



Handel im Wandel der Zeit

Welthandel und Weltwandel: Funktion und Bedeutung, Ziel und Philosophie, Gewinner und Verlierer

*Ein populär-wissenschaftliches Essay
von Matthias Boeddinghaus und AI Claude*

Einleitung: Eine Nuss verändert die Welt.....	1
1. Funktion und Bedeutung: Was der Handel wirklich tut.....	3
2. Ziel und Philosophie: Der Mensch hinter dem Tausch.....	7
3. Möglichkeit oder Notwendigkeit: Die Kraft, die nicht ruhen kann.....	11
4. Wer sind die Gewinner.....	17
5. Warum verlieren andere.....	22
Schluss: Wann ist genug?.....	28
Bibliographie.....	30

Einleitung: Eine Nuss verändert die Welt

Stellen Sie sich eine Muskatnuss vor. Sie ist klein, braun und unscheinbar, kaum größer als eine Walnuss. Auf einer winzigen Insel im heutigen Indonesien wuchs sie über Jahrhunderte fast von allein. Die Menschen dort verwendeten sie als Gewürz und als Heilmittel, ohne viel Aufhebens. In Amsterdam aber war dieselbe Nuss ein kleines Vermögen wert. Man reichte sie auf Silbertellern, man schloss sie in Truhen ein, man fälschte sie sogar. Der Preisunterschied zwischen der Insel und der europäischen Stadt war so gewaltig, dass er die Fantasie ganzer Nationen entzündete.

Für diese Nuss geschahen furchtbare Dinge. Es wurden Kriege geführt und Flotten ausgerüstet. Eine ganze Inselbevölkerung wurde ausgelöscht, damit ein einziges Handelshaus die Ernte kontrollieren konnte. Wir kommen später ausführlich darauf

zurück (Abschnitt 3.4). Für den Augenblick genügt das Bild: Ein unscheinbares Naturprodukt konnte, weil es an einem Ort billig und am anderen kostbar war, die Weltgeschichte in Bewegung setzen.

Das klingt nach ferner, abgeschlossener Vergangenheit. Doch das täuscht. Nehmen Sie das Gerät aus Ihrer Tasche, das Smartphone. In seinem Inneren steckt Kobalt, ein grauglänzendes Metall, ohne das kein moderner Akku funktioniert. Ein großer Teil davon stammt aus dem Kongo, aus Minen, in denen Kinder für einen Hungerlohn graben. Die Muskatnuss von einst und der Mikrochip von heute folgen demselben uralten Gesetz. Es ist so einfach, dass ein Kind es versteht: irgendwo billig kaufen, anderswo teuer verkaufen. Die Differenz zwischen beiden Preisen ist der Gewinn.

Dieser Satz klingt harmlos, fast wie eine Binsenweisheit. Und doch steckt in ihm eine ganze Weltgeschichte, mit all ihrem Licht und all ihrem Schatten. Denn der Händler lebt von etwas, das seine Geschäftspartner oft nicht besitzen: von Wissen. Er kennt zwei Preise. Er weiß, was die Nuss auf der Insel kostet, und er weiß, was sie in Europa einbringt. Dieses Wissen ist seine eigentliche Ware, und Wissen ist Macht. Wie jede Macht lässt sie sich zum Segen oder zum Fluch gebrauchen.

Genau hier beginnt die Frage, die dieses Buch von der ersten bis zur letzten Seite nicht loslässt. Ist der Händler ein Wohltäter, der Güter dorthin bringt, wo sie fehlen, und dafür einen gerechten Lohn verdient? Oder ist er ein Schmarotzer, der die Unwissenheit anderer geschickt ausnutzt? Ist der Welthandel ein Segen, der in unserer Zeit über eine Milliarde Menschen aus bitterster Armut befreit hat? Oder eine seelenlose Maschine, die den Menschen am Ende der Lieferkette nur noch als Kostenfaktor kennt?

Die ehrliche Antwort lautet: Er ist beides zugleich. Und welches von beiden Gesichtern er zeigt, das entscheidet sich nicht am Handel als solchem. Es entscheidet sich am Menschen, der ihn treibt, und an den Regeln, unter denen er stattfindet. Aus diesem Grund will dieses Buch nicht vorschnell urteilen, sondern zuerst verstehen. Es fragt nicht, ob der Handel gut oder böse ist, denn das ist die falsche Frage. Es fragt etwas Genaueres: Wann dient er dem Menschen, und wann beginnt der Mensch, ihm zu dienen?

Um das herauszufinden, gehen wir fünf Wegmarken ab. Zuerst schauen wir nüchtern hin, was der Handel eigentlich leistet und warum er den Wohlstand vermehren kann (Kapitel 1). Dann suchen wir den Menschen hinter dem Tausch, mit seinem Glauben, seinem Misstrauen und seiner Versuchung zum Betrug (Kapitel 2). Anschließend fragen wir, ob die weltweite Verflechtung eine freie Entscheidung ist oder ein Zwang, dem sich niemand entziehen kann (Kapitel 3). Schließlich sehen wir den Gewinnern ins Gesicht (Kapitel 4) und danach den Verlierern, die im Schatten des Erfolgs stehen (Kapitel 5).

Wie ein roter Faden zieht sich dabei eine Spannung durch alle Kapitel. Auf der einen Seite steht die menschliche Kraft, die nach Vertrauen, nach Würde und nach dem rechten Maß fragt. Auf der anderen Seite steht die systemische Kraft, die nur ein einziges Wort kennt: mehr. Wachstum, Absatz, Rendite, immer weiter. Verstärkt werden beide durch drei weitere Mächte, die uns begegnen werden: die nackte Gewalt, die rasende Technik und die verführerische Erzählung, mit der jede Epoche ihren Handel rechtfertigt.

Eine dieser Kräfte verdient von Anfang an besondere Aufmerksamkeit, weil sie unsichtbar durch das ganze Geschehen wirkt: die Schuld, der Kredit. Der Handel wurde zu allen Zeiten auf Pump getrieben. Der Kaufmann leiht sich Geld, um eine Ware zu

kaufen, die er erst viel später verkaufen wird. Doch der Kredit leistet weit mehr, als nur einzelne Geschäfte zu ermöglichen. Er zieht den Konsum von morgen in das Heute hinein. Er lässt uns unseren Bedarf stillen auf Kosten von übermorgen. Und die Staaten machen es uns dabei vor: Sie leben seit Langem über ihre Verhältnisse und schieben die Rechnung in eine ferne Zukunft. Diese Seite des Handels, das Leben auf Kredit, wird uns wie ein zweiter roter Faden durch alle Kapitel begleiten.

Ich schreibe dieses Buch aus einer Überzeugung heraus, die ich nicht verstecken möchte. Für mich ist jeder Mensch am Ende einer Lieferkette ein Nächster, kein Posten in einer Tabelle. Diese Überzeugung liefert mir keine bequemen Antworten und ersetzt kein einziges Argument. Aber sie hält eine Frage wach, die der Markt aus sich selbst heraus niemals stellen würde. Es ist die schlichteste und zugleich unbequemste Frage überhaupt: Wann ist es genug? Behalten Sie diese Frage im Hinterkopf. Am Ende unseres Weges werden wir zu ihr zurückkehren.

1. Funktion und Bedeutung: Was der Handel wirklich tut

1.1 Billig kaufen, teuer verkaufen: der uralte Motor

Der Handel ist älter als jede Schrift, älter als das Rad, vielleicht so alt wie die Sprache selbst. Lange bevor Menschen lesen und schreiben konnten, tauschten sie schon Güter über weite Strecken. Archäologen finden baltischen Bernstein in ägyptischen Gräbern und Muscheln aus dem Indischen Ozean tief im Landesinneren Afrikas. Das Salz war im Mittelalter so wertvoll, dass es das „weiße Gold“ hieß; die Stadt Lüneburg wurde damit reich, und römische Soldaten erhielten einen Teil ihres Soldes in Salz. Von diesem lateinischen „salarium“ stammt bis heute unser Wort „Salär“. Überall auf der Welt und zu allen Zeiten finden wir dasselbe Muster: Ein Gut ist an einem Ort im Überfluss vorhanden und darum billig, an einem anderen Ort selten und darum teuer. Wer die Kraft und den Mut hat, die Lücke zwischen beiden zu überbrücken, verdient an der Differenz.

