

Roland Reuss

Liebe deinen Nächsten wie dich selbst!

Meine Vision, die Welt lebenswerter zu machen

Inhalt

Zur Einführung	9
Der Mensch – die Geburt – sein Kreuzweg.....	11
Du kannst hören – ich kann nicht hören!	17
Die Schule – Sein oder Nichtsein!?	22
Der Bauernjunge	34
Sag mir, woher du kommst – Stadt oder Land?.....	54
Ein Schelm, der Böses denkt!	57
Rettung in allerletzter Minute	62
Rückblick	74
Gewalt, Mord und Totschlag.....	81
Im Traumwagen nach Spanien	89
Spanische Gastfreundschaft	95
Heilende Kräfte	105
Libertad – Freiheit!	118
Heute ganz oben – morgen ganz unten – Der Preis des Erfolges?	150
Der Kampf der Giganten	159
Lex ALDI.....	168
Der Bauer – seine Leidenschaft	188
Die Erzeugerkosten für 1 Kilo Clementinen	191
Landwirtschaft und geplatzte Baublase.....	195
„Heuschrecke“ Lebensmitteleinzelhandel	204
„Das kann es doch nicht gewesen sein!“	209
Liebe deinen Nächsten wie dich selbst!.....	212
Der neue Prototyp Mensch: sozial – politisch – kritisch	219
Sozialer Kapitalismus reformiert die Welt	231

Der Bauernjunge

Meinen schulischen Leistungen war die Veränderung, die in meinem achten Lebensjahr auf mich warten sollte, sicherlich nicht zu verdanken. Durchaus denkbar, dass aber meine Eltern gewisse Erwartungen daran festmachten. Vielleicht würde sich ja in der neuen Umgebung, mithilfe der guten Landluft, dazu noch in anderer Gesellschaft von neuen Freunden letztlich doch alles mit mir zu einem Besseren wenden. Meine Eltern hielten es damit wie immer. Sie verschwiegen ihre Gedanken. Mit mir wurde darüber kein Sterbenswörtchen gesprochen.

In meinem Vater war im Lauf der Jahre zunehmend der Gedanke gereift, aufs Land zu ziehen. Vielleicht wollte er damit unserer Mutter, die einer kinderreichen Bauernfamilie aus Oberfranken entstammte, eine Freude bereiten. Abgesehen davon, so wird er sich gedacht haben, würde den Kindern die „Landluft“ ebenfalls gut bekommen.

Während einer der vielen sonntäglichen Spaziergänge rund um das Jägerhaus bei Esslingen wo wir diesmal nur unser Auto geparkt hatten, gab Vater uns eines Sonntags seinen Plan kund. Äußerst geheimnisvoll tuend, ließ er uns an diesem frühen Nachmittag wissen, dass der heutige Spaziergang einen völlig anderen Verlauf nehmen würde. Heute würden wir zuerst in Richtung „Eiserne Hand“ gehen, das klang in meinen Ohren schon einmal sehr mysteriös. Von dort würde der Waldweg in Richtung Aichschieß eingeschlagen. Wie – wo – was – wer war Aichschieß? Und zur Belohnung würden wir ausnahmsweise in ein Gasthaus einkehren, um dort zu vespern. Nicht nur ich, auch die Mutter, das konnte ich ihr ansehen, staunte nicht schlecht. Sie machte Augen, als sähe sie den Weihnachtsmann persönlich. Angesichts der gelungenen allgemeinen Überraschung konnte sich der Vater ein glückliches und zufriedenes Lächeln nicht verkneifen. Das klang ja alles sehr geheimnisvoll, war mein erster Gedanke. Und schon begann ich vor lauter Neugier beinahe aus allen Nähten zu platzen. Doch ich hielt es, wie ich es immer in solchen oder ähnlichen Fällen hielt. Ich verzichtete auf neugierige Fragen. Obwohl ich ehrlich gesagt schon zu gerne gewusst hätte, warum der Vater ausgerechnet heute mit uns nach Aichschieß wandern wollte. Welche Bewandnis hatte es vor allem mit der Einkehr in ein Gasthaus? Gut eineinhalb Stunden später, das

war immerhin beinahe doppelt so lange, wie normalerweise unser Spaziergang rund ums Jägerhaus dauerte, saßen wir gemütlich und erwartungsfroh in diesem besagten Gasthaus. Vater hatte sich nach langem Zögern für die „Linde“ entschieden, weil sie sich mitten im Ort befand. Warum nicht für die „Krone“, das erste Gasthaus, dazu an der einzigen großen Kreuzung, gleich am Ortseingang, das würde für immer sein Geheimnis bleiben. Heute würde also ein deftiges Vesper den sonntäglichen Besuch einer Eisdiele ersetzen, die einem italienischen Ehepaar gehörte, das vor allem aber Kunde unseres Vaters war. In ganz Esslingen und Umgebung gab es kein besseres Eis. Unser Vater trug mit dem Verkauf eines echten Allgäuer Milchpulvers entscheidend zu dieser hervorragenden und außerordentlichen Qualität bei. Das war unter anderem auch mit ein Grund für den sonntäglichen Besuch, denn nicht selten verließ er am Ende die Eisdiele mit einem schönen Auftrag in der Tasche über mehrere Tonnen Milchpulver.

Während wir uns Leberwurst, Blutwurst, Schwartenmagen und Leberkäse in der „Linde“ schmecken ließen, beobachtete ich ganz unauffällig die Mutter. So entging mir zu meiner übergroßen Freude nicht, dass sie an diesem Nachmittag nicht nur über das ganze Gesicht strahlte, sondern auch – bei ihr ungewöhnlich – extrem guter Laune war. Ihr Haupt umgab ein Glanz, wie ich das so an ihr nur bei ganz seltenen und besonderen Anlässen gesehen hatte. Beobachten, ob Menschen, Tiere oder die Natur, war eine meiner heimlichen Leidenschaften. Menschen zuzuschauen, ihnen zuzuhören, wie und was sie über andere Menschen sprachen, wie sie ihre Späße über sie machten, dabei mit den Augen zwinkerten, die Stimme erhoben oder senkten, das alles faszinierte und interessierte mich in einem ganz besonderen Maß. Auch war ich schon seit meinem frühesten Kindesalter ein großer Tierliebhaber. Tiere liebte ich über alles. Wie oft schon hatte ich mir von meinen Eltern einen Hund oder noch viel lieber ein schönes Pony gewünscht. Keiner dieser Wünsche wurde mir jemals von meinen Eltern erfüllt. Den Wunsch nach einem Pferd erfüllte ich mir schließlich viele Jahre später selbst, als Erwachsener, Ehemann und Vater eines Sohnes.

