

Wir kaufen, also sind wir

Konsumforscher Alexander Hennig: Gegen Tricks beim Einkauf kann man sich wehren

Verkauf ist Manipulation. Ob Käse im Supermarkt, Hosen in Modegeschäften oder Hotelzimmer im Internet: Der Handelsexperte Prof. Alexander Hennig weiß, wie getrickst wird – und wie man sich dagegen wehrt.

THOMAS VEITINGER

Ulm. Der Soziologe Zygmunt Bauman hat geschrieben „Ich shoppe, also bin ich“. Definieren wir uns wirklich übers Einkaufen?

ALEXANDER HENNIG: Ja, das würde ich so unterschreiben. Konsum ist dazu da, Bedürfnisse zu befriedigen. Dabei werden Charakter und Einstellungen sichtbar. Nicht nur, aber auch im Konsum zeigen wir, dass wir als Mensch existieren.

Spielen Glücksgefühle eine Rolle?

HENNIG: Ja. Sie sind umso intensiver, je stärker und länger wir uns etwas gewünscht haben und umso schwieriger es war, dies zu bekommen. Deswegen sind lange geplante Käufe den Spontankäufen auch vorzuziehen. Es ist aber immer schön, sich zu belohnen.

Kaufen wir das, was wir wollen? Oder bestimmen das andere?

HENNIG: Das ist umstritten. Manche Experten denken, dass uns Bedürfnisse aufgezwungen werden und wir gleichsam ferngesteuert kaufen. Andere glauben an souveräne Konsumenten. Ich glaube, die Wahrheit liegt dazwischen.

Wie suchen wir unsere nichtalltäglichen Produkte aus?

HENNIG: Wir kaufen oft im Herdentrieb. Es gibt den sozialen und den demonstrativen Konsum. Beim sozialen wollen wir zeigen, dass wir dazu gehören. Schon Grundschulkinder wollen meist alle einen Ranzen der gleichen Marke. Im Sportverein zeigen wir uns alle mit Marken-Badminton-Schläger und nicht einem No-Name-Produkt. Beim demonstrativen Konsum wollen wir dagegen unseren Nachbarn, Kollegen oder Partner etwa mit einem Sportwagen beeindrucken.

Was ist das iPhone? Es sieht immer gleich aus und wird millionenfach gekauft.

HENNIG: Viele Menschen haben das gleiche Smartphone, es bringt uns also in eine Gruppe. Gruppen waren früher in der Steinzeit überlebenswichtig, das steckt immer noch in uns. Dennoch lässt sich das Gerät durch Klingeltöne und Bildschirmhintergründe individualisieren. Außerdem ist es hochangesehen.



Der Verbraucher als Herdentier: Bei der Eröffnung des Apple-Stores in Sindelfingen im September des vergangenen Jahres stand das Verkaufspersonal klatschend Spalier für die Kunden. Foto: dpa

Wie reagieren Hersteller darauf?
HENNIG: Indem sie versuchen, individuelle Produkte industriell herzustellen. Also begehrte Produkte möglichst billig zu fertigen. Es gibt Anbieter von maßgeschneiderten Anzügen, die diese von Maschinen fertigen lassen.

Es soll einen Zusammenhang zwischen Unsicherheit und dem Kauf teurer Markenware geben.

HENNIG: Der ist nachgewiesen. Hoher Preis wird bei Unsicherheit mit ‚besser‘ in Verbindung gebracht. Die Eigenmarken der Händler spielen im Lebensmittelpereich eine große Rolle, außer bei Babynahrung. Da wissen Eltern genau, was sie für ihr Baby wollen: Nur das Beste, kein Risiko eingehen, und dann greifen sie zu Hipp und Alete.

Die Verkäufer rüsten auf.
HENNIG: Stimmt, die Marketinginstrumente werden immer besser.

Auch in Supermärkten wird getrickst. Da gibt es glänzende Böden, durch die wir verunsichert sind. Wir laufen langsamer und kaufen mehr ein. Rote Preisschilder signalisieren günstige Preise, die es vielleicht gar nicht gibt. Unsere Sinne werden vertortelt.