Man kann auf dieses Prinzip mit Verachtung blicken, und viele haben das getan. Der Händler, so der Vorwurf, pflügt kein Feld, er webt kein Tuch, er schmiedet kein Eisen. Er kauft nur und verkauft. Ist das nicht bloße Abschöpfung, ein Verdienst an fremder Arbeit? Dieses Urteil ist verständlich, aber es greift zu kurz, sobald man genauer hinsieht.

Denken wir das einmal konkret durch. Ein Bauer bringt eine reiche Ernte ein, mehr Getreide, als sein Dorf im ganzen Jahr essen kann. Zweihundert Kilometer entfernt liegt eine Stadt, in der die Menschen hungern, weil eine Missernte die Felder ringsum verdorben hat. Ohne einen Händler, der das Korn von hier nach dort schafft, verrottet der Überfluss in der Scheune des Bauern, während in der Stadt Kinder Hunger leiden. Der Händler löst dieses Problem. Er trägt das Risiko, dass Räuber die Fuhre überfallen oder der Regen das Korn verdirbt. Er streckt das Geld vor, oft für Monate. Und er weiß überhaupt erst, dass die ferne Stadt hungert. Diese Brücke zwischen Überfluss und Mangel ist eine echte, wertvolle Leistung, auch wenn man sie mit bloßem Auge nicht sieht.

Doch die Sache hat eine Kehrseite, und sie ist der eigentliche Kern dieses Buches. Alles hängt an einer einzigen Bedingung: Wie frei und wie gut informiert sind die beiden Seiten? Stehen sich zwei ebenbürtige Partner gegenüber, die beide den ungefähren Wert der Ware kennen, dann gewinnen tatsächlich beide. Der Bauer bekommt einen fairen

Preis, die Stadt bekommt ihr Brot, der Händler seinen verdienten Lohn. Ist aber eine Seite haushoch überlegen und die andere völlig ahnungslos, dann kippt derselbe Vorgang von der Wohltat in die Ausbeutung. Es ist buchstäblich dieselbe Handlung, dasselbe Kaufen und Verkaufen. Nur zeigt sie einmal ein freundliches und einmal ein grausames Gesicht. Welches von beiden erscheint, das wird uns durch das ganze Buch begleiten.

1.2 Die unsichtbare Hand: warum Tausch alle reicher machen kann

Über viele Jahrhunderte hielten kluge Köpfe den Handel für ein Nullsummenspiel. Ihre Überzeugung war einfach: Was der eine gewinnt, muss der andere verlieren, denn der Kuchen bleibt ja gleich groß. Reichtum bedeutete in dieser Vorstellung, mehr Gold und Silber im eigenen Keller zu horten als der Nachbar. Diese Lehre nennt man Merkantilismus, und sie prägte die Politik ganzer Reiche. Ihre Folgen waren hohe Zollmauern, Handelsverbote und ein ständiges Misstrauen zwischen den Nationen. Jeder wollte viel verkaufen und wenig kaufen, um Gold anzuhäufen. Da aber nicht alle zugleich mehr verkaufen als kaufen können, führte diese Logik geradewegs in den Konflikt.

Ein ruhiger schottischer Professor räumte mit dieser Denkweise auf. Adam Smith veröffentlichte 1776 sein großes Werk über den „Wohlstand der Nationen“ und zeigte darin, dass der wahre Reichtum eines Landes nicht in seinem Goldschatz liegt, sondern in der Arbeitsteilung und im freien Austausch. Sein berühmtestes Bild ist bis heute in aller Munde. Der Kaufmann, so Smith, verfolge ganz allein seinen eigenen Vorteil und werde dabei doch „von einer unsichtbaren Hand geleitet, um einen Zweck zu fördern, den zu erreichen er gar nicht beabsichtigt hatte“.¹ Der Bäcker backt sein Brot nicht aus Nächstenliebe, sondern um zu verdienen; und doch werden wir alle davon satt. Aus dem Eigennutz vieler entsteht, wie von selbst, ein Nutzen für alle.

Ein anderer Denker, der Börsenmakler David Ricardo, trieb diesen Gedanken 1817 auf die Spitze und formulierte eine Einsicht, die zunächst völlig widersinnig klingt. Stellen wir uns zwei Länder vor, Portugal und England. Portugal kann sowohl Wein als auch Tuch billiger herstellen als England, es ist also in beidem überlegen. Man würde meinen, für Portugal lohne der Handel dann gar nicht. Ricardo zeigte das Gegenteil. Portugal solle sich ganz auf den Wein verlegen, denn dort ist sein Vorsprung am allergrößten. England solle das Tuch weben, wo sein Rückstand am kleinsten ist. Anschließend tauschen beide. Am Ende dieses Tauschs besitzen beide Länder mehr Wein und mehr Tuch, als wenn jedes stur alles selbst gemacht hätte.²

Dieser Zusammenhang heißt komparativer Vorteil, und er ist keine Zauberei, sondern schlichte Logik. Er besagt: Nicht der absolut Beste gewinnt, sondern wer sich auf das konzentriert, was er im Vergleich am besten kann. Genau das erleben wir im Alltag ständig. Ein Chefarzt könnte vielleicht auch schneller tippen als seine Sekretärin; trotzdem ist es für alle besser, wenn er operiert und sie die Briefe schreibt. Bis heute ist dieser Gedanke das stärkste ökonomische Argument für offene Grenzen und freien Austausch. Doch Ricardos schöne Rechnung hat einen gefährlichen blinden Fleck. Sie setzt stillschweigend voraus, dass der englische Winzer, dessen Weinberg nun brachliegt, mühelos zum Tuchweber wird. Im wirklichen Leben verliert dieser Mensch oft einfach seine Arbeit und findet keine neue. Dieser übersehene Winzer wird uns in (Kapitel 5) als sehr realer Verlierer wiederbegegnen.

¹ Smith, „Wohlstand der Nationen“ (1776), Buch IV, Kap. 2 („unsichtbare Hand“).

² Ricardo, „Principles of Political Economy“ (1817), Kap. 7 (Wein/Tuch, Portugal/England).

1.3 Schmarotzer oder Diener? Das Etikett und die Wahrheit

Kaum ein Beruf wurde durch die Geschichte hindurch so beargwöhnt wie der des Zwischenhändlers. „Der verdient sich eine goldene Nase, ohne einen Finger krumm zu machen.“ Diesen Satz oder ähnliche hören Sie noch heute auf jedem Wochenmarkt, im Gespräch über Immobilienmakler oder über den Handel mit Strom und Rohstoffen. Das Etikett des Schmarotzers ist uralte, und es ist bequem, denn es erspart uns das Nachdenken. Der Zwischenhändler produziert scheinbar nichts, also, so der schnelle Schluss, leistet er auch nichts.

Ein Etikett aber ist etwas anderes als ein Urteil. Prüfen wir lieber die tatsächliche Funktion. Der Mittler lagert Waren ein, wenn niemand sonst einen trockenen Speicher hat, und überbrückt so die Zeit zwischen Ernte und Verbrauch. Er transportiert Güter über Berge, Meere und Grenzen, an denen früher Räuber lauerten. Er streckt Kredit vor und trägt das Risiko, wenn ein Geschäft platzt. Vor allem aber sammelt und bündelt er Wissen. Er kennt den Markt in der fernen Stadt, den der Bauer sein Leben lang nie zu Gesicht bekommt. Ohne diesen Wissensträger fänden Angebot und Nachfrage niemals zueinander.