Auf jeden Fall, zu diesem Schluss war ich inzwischen gekommen, musste dieser Nachmittag etwas ganz Besonderes an sich haben, wenn meine Mutter so glücklich war und sich dazu noch so gelöst gab. Plötzlich, völlig unvermutet, ohne jegli-

che Vorankündigung, wie ein Blitz aus heiterem Himmel, hörte ich, wie sich mein Vater bei dem Lindwirt nach einem möglichen Bauplatz erkundigte. Auch bei meiner Mutter schien diese Frage ihre Wirkung nicht verfehlt zu haben. Augenblicklich, wie bei den Pflanzen in der Wüste nach einem kräftigen Regenschauer, blühten auch ihre Augen noch kräftiger und intensiver als schon zuvor. Siehe da – das Geheimnis, das unser Vater schon seit Langem mit sich herumgetragen hatte, war gelüftet. Er war mit uns hierher gelaufen, weil er auf der Suche nach einem Bauplatz war. Ein Haus wollte er darauf bauen. Ich war jetzt hellwach, hörte ganz genau hin, was zwischen unserem Vater und dem Lindwirt so alles gesprochen wurde. Mutter hörte ebenfalls ganz still und aufmerksam zu. Sie schien mir in diesem Moment, wie niemals mehr danach, die glücklichste Frau auf Erden zu sein. Der Lindwirt wiederum fühlte sich von der Frage meines Vaters allem Anschein nach sehr geehrt und ließ es sich nicht nehmen, darauf hinzuweisen, dass er dem Gemeinderat angehöre. Nacheinander beschrieb er unserem Vater gleich mehrere Grundstücke. Benannte Standorte, die Quadratmeterzahl eines jeden Bauplatzes und natürlich auch deren Preise. Ganz nebenbei bemerkte er, dass auch der Bürgermeister des Ortes gerade am Bauen sei. Es fiel der Name „Weinstraße“. Dort würde der Bürgermeister sein Haus bauen. Gleich daneben gäbe es noch einen freien Bauplatz. Dieser gehöre dem Bauern Roos. Dessen Bauernhof befände sich direkt gegenüber von seinem Wirtshaus. Die Weinstraße, so fuhr er fort, sei erst vor Kurzem erschlossen worden und gehöre zu einem von zwei Neubaugebieten im Ort. Während der gesamten Zeit hatte ich meinen Vater keine Sekunde aus den Augen gelassen. So war mir auch nicht entgangen, wie sehr er sich anstrengen musste, um dem Lindwirt ja nicht zu sehr sein Interesse zu zeigen – vor allem und ganz besonders, nachdem dieser den Bauplatz des Bauern Roos erwähnt hatte. Später, während der Heimfahrt vom Jägerhaus, gab er gegenüber meiner Mutter preis, wie schwer es ihm gefallen sei, sein Interesse an dem Bauplatz des Bauern Roos nicht allzu deutlich werden zu lassen. Das wäre ein großer Fehler gewesen. Denn damit hätte er den Kaufpreis des Grundstückes nur unnötig in die Höhe getrieben. Und gerade das habe er doch unbedingt vermeiden wollen. Er habe auf jeden Fall ein gutes Gefühl. Und das mit Recht, denn bevor man auseinandergesprochen war, hatte man sich darauf verständigt, dass der Lin-

denwirt mit dem Bauern Roos einen Besichtigungstermin für das Grundstück vereinbaren und er diesen dem Vater telefonisch mitteilen würde.

Mit dem Ergebnis, dass wir am Freitag derselben Woche noch einmal, dieses Mal allerdings mit dem Auto, auf den Schurwald und nach Aichschieß fuhren. Die Besichtigung des Bauplatzes stand an. Er bestand aus einer 6,5 Ar großen Baumwiese mit zwei mächtigen alten Bratbirnenbäumen, mehreren Apfelbäumen und einem Hauszwetschgenbaum. Das Hauszwetschgenbäumchen hatte es unserer Mutter angetan. Sie sah sich schon Zwetschgen einmachen und köstliche Marmelade kochen. Nach der Besichtigung wurde einmütig beschlossen, das Gespräch in der „Linde“ fortzusetzen. Das war nichts für mich. Ich bat meinen Vater um Erlaubnis, mich im Dorf etwas umsehen zu dürfen. Nach einem ausgiebigen Vesper und ein paar guten Viertel Rotwein verabschiedete man sich gut gelaunt. Vater bat, für mich völlig unverständlich, den Bauern Roos um zwei Wochen Bedenkzeit. Weshalb, das erfuhren wir alle während der Heimfahrt. Das geschähe aus rein taktischen Gründen, gab er uns zu verstehen. Er erhoffte sich davon, dass er dadurch bei der Abschlussverhandlung den Preis noch etwas drücken könne. Tatsächlich gelang es ihm zwei Wochen später, den Preis um fünfzig Pfennig pro Quadratmeter herunterzuhandeln. Nachdem man sich einig geworden war, schüttelte man sich die Hände als Zeichen, dass der Handel perfekt und beschlossene Sache war. Nach dem Motto: Ein Mann, ein Wort!

Während unser neues Haus Stein um Stein hochgezogen wurde, bewohnten wir im örtlichen Rathaus die Wohnung des amtierenden Bürgermeisters. Von dort bis zur Schule war es nur ein Katzensprung. Gleich neben dem Rathaus befand sich das Milchhäusle, die Sammelstelle für die frisch gemolkene Kuhmilch der Bauern im Ort. Die Dorfbewohner holten sich dort allabendlich mit einer Milchkanne und gegen Abgabe einer Getränkemarke die frische, gefilterte und pasteurisierte Kuhmilch ab. Natürlich war es meiner feinen Städternase schon vor einiger Zeit nicht entgangen, dass die Luft hier nach dampfendem Kuhmist roch. Was auch kein Wunder war. Kaum ein Haus, vor dem nicht ein Misthaufen dampfte, auf dem Hühner mit ihrem Hahn nach etwas Fressbarem suchten. Ab und an hörte man auch eine Kuh muhen. Das Knattern eines vorbeifahrenden Traktors hörte sich für mich an wie eine Symphonie. Von zwei meiner neuen

