

Wenn der Kauf zum Zwang wird

Kaufsucht ist eine psychische Störung. Sie äußert sich, indem die Betroffenen zwanghaft immer wieder Waren und Dienstleistungen kaufen, die sie eigentlich nicht wirklich benötigen. Bereits 1909 hat der deutsche Psychiater Emil Kraepelin in seinem Lehrbuch die Symptome der, wie er es nannte, „krankhaften Kauflust“ respektive der „Oniomanie“ beschrieben. Etwa sechs bis acht Prozent der Bevölkerung sollen heutzutage in Deutschland kaufsuchtig sein. Das an der US-amerikanischen University of North Dakota entwickelte und in Erlangen erstmals für Deutschland getestete ambulante Gruppen-Therapiemodell soll es Patienten ermöglichen, ihr exzessives Kaufverhalten in den Griff zu bekommen.

text: nino ketschagmadse

in den 1980er Jahren fing der Justizvollzugsbeamte und Rettungsassistent Ulrich K. an, hochwertige Werkzeuge in mehrfacher Ausführung einzukaufen. Auch bei Büchern griff er gerne mehrfach zu. Überwiegend bei medizinischer Fachliteratur, nicht selten gingen dabei 200 Mark pro Exemplar drauf. Später erstand der Hobby-Fotograf teure Kameraausrüstungen hinzu. Als er einmal für sich auflistete, wie viele Apparate er insgesamt eingekauft hatte, kam Ulrich K. auf 70 Stück. Das Wort „Kaufsucht“ fiel in seiner Familie damals nicht, er erntete nur wiederholt den Vorwurf, nicht mit Geld umgehen zu können. Der Fürther ignorierte dies aber gänzlich, zu stark war die Befriedigung, die er während der Einkäufe und während der Fachgespräche mit den Verkäufern empfand. K. rückblickend: „Es ist ja auch etwas, was einem einen Status gibt. Derjenige, der einkauft, kann sich etwas leisten, der ist was, der stellt was dar. Es war auch bei mir so, dass ich mich darüber definiert habe, versucht habe, das Selbstwertgefühl durch Kaufen auszugleichen.“

Die Einsicht, dass mit seinem Kaufverhalten etwas nicht stimmt, kam nach zehn Jahren. Der Mann suchte daraufhin Therapiemöglichkeiten auf, in einer Suchtklinik im Schwarzwald und bei einer Psychologin. Letztere machte ihn auf die Universitätsklinik Erlangen aufmerksam: Die Psychosomatische und Psychotherapeutische Abteilung war auf der Suche nach Probanden für eine im deutschsprachigen Raum bis dato einzigartige ambulante Spezialtherapie für Kaufsucht. Zusammen mit 51 Frauen und acht Männern im Alter zwischen 20

und 61 Jahren nahm Ulrich K. von 2003 bis 2007 an dieser Studie teil.

Nach der Abteilungsleiterin Professor Martina de Zwaan sind, trotz der überproportional hohen Zahl der an der Untersuchung beteiligten Frauen, Männer fast in gleichem Maße betroffen – nur mit dem Outing täten sie sich schwerer. Schnäpchenjäger oder Exklusivkäufer kämen zudem aus allen Bevölkerungsschichten und seien zumeist im jüngeren Alter. De Zwaan kennt die Abläufe, wenn sich der Konsum vom Bedarf gelöst hat: „Die Betroffenen kaufen ohne sinnvolle Motivation unnötige Waren oder Waren in unnötigen Mengen, die sie in der Regel anschließend nicht verwenden. Sie neigen dazu, die Einkäufe zu bagatellisieren oder zu verheimlichen. Die Waren werden verschenkt, gehortet oder versteckt, ohne dass z.B. das Preisschild abgenommen wird. Und es scheint den Betroffenen nicht so sehr um den Besitz der Ware zu gehen als vielmehr um die Kaufhandlung an sich, die ihnen Ablenkung oder auch Aufregung im positiven Sinne gibt.“

Dieser Zustand hält aber nicht lange an. Schon beim Bezahlen treten bei vielen ein schlechtes Gewissen und Schuldgefühle auf. Die meisten Kaufsuchtigen leiden zusätzlich unter Depressionen,

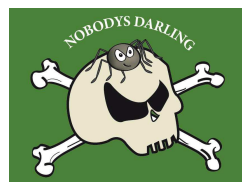


foto: mark cogain / commons.wikimedia.org

Angst- und Zwangsstörungen oder an Alkoholmissbrauch. Kaufsucht zählt nicht zu den typischen Suchterkrankungen, sondern zu den sogenannten Impulskontrollstörungen, worunter zum Beispiel auch Kleptomanie subsumiert wird. Betroffene haben die Neigung zu erhöhter Risikobereitschaft und pflegen schnell zu handeln, ohne nachzudenken – negative Alltagserlebnisse werden mit Einkäufen kompensiert. Wenn solche Frustkäufe überhandnehmen, ist die Gefahr, kaufsuchtig zu werden, nicht mehr weit.