Kehren wir zum Fischer aus einem früheren Beispiel zurück und machen es anschaulich. Ein Fischer an der bretonischen Küste zieht an einem guten Tag mehr aus dem Meer, als sein ganzes Dorf verzehren kann. Der Fang ist verderbliche Ware; in zwei Tagen ist er wertlos. Zweihundert Kilometer landeinwärts aber sehnt sich eine Stadt nach frischem Fisch und wäre bereit, gut dafür zu zahlen. Ohne einen Händler mit Wagen, Eis und Marktkennntnis verrottet der Fang am Kai, und die Städter bleiben ohne. Mit ihm werden beide Seiten reicher: der Fischer, der seinen Überschuss verkauft, und die Stadt, die endlich Fisch bekommt. Der Händler ist, um es in einem Bild zu sagen, die Nervenbahn, die den Überfluss mit dem Mangel verbindet.

Und dennoch bleibt die Kehrseite bestehen, denn sie gehört untrennbar dazu. Derselbe Wissensvorsprung, der so segensreich vermitteln kann, lässt sich auch missbrauchen. Er dient, wenn er eine echte Knappheit lindert und dafür einen angemessenen Lohn nimmt. Er beutet aus, wenn er nichts weiter tut, als die Unwissenheit des Schwächeren in Gewinn zu verwandeln. Sie sehen: Das Urteil hängt niemals am Berufsstand als solchem, sondern immer am konkreten Verhalten. Genau deshalb stellt dieses Buch nie die pauschale Frage, ob der Handel gut sei, sondern stets die genaue: Dient er hier, in diesem einen Fall, oder beutet er aus?

1.4 Auf Leben und Tod: der Preis der Distanz

Wir sind es heute gewohnt, dass Waren einfach da sind. Ein Fingertipp auf dem Bildschirm, zwei Tage später liegt das Paket vor der Tür, und wir ärgern uns, wenn es der dritte Tag wird. Über diesem Komfort vergessen wir leicht, wie tödlich der Fernhandel über den größten Teil der Geschichte war. Von fünf Schiffen, die im Zeitalter der Entdeckungen zu den Gewürzinseln aufbrachen, kehrten häufig nur zwei oder drei zurück. Die Seeleute starben an Skorbut, weil ihnen frisches Obst fehlte, sie ertranken in Stürmen, sie erlagen dem Fieber in fremden Häfen. Wer eine Ladung Pfeffer oder Muskat heil nach Europa brachte, hatte im Wortsinn sein Leben aufs Spiel gesetzt.

Der hohe Preis am Ziel war deshalb nicht allein Ausdruck der Gier, wie man leicht unterstellt. Er war auch der Preis für ein enormes Risiko. Drei Dinge musste der Fernhändler mitbringen, und jedes davon war knapp. Erstens das Wissen über ferne Märkte, das man sich nur über Jahre und oft unter Lebensgefahr erwarb. Zweitens den

Mut, den vollständigen Verlust ertragen zu können, wenn das Schiff sank. Und drittens Kapital, das jahrelang gebunden blieb, ohne einen einzigen Taler abzuwerfen, bevor die Ladung heimkehrte. Wer nur die stolze Gewinnspanne am Ende sieht, übersieht die vielen Witwen in den Hafenstädten und die vielen Kaufleute, die ihr ganzes Vermögen mit einem einzigen gesunkenen Schiff verloren.

Mit der Zeit lernten die Kaufleute, dieses Wagnis zu bändigen, und schufen dabei Werkzeuge, die wir noch heute benutzen. Sie erfanden die Seeversicherung, damit der Untergang eines Schiffes nicht mehr einen einzelnen Mann ruinierte, sondern der Verlust sich auf viele Schultern verteilte. Aus den Kaffeehäusern Londons, in denen man solche Policen abschloss, wurde später der Versicherungsmarkt Lloyd's. Sie erfanden den Wechsel, eine Art Schuldschein, mit dem man kein schweres und gefährliches Gold mehr über Räuberstraßen schleppen musste. So wurde aus dem einsamen Abenteuer nach und nach ein Geschäft mit Regeln, Netzen und Institutionen.

Die folgenreichste dieser Erfindungen aber war der Kredit selbst. Denn ein Wechsel ist im Grunde nichts anderes als ein Versprechen: Ich zahle dir später zurück, was du mir heute gibst. Mit diesem einfachen Versprechen geschah etwas Ungeheures. Der Handel musste nicht länger warten, bis das nötige Geld vorhanden war. Er konnte künftigen Reichtum bereits in der Gegenwart ausgeben. Der Kredit zog, mit anderen Worten, die Zukunft in das Heute. Das beschleunigte den Handel gewaltig und ermöglichte Geschäfte, die sonst nie zustande gekommen wären. Doch es schuf zugleich eine tiefe Abhängigkeit, die uns durch das ganze Buch begleiten wird: Wer auf Kredit lebt, verpfändet sein Morgen für sein Heute. Und diese Rechnung wird eines Tages fällig.

Doch ein Muster überdauerte alle diese Fortschritte. Je größer die überwundene Distanz, desto größer die mögliche Gewinnspanne, und desto größer zugleich die Versuchung, den unwissenden Partner am fernen Ende zu übervorteilen. Die Brücke des Händlers verbindet eben nicht nur zwei Orte auf der Landkarte. Sie verbindet fast immer auch zwei Ungleiche: den, der die Weltpreise kennt, und den, der nur seinen eigenen Wald sieht. Damit ist bereits der Boden bereitet für die menschliche Seite unserer Geschichte, der wir uns in (Kapitel 2) zuwenden.

1.5 Vom Marktplatz zur Weltordnung

Der Handel bleibt fast nie beim bloßen Tausch von Ware gegen Geld stehen. Er formt die Welt um sich herum, oft tiefgreifender, als es den Beteiligten bewusst ist. Wo dauerhaft gehandelt wird, wachsen Städte, Häfen, Straßen und Lagerhäuser. Venedig stieg aus einer Ansammlung von Fischerhütten im Sumpf zu einer glanzvollen Weltmacht auf, einzig weil es klug zwischen dem Morgenland und dem Abendland vermittelte. Die Städte der Hanse, von Nowgorod bis Brügge, blühten am Netz der Handelswege. Amsterdam, London und später Singapur verdanken ihren Reichtum dem, was über das Wasser zu ihnen kam. Der Markt ist ein Magnet: Er zieht Menschen, Geld und Ideen an und formt daraus etwas Neues.

Der Handel formt auch das Denken der Menschen, die ihn treiben. Wer Geschäfte macht, muss rechnen, planen und sein einmal gegebenes Wort halten, denn Unzuverlässigkeit wird rasch teuer und ruiniert den Ruf. Aus dieser harten Schule der Verlässlichkeit gingen einige der wichtigsten Erfindungen der Zivilisation hervor: die doppelte Buchführung, mit der italienische Kaufleute ihre Geschäfte ordneten, das Bankwesen mit Kredit und Zins, das ausgefeilte Vertragsrecht. Man kann ohne Übertreibung sagen, dass der Markt den nüchternen, planenden modernen Menschen mit erzogen hat.

Und schließlich formt der Handel die Beziehungen zwischen ganzen Völkern. Wer regelmäßig miteinander Geschäfte macht, greift seltener zu den Waffen, denn Krieg zerstört den Wohlstand beider Seiten. Diese Hoffnung war es, die nach den beiden verheerenden Weltkriegen des zwanzigsten Jahrhunderts eine ganze internationale Ordnung entstehen ließ. In Bretton Woods entwarf man 1944 ein Geldsystem, und wenig später schuf man mit dem Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen, dem GATT, die Grundlage für eine schrittweise Öffnung der Märkte. Aus dieser Wurzel wuchs die heutige Welthandelsorganisation. Die Verflechtung der Wirtschaft sollte den Frieden sichern; Handel statt Panzer. Ob diese große Hoffnung trägt, werden wir in (Kapitel 3) und (Abschnitt 5.5) kritisch prüfen.