Schulkameraden, beides Bauernjungen, wurde ich wenige Tage, nachdem ich mich mit einem von ihnen, dem Nachbarjungen Karle, heftig geprügelt hatte, zum Wühlmäusefangen eingeladen. Anstelle von Cowboy- und Indianerspielen verging nun beinahe kein Abend, an dem wir nicht bei Dämmerung auf dem Schul-sportplatz Fußball spielten. Vorausgesetzt, es war gerade keine Kartoffelernte, es musste kein Heu beziehungsweise Emd eingefahren oder Gülle auf den umliegenden Wiesen und Feldern verteilt werden. Von diesem überraschend reichhaltigen und vielseitigen Angebot wurde ich schlichtweg überwältigt. Wo blieb dabei die Schule? Wer konnte bei einem solchen Angebot, das so viel Aufregendes, Neues bot, schon ans Lernen denken? In die Schule gingen wir am frühen Morgen selbstverständlich alle. Doch an den Nachmittagen zog es uns unwiderstehlich hinaus auf die Wiesen und Felder. Darüber vergaß ich sogar meine Rennmaschine. Auch hier auf dem Land gab es unzählige Abenteuer, vor allem aber unendliche Freiheit. Anstelle von Coca-Cola tranken wir Milch, Dickmilch, Buttermilch, Leitungswasser, und im Herbst, wenn die Äpfel und Birnen von den Bäumen fielen und danach vom Boden aufgelesen wurden, gab es frisch gepressten, süßen Apfelsaft. Ich musste acht Jahre alt werden, um in den Genuss eines frisch gepressten, süßen Apfelsaftes zu gelangen. In erster Linie hatte ich dies unserem Nachbarn direkt gegenüber zu verdanken. An einem wunderschönen, lauen Herbstabend, während ich noch völlig gebannt auf die Apfelpresse starrte, um zu beobachten, wie darin die Äpfel zu Saft gepresst wurden, bekam ich von ihm ein Glas dieses Saftes angeboten, der soeben aus der Presse geflossen war. Völlig überrascht und ungläubig schaute ich in seine gütigen, glänzenden, dunklen Augen. Es war ihm ernst. Er sprach mir Mut zu. Ich solle nur probieren. Gierig trank ich das komplette Glas leer. Noch nie hatte ich bis dahin auch nur etwas ähnlich Gutes, Fruchtiges, Wohlschmeckendes getrunken. Der Nachbar lächelte immer noch. Dieses Mal voller Stolz, aber auch voller Glück, dass er mir so gut geschmeckt hatte, der von ihm selbst gepresste Apfelsaft. Als mich die Mutter zum Abendbrot rief, gab er mir davon noch einen bis an den Rand gefüllten Krug mit. Voller Stolz trug ich ihn nach Hause. Ich war mir ziemlich sicher, dass ich an diesem Abend damit im Mittelpunkt des Interesses stehen würde. Vater und Mutter freuten sich mit mir über dieses großartige, großzügige Geschenk. Und es mundete ihnen mindestens genauso gut wie mir davor. Aufgeregt berichtete ich ihnen, was ich an

Lex ALDI

Unter „Lex ALDI“ verstehe ich das Gesetz des Stärkeren, des Rücksichtslosen, des Unerbittlichen und des Gewissenlosen. Die Bezeichnung bezieht sich auf die Geschäfts- und Firmenpolitik dieses Unternehmens, das damit für den gesamten Lebensmitteleinzelhandel eine Vorreiterrolle übernommen hat. Inzwischen wird diese Politik von den anderen nachgeahmt.

Ohne zu polemisieren oder zu übertreiben, komme ich nicht umhin, die von ALDI gegenüber seinen Lieferanten angewandte Einkaufspolitik mit einem Krebsgeschwür zu vergleichen – ähnlich heimtückisch, mindestens genauso lebens- und existenzgefährdend. Anders als bei den meisten krebserkrankten Menschen wird sich jedoch ein Zulieferunternehmen dieser Krankheit und der von ihr ausgehenden Gefahr häufig erst dann bewusst, wenn es für den Lieferanten bereits zu spät ist und es für ihn keine Rettung mehr gibt. Während ein Tumor bei einem Menschen heutzutage in den meisten Fällen mit guten Aussichten auf eine vollständige Genesung mittels einer Operation oder Bestrahlung erfolgreich bekämpft werden kann, fehlen einem Lieferanten in der Lebensmittelbranche solche Alternativen. Während der Jahre der Zusammenarbeit mit ALDI und dessen Belieferung hat er sich viel zu sehr und vor allem viel zu lange schon dessen Wünschen angepasst und untergeordnet. Er hat teils freiwillig, teils unter massivem Druck darauf verzichtet, sich nach anderen Kunden umzuschauen. Kapazität und Produktivität wurden exklusiv auf diesen einzigen Konzernkunden ausgerichtet. Die Erkenntnis, dass sich der Lieferant dadurch selbst seiner dringend benötigten, lebenswichtigen unternehmerischen Freiheit beraubt und sich stattdessen für eine völlige Abhängigkeit entschieden hatte, kommt leider meist viel zu spät. Die Einsicht kommt oft im Zuge von anfänglich langsamen, danach stetig und rasch steigenden Forderungen nach Preisnachlässen. Die Falle war schon längst hinter dem Lieferanten zugeschnappt. Wenn ein solches Unternehmen um jeden Preis erhalten werden sollte, blieb ihm nichts anderes übrig, als sich den inoffiziellen ALDI-Befehlen zu unterwerfen und seine faktisch diktierten Bedingungen zähneknirschend zu akzeptieren. Der Konzern mit all seiner Marktmacht würde das Unter-

nehmen wie ein unersättlicher Blutegel solange aussaugen, bis es sich zur totalen Kapitulation gezwungen sähe, was der Aufgabe und Liquidation des Unternehmens entspricht.

Mit der Ausschaltung des Systems der Preisfindung, mit dem gleichzeitigen Ersetzen durch ein System des Preisdiktates war dem Handel auf typische, klammheimliche Art ein Tumor in dessen Korpus implantiert worden. Der musste nun nur noch wachsen und unauffällig seine Metastasen streuen. Die Strategie sah vor, dass jegliche Entfernung dieses Tumors für jedes davon befallene Unternehmen dessen existenzielles Ende bedeuten würde. Das Krebsgeschwür musste inoperabel sein.

An Stelle des Krebsgeschwürs kann als Beispiel auch der Köder am Angelhaken Verwendung finden. Der Köder ist für den hungrigen Fisch viel zu verlockend, um die Gefahr, die mit ihm einhergeht, rechtzeitig zu erkennen. Hängt der Fisch erst einmal am Haken, ist es für ihn definitiv zu spät. Hinterher ist man meist klüger – doch meist ist es auch zu spät.