Zur Person



Alexander Hennig ist seit dem Jahr 2008 Professor für Betriebswirtschaftslehre und Handelsmanagement an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Mannheim. In seinen Publikationen beschäftigt er sich vorwiegend mit Marketinganalyse und Konsumentenverhalten. Eine seiner Publikationen heißt „Zur Kasse, Schnäppchen! Warum wir immer mehr einkaufen als wir wollen“.

heim. In seinen Publikationen beschäftigt er sich vorwiegend mit Marketinganalyse und Konsumentenverhalten. Eine seiner Publikationen heißt „Zur Kasse, Schnäppchen! Warum wir immer mehr einkaufen als wir wollen“.

führt. In den USA lassen Verpackungen Duftmoleküle entströmen, wenn sie angefasst werden.

Gehören Rabatte zu den Tricks?

HENNIG: Preise, die sich stark reduziert haben, werden oft nicht hinterfragt. Vielleicht hat den Ausgangspreis aber nie jemand bezahlt. Wir freuen uns, wenn es anscheinend stark reduzierte Ware gibt. ‚Sale‘ setzt uns gleichzeitig aber auch unter Druck. Die Produkte gibt es nur gewisse Zeit und nur so lange der Vorrat reicht. Schnell zuschlagen, bevor es jemand anderes tut.

Unterscheidet sich der Verkauf im Internet davon?

HENNIG: Auch Online werden Waren künstlich verknappt. Da gibt es plötzlich nur noch zwei Hotelzimmer zu einem bestimmten Termin oder nur noch drei Exemplare eines bestimmten Buches. Auf Internetsiten tauchen plötzlich Produkte auf,

die man sich zuvor auf einer anderen Seite angesehen hat. Kundenempfehlungen sind wichtig, werden aber nicht selten gefälscht.

In Modegeschäften wird oft der Gürtel nach dem Kauf des Anzugs angeboten und nie andersherum.

HENNIG: Wir nehmen Preise immer relativ wahr. Nach dem teureren Anzug wirkt der Gürtel wie ein Schnäppchen, auch wenn er in Wirklichkeit übersteuert ist. Bei zwei Produkten greift der Verbraucher gerne das günstigere; stellt der Händler ein noch teureres drittes Produkt dazu, wird nun das mittlere Produkt attraktiver.

Sind solche Tricks nicht längst bekannt?

HENNIG: Aber das nützt nicht unbedingt was. Aus den USA ist die Geschichte von zwei Schneidern überliefert. Der eine spielte den Schwerhörigen. Wenn Kunden ihre Anzüge abholten, fragte der scheinbar Schwerhörige immer den anderen nach dem Preis, verlangte aber nur die Hälfte von dem, was dieser ihm zubrüllte. Die Kunden waren glücklich, auch wenn der halbierte Preis immer noch zu hoch lag. Wir lassen uns leicht beeinflussen.

Wie kann man sich wehren?

HENNIG: In dem man sich zunächst einbremst und kritisch überlegt: ‚Brauche ich das wirklich?‘. Den Rabatt von 20 Prozent in Euro umzurechnen hilft auch oft. Verbraucher schätzen die Ersparnis meist viel höher ein. Dies gilt vor allem für Kundenkarten. Kaum jemand rechnet aus, wieviel das eigentlich bringt.

Kostenlose Käsestücke in Supermärkten lassen uns doch auch zugreifen?

HENNIG: Genau. Das Glas Sekt oder der Espresso in der Boutique lassen unbewusst das Gefühl entstehen, etwas entgegen zu müssen: also zu kaufen. Kleine Geschenke sollte man lieber ablehnen, wenn man sich durch die Käseprobier-Ecke im Supermarkt unter Druck gesetzt fühlt, den Käse dann auch zu kaufen. Es ist auch sinnvoll in bar zu zahlen. Untersuchungen haben nachgewiesen, dass bei der Barzahlung dieselbe Region im Gehirn betroffen ist, wie wenn man sich in den Finger schneidet.