Doch diese ordnende Kraft trägt von Anfang an zwei Gesichter, und das dürfen wir nicht vergessen. Sie schafft Wohlstand und Abhängigkeit in einem einzigen Zug. Sie kann Völker verbinden, und sie kann sie unterwerfen. Der Marktplatz ist ein Ort der Begegnung, an dem Fremde einander kennenlernen und Vertrauen fassen; er kann aber ebenso ein Ort der Beherrschung sein, an dem der Stärkere dem Schwächeren seine Bedingungen diktiert. Welches dieser beiden Gesichter der Handel jeweils zeigt, das entscheidet nicht der Markt aus sich selbst heraus. Das entscheiden immer die Menschen, die ihn betreten.

2. Ziel und Philosophie: Der Mensch hinter dem Tausch

2.1 „Ein Kaufmann kann Gott kaum gefallen“

Das christliche Mittelalter beäugte den Kaufmann mit tiefem, fast instinktivem Misstrauen. In das Kirchenrecht gelangte ein Satz, der die Stimmung einer ganzen Epoche in wenigen Worten einfängt: „Homo mercator vix aut numquam potest Deo placere“ — ein Kaufmann kann Gott kaum oder niemals gefallen.³ Man muss sich das auf der Zunge zergehen lassen. Ein ganzer Berufsstand galt als beinahe unrettbar, als von Natur aus gottfern. Der Grund dafür war nicht bloße Engstirnigkeit, sondern eine bestimmte Vorstellung davon, woher ehrlicher Gewinn kommen dürfe.

In dieser Vorstellung war Arbeit der einzige rechtmäßige Ursprung des Erwerbs. Der Bauer, der säte und erntete, der Handwerker, der ein Ding mit seinen Händen schuf, sie durften verdienen. Der Kaufmann aber schien Geld aus Geld zu machen, ohne etwas Greifbares hervorzubringen. Besonders anstößig war der Zins. Er galt als Wucher, denn, so die Begründung, die Zeit gehöre allein Gott und dürfe von keinem Menschen verkauft werden. Der Geldverleiher aber ließ die Zeit für sich arbeiten und verdiente, wie man sagte, sogar im Schlaf. Das erschien vielen als ein Verstoß gegen die von Gott gestiftete Ordnung.

Diese Sorge vor dem Zins hatte einen tiefen, sehr praktischen Kern, den die alten Kulturen genau kannten. Schulden wachsen durch den Zinseszins wie von selbst und unaufhörlich weiter, bis sie den Schuldner am Ende erdrücken. Genau darum kannte schon das alte Israel eine erstaunliche soziale Einrichtung: das Erlassjahr. Alle sieben Jahre sollten die Schulden erlassen, alle fünfzig Jahre im großen „Halljahr“ sogar verpfändetes Land an seine ursprünglichen Besitzer zurückgegeben werden.⁴ Dahinter

³ Vauchez, „Homo mercator vix aut numquam potest Deo placere“ (1992); der Satz gelangte im 12. Jh. ins Kirchenrecht.

⁴ Erlassjahr und „Halljahr“: 3. Buch Mose (Levitikus) 25 sowie 5. Buch Mose (Deuteronomium) 15; Schuldenerlass alle sieben, Landrückgabe alle fünfzig Jahre.

stand eine tiefe Weisheit: Eine Gemeinschaft, in der die Schulden immer weiterwachsen, ohne dass es je einen Neuanfang gibt, zerbricht am Ende an ihrer eigenen Last. Der regelmäßige Erlass war ein Ventil gegen diesen Druck. Diese uralte Einsicht werden wir am Ende des Buches wieder aufgreifen.

Man sollte diese Skepsis nicht als bloßen Aberglauben abtun, denn in ihr steckt eine Frage, die niemals veraltet. Sie lautet: Woher kommt dieser Gewinn eigentlich? Ist er verdient oder erschlichen? Steht ihm eine echte Leistung gegenüber oder nur ein geschickt genutzter Vorteil? Wer heute über gerechte Löhne streitet, über die Boni von Bankmanagern oder über die Frage, ob mit Nahrungsmitteln spekuliert werden darf, der stellt im Grunde dieselbe alte Frage. Das Mittelalter hat sie nur schärfer und religiöser formuliert, als wir es gewohnt sind.

Und doch verfehlte das harte Urteil die Wirklichkeit, und das ist lehrreich. Derselbe verachtete Kaufmann ernährte die wachsenden Städte, die sich längst nicht mehr selbst versorgen konnten. Er finanzierte den Bau der Kathedralen, die wir heute bestaunen, und die ersten Universitäten. Die großen Bankiersfamilien der Renaissance, allen voran die Medici in Florenz, umgingen das Zinsverbot mit klugen Konstruktionen aus Wechselkursen und stifteten zugleich Kirchen und Kunstwerke, um ihr Seelenheil zu sichern. Die Kirche verdammt den Kaufmann mit der einen Hand und lebte mit der anderen von ihm. In diesem Widerspruch liegt eine Lehre, die uns durch das ganze Buch begleitet: Ein pauschales Etikett, ob Lob oder Verdammung, wird der Sache niemals gerecht.

2.2 Als der Gewinn zur Tugend wurde

Über Jahrhunderte blieb der Reichtum also ein moralischer Makel, etwas, wofür man sich beinahe entschuldigen musste. Dann aber kippte etwas Grundlegendes im Denken der Menschen. Der Soziologe Max Weber hat diese stille, folgenreiche Revolution um 1905 in einem berühmten Buch beschrieben.⁵ Sein Gegenstand war der strenge, asketische Protestantismus, insbesondere der Calvinismus. Dieser deutete den wirtschaftlichen Erfolg auf einmal völlig neu. Aus dem alten Makel wurde ein Zeichen der Gnade, ein möglicher Fingerzeig Gottes.

Der Gedankengang dahinter ist fein und verdient es, genau erklärt zu werden, denn er wirkt bis heute nach. Nach calvinistischer Lehre steht das ewige Schicksal jedes Menschen von Anfang an unabänderlich fest. Ob einer zu den Erwählten gehört oder zu den Verdammten, das kann er durch keine noch so gute Tat mehr ändern. Das ist eine bedrückende Vorstellung, die den Gläubigen in tiefe Ungewissheit stürzt. In dieser Ungewissheit aber suchten die Menschen nach einem Trost, nach einem Anzeichen. Und der Erfolg im weltlichen Beruf, der sichtbare Segen über der eigenen Arbeit, ließ sich als ein solches beruhigendes Zeichen lesen: Vielleicht gehöre ich ja zu den Erwählten. Also arbeitete man umso härter und beharrlicher.

Entscheidend war, was mit dem Gewinn geschah. Man verpraschte ihn nicht in Luxus und Genuss, denn das galt als sündhafte Verschwendung. Man legte ihn wieder an, investierte ihn in das Geschäft, ließ ihn wachsen. Genau aus dieser Verbindung von rastlosem Fleiß und asketischem Verzicht entstand nach Weber der „Geist des Kapitalismus“: nüchtern, methodisch, diszipliniert und auf ständige Vermehrung ausgerichtet. Aus der einstigen Sünde des Geldverdienens war eine Pflicht geworden,

⁵ Weber, „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ (1904/05, erw. 1920).

fast eine Form des Gottesdienstes. Es ist eine der folgenreichsten Umwertungen in der ganzen Geschichte des menschlichen Denkens.

Webers These ist bis heute lebhaft umstritten, und das aus guten Gründen. Kritiker weisen darauf hin, dass Handel und Bankwesen im katholischen Oberitalien Jahrhunderte früher blühten als im protestantischen Norden Europas. Der Zusammenhang zwischen Glaube und Kapitalismus sei also loser, als Weber behauptete, und andere Ursachen, etwa Rechtssicherheit oder Bildung, wögen schwerer. Diese Einwände sind ernst zu nehmen. Der Kern der Beobachtung aber bleibt bedeutsam für unser Thema. Denn erst als das Anhäufen von Kapital moralisch nicht nur erlaubt, sondern geradezu geboten war, konnte sich jene rastlose Kraft voll entfesseln, die den modernen Welthandel antreibt. Genau von dieser Entfesselung wird (Kapitel 3) handeln.