Das Leben lehrt uns, dass dort, wo der Mensch die Fäden des Schicksals in den Händen hält, die Klugheit und die menschliche Intelligenz genau an dem Punkt enden, wo der Egoismus und der Glaube anfangen. Dasselbe gilt für ein Unternehmen auf der Suche nach einem Vorteil für sich in irgendeiner Form. Dieser großen Verlockung sind auch wir Fruchtagenten und mit uns unsere Kunden aus dem Import- und Großhandel für Obst und Gemüse erlegen. Wir konnten dieser Versuchung in einer geradezu fatalistischen und naiven Art und Weise nicht widerstehen, als wir gemeinsam vor der Entscheidung standen, die Lex ALDI zu akzeptieren. Anders als der arme Fisch hatten allerdings wir damals sowohl den Köder als auch den Haken gesehen, dennoch hatten wir uns in unserer Blindheit und Lust auf große Umsätze und schnelles Geld dazu entschlossen, zuzubeißen. Nachdem wir dann am Haken hingen, blieb uns nichts anderes mehr übrig, als uns von Montag bis Freitag mit unseren Preis-Mengen-Angeboten vor unserem Generalabnehmer zu prostituieren. Natürlich war sich dann auch wieder jeder selbst der Nächste. Wir führten gegeneinander einen erbitterten Kampf um möglichst hohe Quoten von möglichst vielen Produkten für so viele Niederlassungen

wie überhaupt nur möglich. Wir taten dies, und das soll wahrlich keine Entschuldigung für unser wahnwitziges Handeln sein, im verzweifelten, ängstlichen Bewusstsein, dass nur derjenige bis zum Ziel vorrücken würde, der mit der größten Kaltschnäuzigkeit und Skrupellosigkeit zu den besten, günstigsten, billigsten Preisen angeboten hatte. An den Wochenenden, wenn nach den vielen großen Stürmen zahlloser Tiefstpreise bei uns wieder die Nüchternheit eingekehrt war, wurde intern darüber diskutiert, ob wir nicht gut daran täten, uns zu einer Einheit zusammenzuschließen, die Claims gegenseitig abzustecken und die Preise frühzeitig abzustimmen. Die Angst vor dem Risiko, alles zu verlieren, nahm uns stets jeden Mut zur Umsetzung dieses einzig richtigen, dringend notwendigen Vorhabens. Wir hatten das klare Wissen, dass sich ein ALDI weder drohen noch herausfordern lässt. Mit welcher Härte und mit welcher Brutalität dieser Konzern aufmüpfige Lieferanten behandelt, hatte so mancher Kollege bereits schmerzlich mit der Vernichtung seiner Existenz erfahren müssen. Bei ALDI gilt eisern: „Wer nicht für mich ist, ist gegen mich!“

Diese Geschäftsphilosophie befolgen sämtliche ALDI-Einkäufer im Bereich Obst und Gemüse, vom Zentraleinkauf ALDI Nord und ALDI Süd bis hinunter zu den Einkäufern der jeweiligen Niederlassungen. Wenn sie einem Lieferanten ein völlig unmögliches, unverschämtes Gegenangebot unter die Nase halten, dann tun sie das in dem arroganten und siegessicheren Bewusstsein, dass diesem ohnehin nur die Wahl zwischen Pest und Cholera bleibt. Des Öfteren musste ich mir vom Chefeinkäufer ALDI-Nord Folgendes sagen lassen, nachdem ich Einspruch gegenüber seinem Preisdiktat erhoben hatte: „Herr Reuss, wenn Sie nicht können oder nicht wollen, worüber Sie letztlich selbst entscheiden müssen, natürlich **müssen** Sie in **keinster** Weise, doch sollten Sie, bevor Sie eine Entscheidung treffen, bedenken, dass, bevor ich Sie angerufen habe, bereits meine sämtlichen anderen Lieferanten diesen Preis akzeptiert haben. Ich kann daher den Auftrag problemlos auch an einen Ihrer Mitbewerber weitergeben.“ Ein Gegenangebot nicht zu akzeptieren, bedeutete für jeden von uns, für Wochen auf Aufträge zu verzichten, wenn nicht sogar für Monate. Keiner von uns konnte sich das erlauben. Zudem wussten wir sehr genau, dass wir uns danach, um überhaupt wieder an Verträge zu kommen, gezwungen sehen würden, unsere Mitbewerber preislich erheblich zu unterbieten. Dies wiederum hatte zur Folge, auf eine vernünftige, betriebswirtschaftlich

dringend nötige Gewinn-Kosten-Marge weitestgehend zu verzichten. Eine andere Möglichkeit war, den ALDI-Einkäufer zu belügen und zu betrügen. Noch eine ganz andere Dimension hatte es, die Verkaufsetiketten bewusst mit falschen Sorten, Größen und falschem Herkunftsland auszustatten. Wer dabei erwischt und wem dies nachgewiesen wurde, wurde, in diesem Fall völlig zu Recht, ein für alle Mal als Lieferant ausgelistet. Zwei meiner Großkunden hatten mehrmals, um sich gegenüber ihren Mitbewerbern einen Preisvorteil zu verschaffen und sie auf diese Weise bei ALDI unterbieten zu können, Äpfel aus einem anderen Herkunftsland als angeboten und vereinbart geliefert. Sie wurden dabei ertappt und sofort ausgelistet. Der eine von ihnen warf bereits nach wenigen Monaten das Handtuch und meldete Insolvenz an. Seine Insolvenz kostete meine Fruchtagentur einen hohen fünfstelligen Forderungsausfall. Der andere besaß ein erheblich stärkeres Finanzpolster, das ihm erlaubte, über mehrere Jahre einen zähen Überlebenskampf zu führen. Letztlich blieb ihm dennoch nichts anderes übrig, als sein Unternehmen an einen Mitbewerber zu verkaufen. Ähnlich erging es, erst vor Kurzem, auch einem Unternehmen aus dem Saarland.

Eine kleine, aber wahre Anekdote zum Thema Preisfindung. Meine Kollegen und ich haben es stets mit großem Interesse beobachtet und deren Verhalten als sehr witzig empfunden, dass Mitbewerber zu deren eigener Preisfindung ALDI die Funktion eines „Leuchtturms“ übertragen haben. Das ging so weit, dass sie ihren eigenen Einkaufskalender nach dem von ALDI ausrichteten und mit dem eigenen Einkauf stets so lange abwarteten, bis ihnen die Preise von ALDI zugespielt worden waren, um anschließend mit dessen Preisen die eigenen Lieferanten zu erpresen und unter Druck zu setzen.