Das Bagatellisieren entlarven

In Anlehnung an das in den USA entwickelte ambulante Gruppen-Therapiemodell habe die Abteilung für Psychosomatik und Psychotherapie der Erlanger Klinik bis Ende 2007 mit Patienten in verschiedenen Gruppen gearbeitet: „Das erste Ziel war, dass Betroffene lernen, zwischen angemessenem und unange-



VERFOLGEN SIE UNS!

www.das-zob.de
www.facebook.de/dasZOB
und bei twitter: @das_ZOB

messenem Kaufverhalten zu unterscheiden. Das fällt ihnen sehr schwer“, so de Zwaan. „Der Vorteil der Gruppentherapie ist natürlich, dass die Betroffenen selbst die Neigung zu bagatellisieren gut entlarven und sich auch wirkungsvoll gegenseitig konfrontieren können. Dazu bedienen wir zum Beispiel Kaufprotokolle. Dabei sieht man sehr schön die Auslöser für eine Kaufattacke und die Konsequenzen einer Kaufattacke und kann, wie wir es nennen, eine Mikroanalyse der einzelnen Kaufattacken vornehmen.“ Schließlich sind die Konsequenzen teilweise fatal: Probleme mit Familienangehörigen, Schulden, Zahlungsunfähigkeit bis hin zu Gefängnisstrafen. Eine wirkliche Heilung, so de Zwaan, ist in den seltensten Fällen möglich. Die Betroffenen können aber lernen, sehr frühzeitig einen Drang einzukaufen wahrzunehmen und rechtzeitig dagegenzusteuern.

Die Projektleitung hatte seinerzeit Diplompsychologin Dr. Astrid Müller, eine Absol-

ventin der Otto-Friedrich-Universität. Bei der Nachforschung mit den Studienteilnehmern war dann auch Professor Hans Reinecker vom Lehrstuhl Klinische Psychologie und Psychotherapie der Bamberger Hochschule involviert.

Diese Arbeit sei in ihren Einzelheiten noch nicht vollständig ausgewertet, so Müller, aber so viel könne man schon jetzt sagen, der Effekt habe sich gehalten: „Obwohl in den alten Bundesländern rund acht Prozent und in den neuen Bundesländern sechs Prozent der Bürger als ‚stark kaufsuchtgefährdet‘ eingestuft werden können, wird das Problem immer noch übersehen oder bagatellisiert. Angesichts der stark wachsenden Kaufsuchtgefährdung in Deutschland müssten daher dringend wirksame Behandlungsangebote angeboten und von den Krankenkassen finanziert werden“, fordert die Psychologin. Seit Herbst 2008 bietet das Uni-Klinikum Erlangen nach einem Vorgespräch Therapieangebote

für Betroffene aus dem Einzugsbereich Bamberg-Nürnberg mit zwölf ambulanten Sitzungen einmal pro Woche.

100.000 Euro Schuldenberg

Ulrich K. hat dieses Angebot nach eigener Aussage sehr geholfen. Auch wenn es für seine frühere Ehe, die insbesondere an seiner Kaufsucht zerbrochen sei, da bereits zu spät war. Er hatte einen Schuldenberg von über 100.000 Euro, und das ist kein Seltenheitsfall. Es gibt sehr viele Betroffene, die teilweise noch mehr ausgegeben haben, und dann wird es natürlich wirklich eng. Er habe aber gelernt, sich einigermaßen zu helfen. Wenn er den Druck verspürt, fährt er Fahrrad, bis der Kopf frei wird, oder er geht fotografieren. Nach der Therapie in Erlangen hat der in Franken ansässige Hesse mittlerweile eine eigene Selbsthilfegruppe gegründet: Kausud – Das Wort setzt sich zusammen aus Kaufsucht und Depression.