Und was hilft noch?

HENNIG: Man sollte sich bewusst sein, dass Einkaufen eine Verführung ist. Man kann sich den Reizen hingeben. Aber man sollte die Gefahren kennen, um nicht am nächsten Morgen zu denken: ‚Was hab ich denn da nur gekauft?‘

BÖRSENPARKETT

Allzeithoch zum Greifen nah

Von Langeweile an der Börse kann keine Rede mehr sein. Vergangene Woche war viel los: Rekordzahlen von Apple, gute Ergebnisse bei Beiersdorf und SAP, Personaleinschnitte bei der Commerzbank, gute Konjunkturdaten in den USA und ein Ifo-Geschäftsklima-Index, der zum dritten Mal hintereinander nach oben zeigt. Was, wie Volkswirt Stefan Mütze von der Helaba betont, eine Trendwende signalisiert: Die Konjunktur in Deutschland kommt in Schwung. In der Folge sprang der Deutsche Aktienindex (Dax) am Freitag um gut 100 Punkte auf 7858 Zähler. Das ist der höchste Stand seit fünf Jahren. Seit Jahresanfang hat die Börse fast 3 Prozent gut gemacht.

Die Bullen, die Optimisten auf dem Parkett bekommen wieder Rückenwind. Mit weiteren Jahreshochs noch im Januar rechnet Börsenbeobachter Wieland Staud von Staud Research. Möglicherweise gehe der Dax den entscheidenden Schritt hin zur Schwelle von 8000 Punkten. Im Umfeld der Börse jedenfalls liegen kaum Stolpersteine. Die Zinsen bleiben niedrig, womit Sparanlagen wie Tagesgeld bei Zinsen von im Schnitt höchstens 1 Prozent wenig attraktiv bleiben. Die Geldpolitik der Zentralbanken ist weiter expansiv. Die psychologische Marke von 8000 Zählern sowie das Allzeithoch sind nur noch einen Steinwurf entfernt. ROLF OBERTREIS

Brennholz wird knapp

Berlin. Der Nachschub für Holzheizungen in Privatwohnungen geht langsam zur Neige. Nach Angaben der Arbeitsgemeinschaft der Rohholzverarbeiter (Berlin) werden pro Jahr zwischen 75 und 85 Mio. Kubikmeter Holz in deutschen Wäldern geschlagen, dem steht ein Zuwachs von jährlich 120 Mio. Kubikmeter gegenüber. Vor allem Stadtförstämter könnten den gestiegenen Bedarf kaum abdecken.

Derzeit nutzt mehr als jeder vierte deutsche Haushalt Scheitholz, Hackschnittel oder Pellets zum Heizen. Nach Angaben des Zentrums für Holzwirtschaft der Universität Hamburg kletterte der Holzverbrauch in den rund 15 Mio. Anlagen innerhalb von neun Jahren von 11 auf 34 Mio. Kubikmeter. Laut Statistischem Bundesamt verteuerte sich Energieholz seit 2005 um knapp 90 Prozent. Einer Umfrage zufolge kostet der Raummeter Brennholz im Bundesdurchschnitt rund 39 €. dpa

NOTIZEN

Mehr Offshore-Parks

Die installierte Leistung von Europas Meeres-Windparks ist 2012 um ein Drittel auf fünf Gigawatt gestiegen. Die Zahl der Offshore-Turbinen stieg um 300 auf 1662. Auf Großbritannien entfallen 60 Prozent der Leistung. Es folgen Dänemark (18 Prozent), Belgien (8) und Deutschland (6).

Entschädigung für Kunden

Die Kunden der insolventen Wertpapierhandelsbank FXdirekt sollen entschädigt werden – möglicherweise benötigt die Entschädigungseinrichtung EdW dafür einen Kredit vom Bund. Die Finanzaufsicht stellte den Entschädigungsfall fest, da keine Aussicht besteht, dass die FXdirekt Bank die Ansprüche selbst bedient.