Jedes Unternehmen kennt die Konsequenzen und die damit verbundenen Risiken, wenn es sich dazu entschließt, die Belieferung von ALDI aufzugeben. In den meisten Fällen sieht es sich gezwungen, den Betrieb vom Personal bis zum Maschinen- und Fuhrpark zu verkleinern; ein Preis, den es für seine wiedererlangte Freiheit und Selbstständigkeit bereit sein muss zu bezahlen. Entscheidet es sich jedoch dafür, ALDI auch in Zukunft zu beliefern, tut es dies im Wissen, dass es dadurch sein Ende in mehr oder minder kleineren bis größeren Schritten selbst herbeiführt. In meiner Obst- und Gemüsebranche kenne ich zahlreiche Beispiele,

wo sich Unternehmen jahrelang auf einer äußerst dünnen finanziellen Eisschicht bewegt haben. Zum Schluss ging es ihnen nur noch darum, sich am Leben zu erhalten, um sich nicht dem Vorwurf der bewussten Konkursverschleppung auszusetzen. Geht ein Unternehmen dennoch in Konkurs, wird dieser in den meisten Fällen aufgrund einer vorliegenden totalen Überschuldung mangels Masse eingestellt. Die Lieferanten und so manche mehr gehen dabei leer aus. Ich kann ein Lied davon singen, denn 1992 und 2001 habe ich auf diese Weise zwei Mal mein komplettes Vermögen verloren. 2001 hatte dies zusätzlich noch die Aufgabe meiner Selbstständigkeit als Fruchtagent zur Folge.

Ein weiteres Trumpf-As hält ALDI durch seine schnelle Zahlungsweise gegenüber seinen Lieferanten in den Händen. Welche Schlüsse lassen sich ziehen, wenn ALDI seine Lieferanten nach 30 Tagen bezahlt, diese wiederum ihre aber erst nach 45 bis 60 Tagen? Ich kenne keine bessere Art und Weise und vor allem auch keine günstigere und billigere, um sich die für das Überleben eines Unternehmens so dringend benötigte Liquidität zu verschaffen. Einmal mehr auf Kosten des Vorlieferanten beziehungsweise des Erzeugers.

Wir alle wissen inzwischen, dass ALDI alles daransetzt, um in der Öffentlichkeit, besonders aber dem Konsumenten gegenüber, als „Saubermann“ dazustehen. Mit seinen Lieferanten dagegen geht der Konzern leider nicht so zimperlich um. Damit spreche ich allerdings weder ALDI noch seinen Mitbewerbern das Recht ab, die ihnen zur Verfügung stehenden Potenziale beim Einkauf gegenüber den Lieferanten auszuspielen. Allerdings halte ich es für besonders verwerflich und verachtenswert, wenn eine Geschäfts- und Einkaufspolitik bewusst darauf abzielt, Lieferanten und Geschäftspartner auf Dauer in ein Abhängigkeitsverhältnis zu ziehen. Völlig perfide wird das Ganze, wenn gegenüber dem Lieferanten zusätzlich noch eine Alleinbelieferung als Bedingung gestellt wird. Es ist bekannt, dass ALDI und Lidl keinen Hersteller oder Zulieferer akzeptieren, der beide gleichzeitig beliefern möchte.

Dieses Einkaufsprofil wird durch das System eines Preisdiktates noch vervollständigt. Dabei wird die Preisschlinge von Jahr zu Jahr um eine kleine Nuance enger zugezogen. Dadurch verschafft man sich einen Einkaufs- beziehungsweise Wettbewerbsvorteil gegenüber den Mitbewerbern und missbraucht diesen dann

„Das kann es doch nicht gewesen sein!“

Vielleicht haben Sie sich diese Frage auch schon einmal – oder sogar schon mehrmals – gestellt? Zu dieser ernüchternden Erkenntnis gelangte ich, wie schon gesagt, auf meiner Sonnenliege auf der Terrasse unserer Wohnung in Sotogrande, nachdem ich Bilanz über mein bisheriges Leben gezogen hatte. Aus einer plötzlichen Erleuchtung heraus kam mir das Gleichnis von den Talenten in den Sinn: Deshalb wird der Mensch mit dem *einen* Talent im Gleichnis getadelt von seinem Herrn, weil er sich damit wertlos vorkam und es deswegen vergraben hatte. Er gab zur Antwort (Matthäus 25, 25): „Weil ich mich fürchtete, ging ich hin und verbarg mein Talent in der Erde; da hast du das deine.“ Er fürchtete sich, dass sein Talent nicht genügend geschätzt werden könnte. Er dachte, sein Talent sei zu gering und unbedeutend, um es einzusetzen. Weil er sein Talent nicht einsetzte, versündigte er sich vor seinem Schöpfer (<http://www.bibelinfo.net/images/Jesus/Gleichnisse/gleichnis24-talente>). Wenn also in diesem Moment mein Schöpfer mich aus dieser Welt abberufen würde, und er würde mir die Frage nach der Nutzung meiner Talente stellen, welche Taten und Verdienste könnte ich ihm vorweisen? Würde er es als eine gute Tat gelten lassen, dass ich mein Leben lang für meine Lieferanten eingestanden und für deren Interessen wie ein Löwe gekämpft habe? Viel mehr würde ich meinem Schöpfer nicht vorzuweisen haben. Ich musste mir selbst eingestehen, dass ich für meine eigene Dummheit und Naivität, dass ich einigen meiner Kunden mein vollstes Vertrauen geschenkt hatte, die mich als „Dank“ dafür zwei Mal skrupellos in den Ruin getrieben haben, kaum sein Mitleid verdiene. Wollte ich also eines schönen Tages nicht mit leeren, bestenfalls mit halb vollen Händen vor meinen Schöpfer treten, war es an der Zeit, dass ich mir etwas einfallen ließ.