2.3 Vertrauen über tausend Meilen

Versetzen wir uns einmal in die Lage eines Kaufmanns um das Jahr 1050. Sie leben in Kairo oder in einer Hafenstadt am Mittelmeer und wollen Handel treiben. Dazu geben Sie einen erheblichen Teil Ihrer Waren einem Geschäftspartner mit, der damit über das Meer nach Sizilien oder Spanien segelt, verkauft und Monate später mit dem Erlös zurückkehren soll. Nun stellen Sie sich die entscheidende Frage: Woher wissen Sie, dass dieser Mann Sie nicht betrügt? Es gibt kein Gericht, das ihn in der Ferne zur Ehrlichkeit zwingen könnte, keine Polizei, keinen durchsetzbaren Vertrag über Grenzen hinweg. Ohne eine Antwort auf diese Frage gäbe es überhaupt keinen Fernhandel.

Die Menschen jener Zeit fanden eine Antwort, und sie hieß: Vertrauen durch Bindung. Der Wirtschaftshistoriker Avner Greif hat das eindrucksvoll an einer Gruppe jüdischer Kaufleute erforscht, den sogenannten Maghribi-Händlern, die den Mittelmeerraum durchzogen.⁶ Diese Kaufleute bildeten eine enge, verschworene Gemeinschaft. Wer einen Partner betrog, dessen Untat sprach sich in Windeseile im ganzen Netzwerk herum. Und dann fand er nie wieder einen Geschäftspartner, denn niemand wollte mehr mit einem Betrüger zu tun haben. Dieser Ausschluss aus der Gemeinschaft war teurer, als der einzelne Betrug je eingebracht hätte. Auf diese Weise wurde Ehrlichkeit nicht nur zur frommen Tugend, sondern zum handfesten, klugen Eigeninteresse.

Auch eine andere große Religion liefert ein sprechendes Beispiel, das unser westliches Bild vom misstrauischen Umgang mit dem Kaufmann korrigiert. Im Islam gilt der Handel als durchaus ehrbar; der Prophet Mohammed war schließlich selbst Kaufmann, bevor er als Prophet auftrat. In der Überlieferung heißt es: „Der ehrliche und vertrauenswürdige Kaufmann wird bei den Propheten, den Wahrhaftigen und den Märtyrern sein.“⁷ Nur eines ist streng verboten, nämlich der Zins, das riba. Ehrbarkeit im Geschäft, ehrliche Gewichte und faire Preise sind hier ausdrücklich ein religiöses Gebot, nicht bloß eine Frage der Klugheit.

So zeigt sich: Der Glaube war für den Handel keineswegs nur schmückendes Beiwerk. Er war sein tragendes Fundament. Die Hanse mit ihrem Kaufmannseid, die armenischen und sephardischen Handelsnetze über Kontinente hinweg, die weit verzweigten Familien der Handelschinesen in Südostasien, sie alle ruhten auf einer gemeinsamen Bindung, die den Betrug teuer und das Vertrauen möglich machte. Das eigentliche

⁶ Greif, „Reputation and Coalitions in Medieval Trade“ (1989); die Deutung ist in der Forschung umstritten.

⁷ Überliefertes Prophetenwort (Hadith, u. a. bei at-Tirmidhī); zur Handelsethik und zum Zinsverbot vgl. „Ribā“, de.wikipedia.org/wiki/Ribā (Abruf Juli 2026).

Kapital dieser Netze war nicht das Gold in den Truhen, sondern das Vertrauen zwischen den Menschen. Wo dieses Vertrauen fehlte, verstummte der Markt. Greifs Deutung wird in der Forschung diskutiert und verfeinert, doch der Grundgedanke steht fest: Ohne eine Ordnung, die Vertrauen ermöglicht, gibt es keinen Fernhandel.

2.4 Kann man Menschen für dumm verkaufen?

Kehren wir zu der Bedingung zurück, die schon in (Abschnitt 1.1) alles entschied: dem Gleichgewicht des Wissens. Solange sich zwei einigermaßen Gleiche gegenüberstehen, gleicht sich ihr Wissen mit der Zeit von selbst aus. Wer heute übervorteilt wurde, ärgert sich, lernt daraus und handelt beim nächsten Mal klüger. Über viele Geschäfte hinweg pendelt sich ein fairer Preis ein, und der freie Tausch tendiert tatsächlich zum Nutzen beider Seiten. Das ist die helle, die versöhnliche Seite des Marktes, und sie ist keine Illusion, sondern täglich erlebbare Wirklichkeit.

Doch diese Gleichheit ist oft nur eine Fassade. Sobald Wissen und Macht wirklich ungleich verteilt sind, entsteht das, was man den ungleichen Tausch nennt. Sie kennen das alte, drastische Bild aus den Berichten der Kolonialzeit: Glasperlen gegen Gold. Der eine Partner kennt den Weltmarktpreis auf den Pfennig genau. Der andere kennt nur seinen Wald, seine Küste, seine unmittelbare Umgebung und hat keine Vorstellung davon, was seine Ware anderswo wert ist. Ihr Tausch ist formal völlig freiwillig, niemand hält dem Schwächeren eine Waffe an die Brust, und dennoch ist das Ergebnis zutiefst schief.

Das eigentlich Perfide daran ist die Zufriedenheit des Unterlegenen. Er bekommt ja etwas, das er zuvor nicht besaß, eine glänzende Perle, ein Stück Stoff, ein Werkzeug, und fühlt sich in diesem Moment als Gewinner des Geschäfts. Erst viel später, oft erst in der nächsten Generation, zeigt sich, wie ungleich die getauschten Werte in Wahrheit waren. Genau auf diese Weise lassen sich Menschen „für dumm verkaufen“: nicht durch eine offene, plumpe Lüge, sondern durch ein feines, unsichtbares Gefälle des Wissens. Der Betrug trägt kein finsternes Gesicht, sondern ein freundliches Lächeln, und das macht ihn so schwer zu erkennen und so schwer anzuklagen.

Hier liegt die eigentliche moralische Bruchlinie des gesamten Welthandels, und deshalb verweilen wir bei ihr. Der Markt verspricht in seiner Theorie stets den Tausch unter Gleichen, den beidseitig freiwilligen Vertrag zum beidseitigen Nutzen. Die Wirklichkeit aber kennt fast immer ein Gefälle, sei es beim Wissen, bei der Verhandlungsmacht oder bei den Alternativen, die jede Seite hat. Darum lautet die entscheidende Frage niemals, ob überhaupt getauscht wird, denn Tausch an sich ist gut. Die entscheidende Frage lautet: Wie groß ist das Gefälle, und wer nutzt es zu wessen Lasten aus? An genau dieser Frage wird sich entscheiden, wer in (Kapitel 4) zu den Gewinnern zählt und wer in (Kapitel 5) zu den Verlierern.

2.5 Wenn der Mensch selbst zur Ware wird

Ein Gefälle im Wissen ist schon bedenklich. Doch es wird zur Hölle, wenn ein zweites Gefälle hinzukommt: ein Gefälle in der Achtung. Wer den fremden Menschen im Grunde seines Herzens für unmündig, für minderwertig, für weniger als sich selbst hält, der hat sich die Rechtfertigung für jede Ausbeutung bereits zurechtgelegt. Aus dem Handelspartner, dem man auf Augenhöhe begegnete, wird ein bloßes Objekt. Aus dem freien Tausch wird ungehemmter Zugriff. Die Geschichte kennt dafür eine immer wiederkehrende Erzählung: die vom „Wilden“, vom „Heiden“, vom „Rückständigen“, den

man erst „zivilisieren“ oder „bekehren“ müsse. Diese Erzählung begleitete fast jede koloniale Eroberung und machte aus dem nackten Raub eine vermeintliche Wohltat.