Empfehlungen für ein gelungenes Geldmanagement

1. Notieren Sie zwei Wochen lang jeden ausgegebenen Euro und jeden Cent.
 2. Überprüfen Sie regelmäßig Ihre Kontoauszüge.
 3. Sparen Sie jeden Monat 10 % Ihrer monatlichen Einkünfte oder einen Festbetrag entsprechend Ihren Möglichkeiten.
 4. Legen Sie eine finanzielle Notreserve an.
 5. Zahlen Sie möglichst immer bar! Benutzen Sie keine EC-Karten oder Kreditkarten.
 6. Kaufen Sie nicht online ein.
 7. Haben Sie nie mehr Bargeld als nötig (für angemessene und notwendige Käufe) in Ihrer Geldbörse.
 8. Solange Sie Schulden haben, kaufen Sie nur das Nötigste.
 9. Vermeiden Sie strikt TV- und Online-Einkäufe.
 10. Reduzieren Sie Katalogeinkäufe auf ein Minimum. Am besten, Sie lassen es ganz.
 11. Werfen Sie Kataloge weg.
 12. Lieber öfter geplant einkaufen als ein Großeinkauf! Planen Sie Einkäufe. Fertigen Sie Listen mit geplanten Einkäufen an. Kaufen Sie nicht spontan oder unter Zeitdruck ein.
 13. Nehmen Sie die Liste mit, wenn Sie aus dem Haus gehen. Überprüfen Sie, ob die Ware auf Ihrer Liste steht, bevor Sie zugreifen.
 14. Wenn Sie irgendwas kaufen möchten, was nicht auf Ihrer Liste steht, nehmen Sie sich 24 Stunden Bedenkzeit.
- (Quelle: A. Müller / M. de Zwaan / J. E. Mitchell: *Pathologisches Kaufen – Kognitiv-verhaltenstherapeutisches Manual*, Ärzte-Verlag 2008, S. 44 – ISBN 978-3-7691-0566-7)

Kontaktmöglichkeiten:

- Psychosomatische und Psychotherapeutische Abteilung Universitätsklinikum Erlangen: Tel.: 09131/8534899 oder 8534890, www.psychosomatik.uk-erlangen.de
- Selbsthilfegruppe „Kausud“ in Fürth, Telefon: 01520/1999092, Mail: kausud@email.de

Anzeige



BITTE UNTERSTÜTZEN SIE
 unsere freie Medieninitiative die seit Mai 2013 kontinuierlich und ohne jedwede Förderung aus München vom sog. NSU-Prozess um Beate Zschäpe arbeitet so möglich mit einer kleinen Spende an Kt.Nr.: 5408979333, BLZ: 50010517, ING DiBa Inhaber: Oliver Renn – IBAN DE78 5001 0517 5408 9793 33 – BIC INGDEFF - oder zumindest mit aktiver Weiterempfehlung. Denn: hinter uns steht kein Verlag, keine politische Organisation gleich welcher Couleur. Somit ist "das-zob.de" auf Spenden von Menschen angewiesen, denen wie uns neben dem Aufgreifen gesellschaftlich-sozialer Themen u.a. auch an einer weitgehenden Aufklärung des NSU-Komplexes gelegen ist; daran, dass dieses Land nicht so tut, als ob Rassismus in Deutschland kein gesellschaftliches Problem wäre. Und im Kontext der 10 schrecklichen Morde, der Bombenanschläge und anderer Verbrechen nicht von staatlichen Pannen sondern von (Mit)verantwortung spricht und die Lücken der Berichterstattung namhafter Medien schonungslos aufdeckt.

Nachfrage um jeden Preis

Studien haben gezeigt, dass unser Gehirn auf Rabatte ähnlich reagiert wie auf Pornos. das ZOB hat sich in Bamberg's Billigszene geworfen und festgestellt: Trödelmärkte und Ein-Euro-Shops sind nicht nur geil, sondern auch ein Symptom des Überflusses.

text: christoph mann

Hier kann sich wirklich jeder am Konsumrausch laben. In den Regalen räkeln sich Perlenketten, Bratenspieße und Kerzenhalter; Aschenbecher, Weingläser und Untertassen erwarten ihren Schnäppchenjäger, und die Preise nähern sich dem nackten Nullpunkt. Besonders wertvoll sei der soziale und ökologische Mehrwert. Sagt Britta Rudolf. Die 34-Jährige ist Betriebsleiterin der Bamberger Dienste, eines Gebrauchtwarenhauses im Niemandsland zwischen Bamberg und Hallstadt mit 790 m² Verkaufsfläche.

Aber auch wer sein Schnäppchen am Maxplatz erobert, darf sich gewiss sein, dass die soziale und ökologische Verantwortung nicht auf der Strecke bleibt. Sagt zumindest die Homepage von TEDI. Der „sympathische und familienfreundliche 1-Euro-Discounter“ verschachert in barocker Einkaufsatmosphäre „attraktive Produkte“ wie Einwegteller, Badeperlen oder Plastikblumen. Das sei nicht nur sozial, weil es Arbeit schafft; ein Teil des Gewinns fließe in Kinderhilfsprojekte und „grüne Filialen“.