Wieder sah ich Karlheinz Böhm mit seiner Eine-Mark-Wette vor mir. Anstatt Menschen in Äthiopien vor dem Hungertod zu erretten, wünschte ich mir, das Thema „Slums“ auf der Welt anzugehen. Die Elendsviertel in Rio de Janeiro, Neu-Delhi, Dhaka, Manila, Nairobi, Johannesburg oder Kapstadt waren mir schon immer ein Dorn in meinem sozialen Gewissen für Gerechtigkeit gewesen. Die Fernsehbilder, die uns auf die dort herrschende Armut, die Kriminalität, die hun-

gernden Kinder mit ihren weit aufgerissenen Augen und aufgeblähten Bäuchen aufmerksam machten, hatten mich nicht nur stets bis in mein Innerstes berührt, sie hatten mich auch regelrecht zornig gemacht. Immer wieder hatte ich mir darüber völlig verzweifelt ein und dieselbe Frage gestellt: „Wie ist so etwas nur möglich, bei all dem unermesslichen Reichtum auf dieser Erde?“ War es meine mir von Gott gegebene Bestimmung, gegen diese zum Himmel schreiende Ungerechtigkeit, gegen diesen zum Himmel stinkenden Missstand etwas zu unternehmen? Wenn ja, würde ich mich nicht davor drücken, so nahm ich mir das zumindest in diesem Moment auf meiner Liege vor, auch wenn ich dafür von der ganzen Welt für verrückt erklärt würde, die mir von oberster Stelle zugeteilte Aufgabe mit meinem bekannten und berüchtigten Dickschädel anzunehmen und anzugehen. Trotz dieser sehr aufwühlenden Gedanken fühlte ich gleichzeitig in mir eine außergewöhnliche Ruhe und großen Frieden. Diese Gefühle verhalfen mir dazu, die Dinge sehr pragmatisch und sehr realistisch zu sehen. Ohnehin entsprach das meinem Naturell. Gleichzeitig erkannte ich sofort, dass ich im Vergleich zu Karlheinz Böhm ein ganz enormes, vielleicht sogar alles entscheidendes Handicap hatte. Weder besaß ich dessen Namen und noch viel weniger seinen Bekanntheitsgrad. Der Morgen war viel zu schön, um sich mit solch schweren Überlegungen herumzuschlagen. Doch der Gedanke um mein Handicap und auf welche Weise ich dieses abbauen konnte, wollte mich einfach nicht mehr loslassen. Ich schaltete mein analytisches Denken ein, scannte sämtliche Möglichkeiten, am Ende warf mir mein „Computer“ als Ergebnis aus, dass es für mich nur eine Möglichkeit gäbe, und diese war, ein Buch zu schreiben. Ein sozial- und wirtschaftspolitisch kritisches, ein auf- und wach rüttelndes Buch musste es sein. Mit dessen Hilfe und Resonanz musste es mir gelingen, das Interesse der Medien zu gewinnen. Vielleicht würde ich von ihnen eine ähnliche Chance erhalten wie damals Karlheinz Böhm. Wenn diese Chance auf einen vergleichbar fruchtbaren Boden treffen würde wie damals die Wette von Karlheinz Böhm, dann hätte auch ich, wie er damals, die für meine Projekte dringend notwendige Anschubfinanzierung zusammen. Mit Geld allein wäre es aber noch lange nicht getan. Professionelle Unterstützung, wenn möglich auf ehrenamtlicher Basis und diese in allen nur denkbaren Bereichen wäre mindestens genauso wertvoll und wichtig wie bares Geld. Die von allen vielleicht schwerste Aufgabe des gesamten Projektes würde

aber darin bestehen, die Regierungen von Brasilien, der Staaten Afrikas, der Philippinen, Indiens und ... und ... und ... von meinem Plan zu überzeugen. Würden sie mein Vorhaben, vorausgesetzt, es würde mir tatsächlich gelingen, sie dafür zu gewinnen, auf all seinen Etappen ausreichend unterstützen? Wie würden sich die jeweiligen politischen Führer bis hinunter zu den Bürgermeistern und Gemeinderäten vor Ort entscheiden bei einem Projekt, das auch das ihre sein sollte? Und wie würden die Menschen in den Slums auf mein, nein, auf ihr Projekt reagieren? Auch in den kommenden Tagen und Nächten beschäftigten mich diese Fragen. Wie konnte ich die Menschen überzeugen, wie konnte ich sie für die Umsetzung gewinnen und begeistern? Letztlich verkörperten sie das Herz, den Kopf, die Hände und die Füße des – ihres – Projektes. Mit ihren Händen, ihrem unermüdlichen Fleiß, mit der Kraft ihrer Gemeinschaft, ihrer natürlichen Intelligenz würden sie Geld- und Materialspenden, die finanzielle und materielle Unterstützung des betreffenden Staates in blühende Stadtviertel verwandeln. Ein Pilotprojekt würde über alle nachfolgenden entscheiden. Jedes Stadtviertel würde mit einer vollständigen Infrastruktur bestehend aus Kanalisation, Straßen, Schulen, Kindergärten, Sozialstationen und Krankenhäusern und natürlich mit dem dafür notwendigen Personal ausgestattet werden. Eine Siedlung, die ihre Existenz einer einmaligen, vorbildlichen „People Power“ verdankt. Einem Gemeinschaftsinn, mit dem man sich gegenseitig vermittelt: „Ich tue es heute für dich, damit du es morgen für mich tust!“ Alle, die daran mitgewirkt haben, sind stolz darauf und können es auch sein. Sie hatten ihr Schicksal in die eigenen Hände genommen. Mit der Grundsteinlegung und dem Zementieren des letzten Bausteines haben alle Beteiligten gleichzeitig symbolisch die Patenschaft und die Verantwortung für künftige zahlreiche Nachfolgeprojekte in vielen anderen Elendsvierteln in vielen anderen Großstädten der Erde übernommen. Die Realisierung dieses Vorhabens ist mir jeden Aufwand wert.

Der neue Prototyp Mensch: sozial – politisch – kritisch

Diese Frage zieht beinahe schon automatisch die nächste nach sich: Gibt es diesen Menschen überhaupt schon? Mit diesem meinem vorletzten Kapitel möchte ich gleich mehrere Dinge erreichen. Trotz unserer heutigen Zeit des Computers, von Apple, Microsoft, Google, Yahoo, Facebook, Instagram & Co. ist es nicht selbstverständlich, dass der Mensch weiß, was auf dem Erdball wirklich vorgeht. Viele von uns leben in einer virtuellen Welt, in einer Scheinwelt. Eine Welt, die sich auf die Größe des Bildschirms ihres Smartphones, ihres Tablets, ihres Computers reduziert hat. Ich bin mir natürlich nicht sicher, ob es mir gelingen wird, diese Menschen aus ihrem selbst gewählten Asyl herauszuholen, sie wieder zum Nachdenken anzuregen, sie zu einer völlig neuen Einstellung gegenüber bestimmten sozialen, wirtschaftlichen, finanziellen und politischen Themen zu bewegen. Ganz offen gesagt, möchte ich jeden davon überzeugen, dass wir nur dann das Recht haben, etwas zu kritisieren, wenn wir gleichzeitig die Bereitschaft aufbringen, daran durch persönliches Engagement auch etwas zu verändern.