Ihre allerdunkelste Gestalt aber kennt die Geschichte im atlantischen Sklavenhandel. Über einen Zeitraum von rund drei Jahrhunderten wurden schätzungsweise zwölf Millionen Menschen aus Afrika verschleppt.⁸ Sie waren keine Handelspartner mehr, in keinem noch so schiefen Sinn. Sie waren die Ware selbst, eingetragen in die Frachtbücher der Schiffe wie Fässer, Ballen und Kisten, versichert wie totes Gut, über Bord geworfen, wenn das Wasser knapp wurde. Der Mensch war zum bloßen Handelsobjekt geworden, und eine ganze Wirtschaft baute auf diesem Grauen auf.

Damit diese Zahl nicht kalt und abstrakt bleibt, hören wir einen, der es überlebte und uns davon berichtet hat. Olaudah Equiano wurde als Kind in Westafrika geraubt und über den Atlantik verschleppt. Später, als freier Mann in England, schrieb er seine Erinnerungen nieder, und sein Bericht über die Überfahrt gehört zu den erschütterndsten Zeugnissen der Menschheitsgeschichte. Über den Frachtraum des Sklavenschiffs, in dem die Menschen dicht an dicht in ihrem eigenen Unrat lagen, schrieb er: „Das Schreien der Frauen und das Stöhnen der Sterbenden machten das Ganze zu einer Szene des Grauens, die kaum vorstellbar ist.“⁹ Bis zu ein Viertel der Verschleppten starb, bevor das Schiff überhaupt ankam. Keine noch so kluge ökonomische Formel kann dieses Leid auch nur annähernd fassen.

Für die Sicht, die ich in diesem Buch vertrete, ist genau hier der Prüfstein, an dem sich alles entscheidet. Jeder einzelne Mensch trägt eine Würde, die niemandem zur Verfügung steht, die man ihm nicht nehmen und die er selbst nicht abgeben kann. Er darf niemals zum bloßen Mittel für die Zwecke eines anderen werden. Wo der Handel den Menschen zur Ware macht, dort verrät er seine dienende Funktion nicht nur ein wenig, sondern vollständig und in ihr Gegenteil. Diese Grenze ist nicht verhandelbar, sie kennt keine Ausnahme und keinen mildernden Umstand. Sie ist der oberste Maßstab, an dem alles Weitere in diesem Buch gemessen wird.

3. Möglichkeit oder Notwendigkeit: Die Kraft, die nicht ruhen kann

3.1 Warum das System das Wort „genug“ nicht kennt

Bis hierher erschien der Handel vor allem als eine Sache einzelner Menschen. Jemand kauft, jemand verkauft, jemand vermittelt, und wir haben gefragt, ob er dabei ehrlich oder betrügerisch handelt. Doch es gibt eine zweite Kraft, und diese sitzt nicht mehr im einzelnen Kaufmann und seinem Charakter. Sie steckt in der Struktur des Systems selbst. Eine Wirtschaft, die dauerhaft mehr herstellt, als die Menschen darin unmittelbar verbrauchen, muss diesen Überschuss zwingend loswerden. Findet sie keine neuen Käufer, so stapeln sich die Waren, die Preise stürzen, Fabriken schließen. Das System erstickt am eigenen Überfluss.

Dieser Zwang zum Wachstum ist bemerkenswerterweise niemandes böser Wille. Kein einzelner Unternehmer sitzt in seinem Büro und plant die Eroberung des Weltmarktes aus reiner Gier. Jeder Einzelne plant nur das nackte Überleben seines Betriebs. Doch die

⁸ Rund 12 Mio. verschleppte Menschen, 15–25 % Sterblichkeit auf der Überfahrt: „Transatlantic Slave Trade“, Britannica, [britannica.com/topic/transatlantic-slave-trade](https://www.britannica.com/topic/transatlantic-slave-trade) (Abruf Juli 2026).

⁹ Equiano, „The Interesting Narrative of the Life of Olaudah Equiano“ (1789), Kap. 2 (Übersetzung d. Verf.).

Summe all dieser vernünftigen Einzelentscheidungen ergibt einen unerbittlichen Gesamtdruck, den man in vier Worte fassen kann: Wachse oder weiche. Wer stehen bleibt, wer sich mit dem Erreichten zufriedengibt, der wird vom Wettbewerber überholt, der nicht stehen bleibt, und am Ende vom Markt gedrängt. Der Stillstand ist im Wettbewerb keine Option, sondern ein Todesurteil auf Raten.

Es gibt noch einen zweiten, tieferen Grund für diesen Wachstumszwang, und er hat unmittelbar mit Schulden zu tun. Ein sehr großer Teil der modernen Weltwirtschaft läuft auf Kredit; sie ist geradezu auf Schulden gebaut. Doch jeder Kredit trägt Zinsen, und diese Zinsen müssen bezahlt werden, Jahr für Jahr, ganz gleich, wie die Geschäfte laufen. Bezahlen aber lassen sie sich nur, wenn morgen mehr erwirtschaftet wird als heute. Auf diese Weise erzwingt die Schuld das Wachstum geradezu mathematisch. Der Zinseszins wächst nämlich nicht gemächlich und gleichmäßig, sondern exponentiell: Er verdoppelt die Summe in immer kürzeren Abständen, bis die Zahlen ins Unvorstellbare steigen. Eine Wirtschaft, die auf Schulden ruht, darf deshalb niemals stehen bleiben, denn Stillstand hieße, die Zinslast nicht mehr tragen zu können und unter ihr zusammenzubrechen. Der Kredit hat den heutigen Wohlstand erst ermöglicht, das ist wahr. Aber er hat ihn gegen die Zukunft verpfändet. Wir stillen, ganz wörtlich, unseren Bedarf von heute auf Kosten von übermorgen.

Also sucht das System ohne Unterlass nach neuem Absatz. Es sucht neue Kunden, neue Länder, neue Anlässe zum Kaufen und, wo diese nicht von allein entstehen, neue Bedürfnisse. Und hier geschieht etwas Bemerkenswertes mit uns Menschen. Was gestern noch ein unerhörter Luxus war, ist heute selbstverständlicher Standard und morgen ein unverzichtbares Grundbedürfnis. Erinnern Sie sich, wie man vor dreißig Jahren völlig selbstverständlich ohne Mobiltelefon lebte? Heute fühlt sich ein einziger Tag ohne das Gerät wie ein schmerzlicher Verlust an, fast wie eine Behinderung. Der Markt schiebt die Grenze dessen, was wir für nötig halten, unaufhörlich weiter hinaus.

Und genau damit verbietet das System, ganz ohne es auszusprechen, das kleine Wort „genug“. Ein rundum zufriedener, satter Kunde ist für den Markt nämlich ein ernstes Problem. Wer nichts mehr braucht, der kauft auch nichts mehr, und wo nichts gekauft wird, verdient niemand. Also muss beständig ein neuer Mangel erzeugt, ein neues Verlangen geweckt werden. Die Werbung, dieser allgegenwärtige Begleiter unseres Alltags, ist im Grunde nichts anderes als die hochentwickelte Kunst, aus Zufriedenheit wieder Sehnsucht zu machen, aus dem Sattsein wieder Hunger. Für den einzelnen Menschen bleibt der Handel eine Möglichkeit, die er ergreifen kann oder nicht. Für das System aber ist er eine Notwendigkeit, ein Zwang ohne Ausweg. Ob dieser ewige Drang nach mehr uns Menschen tatsächlich glücklicher macht, das werden wir in (Abschnitt 4.2) genau prüfen.