Hinter so viel Mildtätigkeit stehen der Handelskonzern Tengemann und das Discount-Genie Stefan Heinig. Der nach Presseberichten 500-fache Millionär ist Haupteigentümer von TEDI und bei KIK. Seit einer wütenden ARD-Reportage über die beschämenden Zustände bei den Zulieferern jenes Textildiscounters in Bangladesch gilt Heinig als schamloser Ausbeuter, als Beispiel dafür, wie Kapitalismus nicht passieren sollte – und als Ramschkönig: Mit derzeit 1.080 Filialen in Deutschland, zu denen beinahe wöchentlich eine neue stößt, ist TEDI klarer Marktführer im Geschäft mit den Mikropreisen.

Wartelisten für Leute, die etwas verschenken wollen

Die Idee ist alt. Vor mehr als einem Jahrhundert entstanden in den USA die variety shops, die Produkte wie Suppenkelten, Schwämme oder Spielzeug zum Einheitspreis verscherbelteten. In Deutschland hat das Geschäftsmodell erst in den 90ern Fuß gefasst. „Ursprünglich hat sich das Sortiment der Ein-Euro-Shops aus Sonder- und Restposten zusammengesetzt“, erklärt Joachim Stumpf, Unternehmensberater und Geschäftsführer der BBE Handelsberatung, „das sind Waren, auf denen die Produzenten sitzengeblieben sind: Retourware, Insolvenzverkäufe, Artikel mit Qualitätsmängeln, Ladenhüter und vieles mehr.“ Ursprünglich haben die Ein-Euro-Shops jene Überproduktion abgebaut, die man sonst hätte entsorgen müssen.

Ähnlich die Bamberger Dienste. Auch sie bewahren Gegenstände davor, auf der Mülldeponie zu verenden. Die Dienste sind eine soziale Einrichtung. Bezuschusst von der Bundesagentur für Arbeit, stellen sie Menschen mit sogenannten Vermittlungshemmnissen ein und bieten Gebrauchtware für Bedürftige an. Zugleich sind sie ein Symptom des Überflusses. Die erschütternd günstigen Preise für Stehlampen, Schrankwände und Sofagarnituren sind nur möglich, weil es so viele davon gibt. „Wer will, dass die Bamberger Dienste mit ihrem LKW vorbeikommen und die Wohnung ausräumen, der kommt auf eine Warteliste“, erzählt Betriebsleiterin Rudolf. Und derzeit sei die Warteliste auf Wochen hinaus voll.



carolin müller / fun.zine.org

Low-Tech-Produkte des alltäglichen Lebens, ob Gabeln, Schraubenzieher oder Blumentöpfe, haben eine recht lange Lebensdauer. Ist einmal eine flächendeckende Versorgung mit diesen Gütern erreicht, geht die Nachfrage zurück. Seit 1993 stagniere der Umsatz des Einzelhandels, sagt Experte Stumpf. Rechnet man die Inflation hinzu, sei er sogar geschrumpft. „Es gibt eben einiges, was im Überfluss vorhanden ist. Gleichzeitig herrscht im deutschen Einzelhandel die weltweit höchste Konkurrenz.“

„Die liebevolle Einheitsfassade verhüllt den Produktionsort. Er könnte ja beunruhigen.“

Wer in dieser rauen Welt dennoch den großen Reibach einfahren möchte, muss den übersättigten Konsumenten schon mit etwas Besonderem verführen. Etwa mit unterirdischen Preisen. Wie gut das geht, zeigt ein Blick in Bamberg's Innenstadt. Neben dem Programmokino Odeon der MacGeiz, am Maxplatz wie gesagt TEDI, und, seit September, der Euroshop in der Langen Straße, dort, wo irgendwann früher ein McDonald's war. Damit wären alle drei großen deutschen Billigketten anwesend. Sie haben, weitgehend unberührt von der Wirtschaftskrise, in



den vergangenen Jahren eine Filiale nach der anderen aufgeschlagen. In ihren Regalen liegen Knicklichter, Klebebänder und Kugelschreiber – und, seit einigen Wochen, die ganze Palette Weihnachtskrepel: Adventskalender, Engelslocken, Lichterketten – alles ist erregend günstig, geschmacklich fragwürdig und vollkommen intransparent. Denn zum Prinzip Discount gehört es auch, mit Information zu geizen. Die liebevolle Einheitsfassade verhüllt den Produktionsort. Er könnte den Kunden ja beunruhigen.