Lauvergeon im Gespräch

Die frühere Chefin des Atomkonzerns Areva, Anne Lauvergeon, soll neue Verwaltungsratsvorsitzende des europäischen Konzerns EADS werden. Die 53-jährige Industriemanagerin sei die Liebhaberkandidatin von Frankreichs Präsident François Hollande, berichtete die französische Zeitung „Journal du Dimanche“. Deutschland sei mit der Wahl einverstanden.

Volvo expandiert

Der schwedische Lkw-Bauer Volvo will durch eine Beteiligung in China am deutschen Konkurrenten Daimler vorbeiziehen und zur Nummer eins bei schweren Lkw aufsteigen. Volvo kauft 45 Prozent der Anteile an einer neuen Tochter des chinesischen Fahrzeugbauers Dongfeng Motor Group.

Der Verbrauchertipp Die aktuellen Baugeldzinsen

Aktuelle Baufinanzierungskonditionen

Effektivzins in %	Laufzeit in Jahren			Zins gilt für Darlehen ab Euro	Beleihungsgrenze	Zinszahlungen in Euro
	5	10	15			
PSD Bank RheinNeckarSaar	1,69	2,29	2,78	50 000	60%	42 971,73
BB-Bank	1,66	2,31	3,03	50 000	60%	43 348,72
Volksbank Göppingen	1,71	2,32		50 000	60%	43 537,15
Santander Bank	1,88	2,48	2,87	50 000	60%	44 479,43
Volksbank Münster	1,99	2,39	2,97	100 000	60%	44 667,72
Sparda-Bank Baden-Württemberg	1,89	2,42	2,93	50 000	60%	45 232,97
Deutsche Bank	2,01	2,42	3,03	100 000	60%	45 232,97
Commerzbank	1,78	2,42		100 000	60%	45 232,97
Allianz Lebensversicherung	2,19	2,43	2,84	150 000	60%	45 421,25
1822 direkt	1,94	2,43	2,88	100 000	60%	45 421,25
Hypovereinsbank	1,77	2,43	2,82	100 000	60%	45 421,25
Südwestbank	1,96	2,45		100 000	80%	45 798,05
Steyler Bank	1,80	2,48		100 000	60%	46 363,10
DEVK	2,22	2,51	2,97	40 000	60%	46 928,04
BW-Bank	2,05	2,52	3,04	100 000	60%	47 116,29
ING-Diba	2,07	2,53	3,25	200 000	60%	47 304,67
Bayern-Versicherung	2,28	2,53	3,10	25 000	60%	47 304,67
Postbank	1,92	2,53	3,09	100 000	60%	47 304,67
DBV Lebensversicherung	2,58	2,58	3,15	30 000	80%	48 245,99
Axa Lebensversicherung	2,58	2,58	3,15	30 000	80%	48 245,99
Generali Lebensversicherung	2,22	2,58	2,99	100 000	60%	48 245,99
Volkswohl-Bund	2,54	2,59	3,14	25 000	60%	48 434,41
Lebensversicherung-von-1871		2,75	3,15	30 000	80%	51 445,39
BKM - Bausparkasse Mainz		2,95	3,38	100 000	60%	52 762,00
SKG Bank	2,24	2,84	3,21	150 000	60%	52 950,20
HUK-Coburg	2,32	2,84	3,20	25 000	60%	52 950,20
Debeka Bausparkasse		2,88	3,23	25 000	60%	53 702,27
HPV Lebensversicherung	2,38	2,94	3,35	35 000	60%	54 830,28
HKB Bank		2,73	3,13	40 000	60%	58 400,46
Swiss-Life		2,88	3,14	150 000	60%	58 400,46
Münchener Verein		2,57	3,14	100 000	60%	58 588,43
Zurich Versicherung		2,96	3,20	50 000	60%	58 588,43
Nordfinanzbank		3,11	3,70	100 000	60%	68 718,67
Schlechtester Anbieter		4,58	4,90	50 000	60%	90 581,15

*bei 200 000 Euro Kreditsumme, Laufzeit 10 Jahre, 1 % Tilgung, ohne Berücksichtigung von Gebühren wie Schätzkosten oder Bereitstellungsinsen, die die Höhe des ausschlaggebenden Effektivzinses beeinflussen.