Ich glaube nicht, dass man unbedingt religiös oder ein Christ sein muss, um sich im Lauf seines Lebens zu einem sozial denkenden, fühlenden Menschen zu entwickeln, auch wenn es nicht immer gelingt, danach zu handeln.

Bei mir selbst hat sich der Wandel dazu erst während der letzten Jahre, genauer gesagt während unseres Aufenthaltes in Spanien, wo ich auf einmal sehr viel Zeit zum Nachdenken hatte, eingestellt. Obwohl mich schon immer die ständig zunehmende Verarmung, der Hunger und der Analphabetismus auf der Welt beschäftigt und geärgert hatten, wurden das plötzlich Themen für mich, die mich seitdem nicht mehr loslassen. Eine Selbstanalyse hat zu einem Ergebnis, treffender gesagt, zu einer Erkenntnis geführt, über die ich selbst erstaunt war: Mein eigener sozialer Abstieg hatte mich für die Probleme unserer Gesellschaft wach gerüttelt und zunehmend dafür sensibilisiert. Während ich mit meiner Fruchtagentur erfolgreich gewesen war, ich über ausreichend Geld verfügt hatte, hatte ich zwar die vielfach traurigen Zustände in der Welt bedauert und beklagt. Unter dem Druck der täglichen Geschäfte, der täglich zu erfüllenden Arbeitsanforderungen, hatte ich sie aber schnell wieder aus den Augen verloren.

Die auch in Deutschland, trotz seines Reichtums und einer vergleichsweise blühenden Wirtschaft, rasant zunehmende Armut lässt sich schon wegen der hier bestehenden sozialen Absicherung nicht mit der Situation in Afrika, Asien oder Südamerika vergleichen. Wir sollten uns darin einig sein, dass Armut ein relativer Begriff ist. Es gibt verschiedene Definitionen, auch solche von internationalen Organisationen, etwa der EU oder der OECD. Armut existiert in den unterschiedlichsten Facetten und Ausprägungen. Viele davon kennen wir aus den Fernsehnachrichten. Die großen, ausdruckslosen Augen, die aufgeblähten Bäuche der dem Hungertod nahen afrikanischen Babys. Die jungen schwangeren dunkelhäutigen Frauen, umgeben von kleinen Kindern, in den Favelas von Sao Paulo, Rio de Janeiro, Belize, Belo Horizonte. Das kleine blinde an Unterernährung leidende indianische Mädchen aus einem der vielen Bergdörfer Boliviens, Perus und Guatemalas mit seinem unendlich traurigen Blick, den vom vielen Weinen verklebten Augen. Die Väter, die Mütter, die Kinder, sie kauen vor lauter Verzweiflung Kokablätter, um damit das furchtbare Hungergefühl zu dämpfen. Kokablätter, die umsonst sind, weil sie am Strauch wachsen, sind oft die einzig verfügbaren Lebensmittel für sie. Obwohl sie von morgens bis abends, auch samstags und sonntags, auf Kaffeepflanzungen arbeiten, verdienen sie dennoch nicht genug, um sich einmal am Tag eine anständige Mahlzeit leisten zu können. Die Kinder in den Elendsvierteln Manilas, Neu-Delhis, Mumbais, Kalkuttas, die einen spielen Fußball und machen dadurch auf uns fälschlicherweise noch einen einigermaßen glücklichen Eindruck, die anderen sitzen verdreht und mit abwesendem Blick an den Straßenrändern und Plätzen einer dieser Großstädte. Eines jedoch haben sie gemeinsam, seit Tagen haben sie nichts mehr zu essen bekommen und werden vom Hunger unendlich gequält. Dhaka, die Hauptstadt von Bangladesch, soll nur als Beispiel für viele andere Städte in Fernost dienen, wo Frauen wie Hühner und Schweine in dunkle, stinkende Räume eingesperrt sind und an Nähmaschinen bis zu 16 Stunden am Tag für einen Hungerlohn schufteten, nur damit wir uns im Westen ein T-Shirt für € 2,50 kaufen können. Ist das in Ordnung? Können wir uns dieses T-Shirt mit gutem Gewissen überstreifen? Jeder ist sich selbst der Nächste, sagen Sie! Na, wenn das so ist, dann lassen wir mal die anderen für uns weiter schufteten und hungern!

In der Welt der Wirtschaft, der Industrie und der Banken geht es um ganz andere Summen. Das Wort „Hunger“ findet sich nicht in ihrem Wortschatz, wohl aber das Wort „Hummer“. Die Maßanzüge der Manager sind aus feinstem Zwirn. An den Theken der vornehmsten Klubs der Stadt lassen sie an einem Abend so viel Geld liegen, dass sich damit einen Monat lang eine komplette Familie in Indien, Nairobi oder Sao Paolo ernähren ließe. Doch im Zuge des Zusammenbruchs der Lehman Brothers Bank 2008 veränderte sich auch für viele von ihnen die Welt. Von einer Minute auf die andere wurden sie arbeitslos, mussten sie ihren Schreibtisch räumen und waren auf die Straße gesetzt. Der Dominoeffekt riss eine Bank nach der anderen, von West nach Ost, von Nord nach Süd, in den Abgrund. Das bis dahin unerschütterliche Vertrauen fast aller Bürger in die Finanz- und Weltwirtschaft war bis in seine Grundmauern erschüttert. In den Medien und deren Talkshows wurde heftig über die für die Krise verantwortlichen Gründe diskutiert. Die meisten unter uns, seien wir ehrlich, verstanden gar nicht, wovon überhaupt die Rede war. Und siehe da – auf wundersame Weise wurde über Nacht ein Rettungsschirm über die gesamte Welt gespannt. Von ganz wenigen Ausnahmen einmal abgesehen, wurden kollabierende Banken mit dreistelligen Milliardenbeträgen gestützt und aufgefangen. Gleichzeitig verloren Anleger, weil sie sich darauf verlassen hatten, was ihnen ihr Berater von der Hausbank empfohlen hatte, ihr gesamtes Ersparnis. „Klein gegen groß, das ging schon immer in die Hos.“

Letztlich ausgelöst hatte diesen Zusammenbruch eine von höchster politischer Ebene der USA geduldete, ja sogar ausdrücklich gewünschte Immobilienblase. Mit ihr waren – über einen nur kurzen Zeitraum – Arbeitsplätze geschaffen und der Bevölkerung das Gefühl von Wohlstand suggeriert worden. Damit wurden Wahlversprechen eingelöst, was die Voraussetzung schaffen sollte, auch die nächsten Wahlen zu gewinnen. Der „Riese“ war klug vorgegangen, hatte er doch mittels Derivaten und anderen virtuellen „Wertpapieren“ die gesamte Welt an diesem Boom teilhaben lassen. Die hungrige, nach hohen Zinsen und Dividenden lechzende Welt hatte gar nicht genug davon bekommen können. Und so war der Knall auch weltweit zu hören und zu verspüren, als die Blase wie ein stinkender Furz von jetzt auf nachher platzte.