3.2 Der Hunger nach immer neuen Märkten

Diesen strukturellen Zwang hat lange vor unserer Zeit eine scharfsinnige Denkerin in klare Worte gefasst. Rosa Luxemburg beschrieb bereits 1913 in ihrem Hauptwerk, wie das Kapital funktioniert.¹⁰ Ihre Kernthese lautet: Das Kapital kann sich nur dann immer weiter vermehren, solange es neue, noch nicht erschlossene Räume und Märkte findet, in die es hineinwachsen kann. Ist ein Markt einmal gesättigt, sind alle Kunden versorgt, so drängt das Kapital mit Macht zum nächsten, noch unberührten Gebiet. Sie beschrieb,

¹⁰ Luxemburg, „Die Akkumulation des Kapitals“ (1913); ökonomisch umstritten, im Kern aber wirkmächtig.

wie das System danach strebt, nach und nach die ganze Erde in ein einziges großes Absatzgebiet zu verwandeln.

In dieser Deutung erscheint der Kolonialismus nicht als zufällige Bosheit einzelner Herrscher oder als bloßes Machtstreben der Politik. Er erscheint als der ins System eingebaute Trieb, immer neue Länder gleich doppelt zu erschließen: als billige Quelle für Rohstoffe und zugleich als frischen Markt für die eigenen Fabrikwaren. Sehr oft folgte in der Geschichte die Fahne dem Handel, nicht umgekehrt. Zuerst kam der Kaufmann, der ein Geschäft witterte. Dann kam, wenn es Widerstand gab, das Kanonenboot, das den Zugang erzwang. Und erst zuletzt kam die Kolonialverwaltung, die das Ganze in eine dauerhafte Ordnung goss.

Man muss fairerweise sagen, dass Luxemburgs ökonomische Theorie in vielen Punkten umstritten ist. Ihre genaue Erklärung, warum das Kapital zwingend auf nichtkapitalistische Räume angewiesen sei, halten viele Fachleute für zu eng und mechanisch gedacht. Spätere Entwicklungen haben gezeigt, dass Kapitalismus auch durch inneres Wachstum, durch neue Produkte und steigende Löhne, neue Absatzmärkte schaffen kann. Diese Kritik ist berechtigt und soll nicht verschwiegen werden. Doch der rein beschreibende Kern ihrer Beobachtung hat sich als erstaunlich haltbar erwiesen: Ein System, das wachsen muss, um zu bestehen, braucht die Ausdehnung so notwendig wie der menschliche Körper den Atem.

Und dieses Muster erkennen Sie mühelos bis in unsere Gegenwart. Große Konzerne sprechen in ihren Strategiepapieren ganz offen vom „nächsten Milliardenmarkt“, den es zu erschließen gelte, sei es Indien, sei es Afrika. Ganze Unternehmensstrategien richten sich darauf, noch unerschlossene Regionen und Bevölkerungsgruppen als Kunden zu gewinnen. Die Sprache ist höflicher und technischer geworden, von „Marktdurchdringung“ und „Erschließungspotenzial“ ist die Rede statt von Eroberung. Doch die zugrunde liegende Bewegung ist dieselbe geblieben wie zu Luxemburgs Zeiten. Der Hunger nach immer neuem Absatz ist der Herzschlag des Systems, und ein Herz, das aufhört zu schlagen, ist ein totes Herz.

3.3 Schöpferische Zerstörung: der Motor frisst sich selbst

Nun könnte man einwenden, diese Sicht auf den unaufhörlichen Wachstumszwang sei eine typisch linke, kapitalismuskritische Perspektive. Doch das Bemerkenswerte ist: Man muss keineswegs Sozialistin sein, um denselben Motor zu erkennen. Der bürgerliche Ökonom Joseph Schumpeter, ein Bewunderer des Unternehmertums, beschrieb ihn 1942 von der genau entgegengesetzten Seite, und er kam zu einer verblüffend ähnlichen Beobachtung. Der Kapitalismus, so Schumpeter, stehe seinem Wesen nach niemals still. Er sei ein „Prozess der schöpferischen Zerstörung“, der die wirtschaftliche Struktur unaufhörlich von innen heraus umwälzt, das Alte zerstört und das Neue schafft.¹¹

Dieser Ausdruck, schöpferische Zerstörung, ist von einer grausamen Genauigkeit. Er besagt, dass jede Neuerung im selben Atemzug etwas erschafft und etwas anderes vernichtet. Die Eisenbahn schuf ein ganzes Zeitalter der Mobilität und erledigte zugleich die Postkutsche und ihre Kutscher, Wirte und Pferdehändler. Das Automobil brachte Wohlstand für Millionen und machte zugleich den Hufschmied und den Sattler überflüssig. Ein besonders anschauliches Beispiel liefert der Fotokonzern Kodak: Er beherrschte über ein Jahrhundert den Markt für Filme, verschlief den Umstieg auf die

¹¹ Schumpeter, „Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie“ (1942), Kap. 7 („schöpferische Zerstörung“).

Digitalkamera und ging beinahe unter, obwohl seine eigenen Ingenieure die Digitalkamera miterfunden hatten. Und kaum hatte sich die Digitalkamera durchgesetzt, wurde sie ihrerseits vom Smartphone verdrängt. Der Fortschritt ist eben kein sanftes, gleichmäßiges Wachsen. Er ist ein ständiges, oft brutales Verdrängen des Alten durch das Neue.

Genau dieser Motor treibt den Welthandel ohne die geringste Unterbrechung an. Wer nicht ständig erneuert, seine Produkte verbessert, seine Kosten senkt, der verliert unweigerlich. Wer nicht selbst neue Märkte sucht, dessen Kunden werden über kurz oder lang von einem anderen versorgt. Es gibt in diesem Wettlauf keinen Ruhepunkt, keine Ziellinie, hinter der man ausruhen dürfte. Das Wachstum ist eben nicht das Ziel, das man eines Tages erreicht und dann zufrieden genießt. Es ist die schlichte, unerbittliche Bedingung dafür, überhaupt weiter im Spiel zu bleiben und nicht unterzugehen.

So deuten die kapitalismuskritische Luxemburg und der kapitalismusfreundliche Schumpeter dasselbe Bild auf entgegengesetzte Weise. Sie sieht einen zerstörerischen Zwang, der Menschen und Länder unterwirft. Er sieht einen schöpferischen Sturm, der Wohlstand und Fortschritt hervorbringt. Beide aber, und das ist das Entscheidende für uns, beschreiben ein und dasselbe System, das aus seinem Innersten heraus nicht ruhen kann. Für den Kodak-Arbeiter, der mit fünfzig Jahren nach einem Arbeitsleben plötzlich auf der Straße stand, ist der akademische Streit um die richtige Deutung ein schwacher Trost. Von diesem Menschen und seinesgleichen wird (Kapitel 5) ausführlich handeln.

3.4 Der bewaffnete Türsteher: von der Muskatnuss zum Opiumkrieg

Kehren wir zu der Muskatnuss aus unserer Einleitung zurück und lösen das Versprechen ein, ihre Geschichte zu erzählen. Auf der Gewürzinsel gekauft und in Europa verkauft, stieg ihr Wert um schwindelerregende Beträge; Schätzungen sprechen von einem Aufschlag um mehrere zehntausend Prozent.¹² Solche Gewinne wecken gewaltige Begehrlichkeiten, und wo der friedliche, freiwillige Tausch nicht genug einbrachte oder zu langsam ging, da half man mit Gewalt nach. Der vielbeschworene „freie Markt“ hatte über weite Strecken der Geschichte einen sehr unfreien, schwerbewaffneten Türsteher an der Tür.

Die großen Handelskompanien der frühen Neuzeit führen uns das mit erschreckender Deutlichkeit vor Augen. Die niederländische Ostindien-Kompanie, die berühmte VOC, gegründet im Jahr 1602, war keine Firma in unserem heutigen Verständnis. Ihr staatlicher Freibrief erlaubte ihr, eigene Festungen zu errichten, völkerrechtliche Verträge zu schließen, Statthalter zu ernennen und sogar Krieg zu führen. Sie unterhielt eine eigene Armee von rund zehntausend Soldaten und eine Flotte von Dutzenden Kriegsschiffen.¹³ Sie war, mit einem treffenden Wort, ein Staat neben dem Staat. Und sie schreckte vor dem Äußersten nicht zurück: 1621 ließ sie auf den Banda-Inseln fast die gesamte einheimische Bevölkerung ermorden oder verschleppen, um sich das weltweite Monopol auf die Muskatnuss zu sichern. Für ein Gewürz wurde ein Völkermord begangen.