Trend beim Baugeldzins: stagnierend

Quelle: biallo.de; Stand: 25. Januar 2013

Merkel wirbt um Investoren

Deutschland schließt Rohstoffabkommen mit Chile

Sorgen verschwinden nicht mit der Distanz: Auch in Chile ringen Angela Merkel und Mariano Rajoy um den richtigen Weg zur Euro-Rettung. Sie warben auch um Investoren aus Lateinamerika und der Karibik.

Santiago de Chile. Im Ringen um mehr Wettbewerbsfähigkeit zur Rettung des Euro setzen Kanzlerin Angela Merkel und Spaniens Ministerpräsident Mariano Rajoy auf mehr Geschäfte mit Lateinamerika. Zugleich warnten Merkel und EU-Kommissionspräsident José Barroso in Santiago de Chile davor, nationale Wirtschaftsräume vor Konkurrenz aus dem Ausland abzuschotten. „Niemand darf denken, dass durch Protektionismus diese Schwierigkeiten besser zu bewältigen seien“, sagte Merkel am Rande des Gipfels der EU mit der Gemeinschaft der lateinamerikanischen und karibischen Staaten (Celac). Die Beziehungen zwischen EU und Celac müssten auf eine neue Stufe gestellt werden. Ziel sei eine gleichberechtigte Partnerschaft.

Vor allem europäische Staaten wollen Investitionshemmnisse beseitigen und mehr freien Handel zulassen. Merkel sagte, Kooperation müsse klar an Werten und Prinzipien ausgerichtet sein, die den Austausch im fairen Wettbewerb ohne Handelsbarrieren ermöglichen – „auch in schwierigen Zeiten“. Mer-



Freundlichkeiten unter Mächtigen: Kanzlerin Angela Merkel mit Chiles Präsident Sebastian Piñera. Foto: dpa

kel und Rajoy ermunterten zu Investitionen in Europa – am besten in ihren eigenen Ländern. Ferner warben sie für Kooperationen mit der Wirtschaft in den Celac-Staaten.

Auf dem Gipfel debattierten die Regierungschefs aus 60 Ländern oder deren Vertreter über sozial- und umweltverträgliche Investitionen. Diese verfolgen aufmerksam die vom britischen Premierminister losgetretenen Spekulationen über einen Austritt Großbritanniens aus

der EU. „Ich darf Sie beruhigen, David Cameron und Großbritannien sind weiter Teil der Europäischen Union“, sagte die Kanzlerin.

Staatspräsident Sebastián Piñera wollte mit einem perfekten Gipfel der Welt beweisen, wie weit sein 16,5-Millionen-Einwohner-Land gekommen ist. Mit Merkel kam erstmals seit 22 Jahren wieder ein deutscher Regierungschef nach Chile. Piñera überschlug sich fast mit Freundlichkeiten. Merkel sei eine große Persönlichkeit der Welt; Chile bewundere Deutschland.

Zuvor hatten Deutschland und Chile ein Rohstoffabkommen zur engeren Zusammenarbeit im Bergbau und bei der Nutzung mineralischer Rohstoffe unterzeichnet. Auch Umweltschutzfragen und die Ausbildung von Fachkräften sind Teil der Vereinbarungen. Chile verfügt über die größten Kupfervorkommen der Welt und ist für Deutschland ein wichtiger Lieferant. Auch andere Rohstoffe wie Lithium und Jod werden in Chile in großem Umfang abgebaut.

Bei allen Absichtserklärungen, dass Deutschland und Chile enger zusammenarbeiten wollen – vor allem bei der Nutzung der Rohstoffe wie Kupfer oder Lithium-, dürfte sich Merkel über zwei ihr unbekannte Gäste beim Mittagessen geärgert haben. Mit am Tisch saßen auch zwei frühere Außenminister der Pinochet-Diktatur (1973-1990), Miguel Ángel Schweitzer und Hernán Felipe Errázuriz. dpa