Interessiert, amüsiert, aber auch verwundert und ungläubig den Kopf schüttelnd, hörte ich mir am Fernseher all die Argumente und die Gründe an, die für das Bersten der Bankenblase verantwortlich gewesen sein sollten und angeblich zum weltweiten Bankenzusammenbruch geführt hatten. Äußerst kluge Köpfe waren darunter, aber auch solche, die sich zwar als kundig ausgaben, es aber nicht waren. Sie versuchten, mit Polemik das zu kompensieren, was ihnen an fachlicher und sachlicher Kompetenz fehlte. Sie schlüpfen in die Rolle eines Robin Hood; erhofften sich, dadurch die Aufmerksamkeit der Zuschauer zu gewinnen. Beschuldigten die Politik und die führenden Politiker, innerhalb weniger Tage einen Rettungsschirm in dreistelliger *Milliarden*höhe für die Banken aufgespannt zu haben, während zur selben Zeit für die Hungernden, Kranken und Armen in der Welt schon zweistellige *Millionen*eträge nicht mehr in deren Haushalte gepasst hätten und deshalb auch nicht verabschiedet worden wären. Zugegeben, damit lagen sie nicht einmal falsch.

Lange davor hatte ich mich schon, noch während wir in Spanien gelebt und ich allmorgendlich im Internet El País, DIE WeLT, die F.A.Z. und natürlich die BILD gelesen hatte, darüber gewundert, gleichzeitig auch gefragt, wie derartige Milliardensummen zustande kamen und finanziert würden. In derartigen Transaktionen glaubte ich, mehr ein überdimensionales Monopolyspiel zu erkennen als den seriösen, realen Ablauf eines wirtschaftlichen Geschehens. Es war mir ein Dorn im Auge, dass allem Anschein nach in dieser Welt nur noch in Milliarden gerechnet wurde, während eine bis dahin ganz gewöhnliche Übernahme in einer zwei- bis dreistelligen Millionenhöhe denselben Zeitungen nur einen Dreizeiler wert war. Bei dieser Erkenntnis drängte sich mir als unwissendem und unbedarftem Leser zwangsläufig die Frage auf: Lässt sich allein an der Kauf- und Transaktionssumme erkennen, in welcher Klasse bis dahin ein bestimmtes Unternehmen gespielt hatte? Sagt die Summe etwas darüber aus, ob es sich um ein erst-, zweit- oder drittklassiges Unternehmen handelt? Oder sogar um ein marodes, kurz vor dem wirtschaftlichen Exitus stehendes? Beim Lesen solcher Nachrichten beschlich mich zunehmend ein sehr ungutes Gefühl, mir schien in unserem Wirtschaftssystem irgendetwas auseinanderzulaufen. Zu all dem Gerede um die Vorteile einer weltweiten Globalisierung für die Menschheit hatte ich schon damals meine eigene Meinung. Sollte der Sinn einer Globalisierung nur darin bestehen, dass dabei der

Größte den Großen, der Mittlere den Kleinen frisst, um im Anschluss daran vom Nächstgrößten gefressen zu werden, dann fand das nicht meine Billigung. Ähnliches hatte ich mir schon einmal anschauen müssen, als zwischen 1970 und 1990 im Lebensmitteleinzelhandel die großen zuerst die kleinen und danach die mittelgroßen Unternehmen geschluckt hatten, da piff ich auf die gesamte Globalisierung. Beide Male schien diese Entwicklung jedoch niemanden aufzuregen und noch viel weniger zu alarmieren. Das war für mich überhaupt das Erstaunliche daran.

Genauso erstaunlich war für mich jetzt, mit welcher unglaublichen Intensität, Energie und Polemik sich die öffentliche Meinung auf das allenthalben schändliche Verhalten der Banken einschoss, massiv unterstützt von den Medien. Noch heute wird ab und zu der Vorwurf laut, dass nach wie vor – acht Jahre nach dem großen Finanz- und Wirtschaftscrash – der gewissenlose und unmoralische Handel mit unseriösen Derivaten und Zertifikaten ungebremst fortgeführt wird. Erfreulicherweise haben sich Deutschland, China und Indien dank milliardenschwerer Förderungspakete von dieser Weltwirtschaftskrise am schnellsten erholt.

Für meinen Geschmack wurde damals und wird heute noch viel zu wenig und wenn, dann nur sehr oberflächlich über die eigentliche Wurzel allen Übels diskutiert. Dazu gehört, dass ich niemals, auch nicht von sehr klugen Köpfen, gehört hätte, dass die Zündschnur zu dieser Krise von der amerikanischen Regierung selbst mit Hilfestellung des IWF gelegt worden sei. Schon eher das eine oder andere Mal, dass es das Weiße Haus selbst gewesen sei, das mit Wirtschaftsförderungsprogrammen die Banken geradewegs dazu angestiftet hätte, amerikanische Häusleköufer mittels Hypothekenkrediten quasi zu einem Nullzins bei einer 100%igen Auszahlung zum Kauf einer Immobilie zu „überreden“. Als zusätzlicher Köder wurde dem potenziellen Kunden beim Kauf eine in die Hypothek integrierte Finanzierung für Mobiliar und Ausstattung inklusive eines oder gern auch gleich mehrerer Autos in Aussicht gestellt. Das „Wirtschaftswunder“ basierend auf heißer Luft und nicht erfüllbaren Konditionen hatte, wie erstaunlich, einige Jahre in den USA funktioniert. Hatte die Menschen glücklich gemacht und dem Präsidenten die für die Wiederwahl dringend benötigten Stimmen beschert. Als die Blase