Ja, der Kunde. Die Billigheimer legen Wert darauf, kein Geschäft mit der Armut zu machen. TEDI versteht sich als „Nahversorger für Verbraucher aller Gehaltsstufen, die gute Qualität zu günstigen Preisen schätzen“, so die Pressezentrale des Non-Food-Discounters auf Anfrage des ZOB. Tatsächlich wirken die meisten Kunden des Shops am Maxplatz nicht so, als würden Honer und Karstadt ihr Budget sprengen. Manche kommen sogar von dort. Beladen mit Einkaufstaschen anderer Häuser, begucken sie neugierig die Auslagen und liebäugeln mit Girlanden, Lametta oder Glitterpuder.

Stripclubs für Pfennigfuchser

„Die meisten Ein-Euro-Shopper sind Schnäppchenjäger“, erklärt Einzelhandelsexperte Stumpf, „das ist eine Haltung und hat nicht nur mit dem Einkommen zu tun. Schnäppchenjäger suchen nach dem absolut niedrigsten Betrag, Qualität ist deutlich untergeordnet. Ihnen geht es um das Erlebnis, einen Laden mit vollem Geldbeutel und gefülltem Einkaufswagen zu verlassen.“ Rentiersocken, Schleifenbänder, Schneeflocken – zu günstig, um sie nicht zu kaufen. Rabatte und Pornographie wirken ähnlich; und für die Schnäppchenjäger ist Geiz sogar so geil, dass sie im Rausch ihr Geld für Dinge verpassen, die sie gar nicht brauchen. „Die Ein-Euro-Shops schaffen allein durch den niedrigen Preis eine Nachfrage, die es so nicht gäbe“, sagt Stumpf.

Die Discounter der modernen Generation sind Stripclubs für Pfennigfuchser.

Sie schüren und befriedigen diese Nachfrage mit System. Allein mit Rest- und Sonderposten ist das längst nicht mehr zu machen. Der Ein-Euro-Shop von heute baut die Überproduktion nicht mehr ab, sondern lässt sie eigens produzieren. In gigantischen Mengen. In China wetteifern tausende von Fabrikanten darum, Kaspar, Melchior und Balthasar samt Jesuskindlein millionenfach in Gips zu gießen oder Stringangas zu nähen. Man kann nur hoffen, dass die zum Teil beträchtlichen Gewinnspannen der Discounter nicht dadurch zustande kommen, dass sie von ihren Zulieferern jene unmenschlichen Produktionsbedingungen erpressen, die der ARD-Bericht bei KIK-Zulieferern entlarvt hat.

TEDI verneint das. Das Unternehmen komme seiner Verantwortung für die Lieferanten nach. Jeder Zuliefererbetrieb muss einen Code of Conduct unterzeichnen, der erträgliche Arbeitsbedingungen gewährleistet.

Daran zweifelt ver.di-Mitarbeiter Uwe Wötzel: „Das ist Augenwischerei. Diese Preise kann man nur erzielen, wenn man in der gesamten Lieferkette ausbeuterische Verhältnisse durchsetzt. Der Code of Conduct mag unterzeichnet werden, doch eingehalten wird er nicht. Es fehlt an freien Gewerkschaften und an unabhängiger Kontrolle. In der Realität arbeiten die Leute 70, 80, 90 Stunden unter belastenden Bedingungen. Und das für Einkommen, die zum Teil weit unter der Armutsgrenze liegen.“

Nur ein wenig besser sei das bei den Mitarbeitern in Deutschland: „Uns ist kein einziger Shop bekannt, in dem qualitativ hochwertige Arbeitsbedingungen herrschen. Untertarifliche Bezahlung bei massiven Überstunden ist an der Tagesordnung, die Bildung von Betriebsräten wird unterdrückt. Aber das sollte bei solchen Preisen eigentlich jedem selbst klar sein.“

Einkaufen! Jetzt! Na los!

aus dem Themenspezialarchiv von www.das-zob.de



Impressum / Wir über uns

V.i.S.d.P.: Oliver Renn - das ZOB war und ist eine Idee des Medienbüro nikorepress, der Ketschagmadse/Renn GbR - Atterseestrasse 15 – 81241 München; Redaktionskontakt: pdf@das-zob.de

Die vorliegenden Themenseiten erschienen bereits im Jahr 2010 in unserem Printmagazin "das ZOB" speziell im Raum Bamberg - danke sehr für ihr Interesse und im voraus für Ihre aktive Unterstützung!

Wir wünschen Ihnen einen erholsamen und stressfreien Jahresausklang und -wechsel sowie Gesundheit, Kraft und stets ausreichend Rückgrat und Wachsamkeit für 2014.

die Redaktionsleiter Nino Ketschagmadse und Oliver Renn