billig-Lüge deckt auf, warum uns vieles teuer zu stehen kommt, was wir bei den Discountern zum Spottpreis erwerben“. Untermauert die Botschaft unseres heutigen Artikels mit einer Vielzahl weiterer Fakten. Taschenbuch, 272 Seiten, Verlag Droemer-Knaur, ISBN: 3-426-77925-0, € 8,95. Erhältlich bei Sabine Hinz.

Top-2: David Bosshart: „BILLIG – wie die Lust am Discount die Wirtschaft und die Gesellschaft verändert“. Niedrige Preise bedeuten niedrige Einkommen. Taschenbuch, 184 Seiten, ISBN: 978-3-636-01508-2, € 12,-. Erhältlich bei Sabine Hinz.

Top-3: Jean Ziegler, Schweizer Bestseller-Autor und UN-Sondetrberichterstatte für das Recht auf Nahrung (ein integrier Mann!): „Die neuen Herrscher der Welt und ihre globalen Widersacher“. Jean Ziegler zeigt die Schattenseiten des globalen Raubtierkapitalismus, beschreibt seine Entstehung, seine Profiteure und deren Helfer und zeigt Wege zum Widerstand auf. Taschenbuch, Broschur, 320 Seiten, ISBN: 978-3-442-15309-1, € 8,95, erhältlich bei Sabine Hinz.