¹² Wertaufschlag von mehreren zehntausend Prozent und Tausch Run gegen Manhattan (Frieden von Breda, 1667): „Run (island)“, [en.wikipedia.org/wiki/Run_\(island\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Run_(island)) (Abruf Juli 2026).

¹³ Freibrief 1602: Festungen, Armee (~10.000 Soldaten), Kriegs- und Vertragsrecht; Banda-Massaker 1621. „Dutch East India Company“, en.wikipedia.org/wiki/Dutch_East_India_Company (Abruf Juli 2026).

Eine kleine Anekdote aus jener Zeit sagt mehr über die Verschiebung von Werten als jede Statistik. Im Frieden von Breda tauschten Engländer und Niederländer im Jahr 1667 zwei Inseln gegeneinander. Die Niederländer gaben dabei ein für sie unbedeutendes, sumpfiges Eiland an der amerikanischen Küste ab; es hieß Manhattan. Im Gegenzug erhielten sie die winzige, aber muskatnussreiche Gewürzinsel Run. Aus damaliger Sicht hatten die Holländer ein glänzendes Geschäft gemacht, denn eine Insel voller Muskatbäume war ungleich wertvoller als ein paar Hügel im fernen Amerika. Heute liegt auf jenen Hügeln die teuerste Immobilie der Welt, und wir lächeln über den vermeintlich klugen Tausch. So gründlich kann sich der Wert einer Sache im Lauf der Zeit verschieben.

Dass diese Verquickung von Handel und Gewalt keineswegs eine Marotte einzelner Kompanien war, zeigt vielleicht das erschütterndste Beispiel überhaupt: die Opiumkriege. Im 19. Jahrhundert hatte Großbritannien ein Problem. Es kaufte in riesigen Mengen chinesischen Tee, doch China verlangte fast nichts von den britischen Waren im Gegenzug. Um dieses Handelsdefizit auszugleichen, verkauften britische Händler in großem Stil Opium aus Indien an die chinesische Bevölkerung und trieben Millionen in die Sucht. Als der chinesische Kaiser 1839 dieses zerstörerische Rauschgift verbot und über tausend Tonnen beschlagnahmte, führte Großbritannien in den Namen des „freien Handels“ Krieg. In zwei Kriegen zwischen 1839 und 1860 zwang es China mit brutaler militärischer Überlegenheit zur Öffnung seiner Häfen und zu den sogenannten „ungleichen Verträgen“.¹⁴ Hier zeigt sich die ganze Doppelzüngigkeit: Im Namen der Handelsfreiheit wurde einem ganzen Reich der Handel mit einer Droge aufgezwungen, mit Kanonen durchgesetzt.

Die Waffe hat sich seit jenen Tagen gewandelt, doch die dahinterstehende Logik ist geblieben. Heute heißt der bewaffnete Türsteher nicht mehr Kriegsflotte, sondern Zoll, Sanktion, Embargo oder Exportverbot. Der Zugang zu einem Markt ist eine Machtfrage geblieben, so wie er es immer war. Wer die Regeln des Zugangs setzt, der hat oft schon gewonnen, bevor der erste Container überhaupt ausläuft. Wie sehr das gerade in unserer Gegenwart wieder gilt, das werden wir in (Abschnitt 5.5) sehen.

3.5 Zwei stille Verstärker: Technik und Erzählung

Zu den bisher beschriebenen Kräften, dem Wachstumszwang und der Gewalt, treten zwei weitere hinzu, die alles Vorherige verstärken. Die erste ist die Technik. Sie ist, das muss man betonen, nicht der eigentliche Ursprung des Handels, wohl aber sein mächtigster Beschleuniger. Ohne technischen Fortschritt bliebe die Welt weit und teuer, und der Handel beschränkte sich auf Nachbarn und wenige kostbare Güter. Jede große Welle der Globalisierung in der Geschichte hing an einer konkreten Erfindung. Der Kompass und das hochseetüchtige Segelschiff öffneten im 15. Jahrhundert die Ozeane. Die Dampfmaschine und die Eisenbahn schrumpften im 19. Jahrhundert die Kontinente. Der Telegraf verband plötzlich ferne Erdteile in Sekunden statt in Monaten.

Am folgenreichsten aber war womöglich eine ganz schmucklose, hässliche Erfindung: der genormte Stahlcontainer. Im April 1956 ließ ein amerikanischer Spediteur namens Malcom McLean die ersten dieser Boxen auf einem umgebauten Tanker von New Jersey nach Texas verschiffen. Zuvor musste jede einzelne Kiste, jedes Fass, jeder Sack von Hafenarbeitern einzeln vom Kai ins Schiff gewuchtet werden, was Tage dauerte und ein

¹⁴ Erster und Zweiter Opiumkrieg (1839–1842, 1856–1860): militärisch erzwungene Handelsöffnung Chinas, „ungleiche Verträge“. „Erster Opiumkrieg“, de.wikipedia.org/wiki/Erster_Opiumkrieg (Abruf Juli 2026).

Vermögen kostete. Mit dem Container, der sich nahtlos von der Bahn auf den Lastwagen und aufs Schiff heben ließ, sanken die Kosten für das Beladen von mehreren Dollar auf wenige Cent pro Tonne.¹⁵ Diese unscheinbare Kiste machte die weite Entfernung plötzlich billig. Erst dadurch lohnt es sich heute überhaupt, ein einfaches Hemd um die halbe Welt zu schicken, um es dort für ein paar Cent weniger nähen zu lassen. Die gesamte moderne, global verzweigte Lieferkette ist ein Kind dieser Box.

Die zweite verstärkende Kraft ist weit unsichtbarer als die Technik und gerade deshalb so mächtig: die Erzählung. Jede Epoche erklärt sich selbst, und erklärt vor allem ihren Verlierern, warum ihr Handel gut, richtig und gerecht sei. Im Mittelalter war es der Segen Gottes über dem Fleißigen. In der Kolonialzeit war es die „zivilisatorische Mission“, die vermeintliche Pflicht des Westens, die Welt zu erschließen und zu erziehen. In unserer Zeit ist es das Versprechen vom „Wohlstand für alle“ durch möglichst freie, möglichst offene Märkte.

Man sollte diese Erzählungen nicht vorschnell als bloße Lügen abtun, denn das wäre zu einfach. Sie sind der Kitt, der ein ganzes Wirtschaftssystem zusammenhält und ihm Legitimität verleiht. Sie schenken den Gewinnern ein gutes Gewissen, indem sie ihnen versichern, dass ihr Erfolg verdient und nützlich sei. Und sie beschwichtigen die Verlierer, indem sie ihnen erklären, alles diene am Ende einem höheren, gemeinsamen Wohl. Wer den Welthandel wirklich verstehen will, der darf deshalb nicht bei den Waren und den Zahlen stehen bleiben. Er muss auch die Erzählung prüfen, die ein System über sich selbst verbreitet, und dabei stets die entscheidende Frage stellen: Wer erzählt sie eigentlich, und wem nützt sie?

4. Wer sind die Gewinner

4.1 Der größte Aufstieg der Menschheitsgeschichte

Beginnen wir dieses Kapitel mit einer Zahl, die so groß ist, dass man sie sich kaum vorstellen kann. Zwischen 1990 und 2019 sank die Zahl der Menschen, die in extremer Armut leben, weltweit von rund zwei Milliarden auf etwa 700 Millionen.¹⁶ Der Anteil an der gesamten Weltbevölkerung fiel im selben Zeitraum von 38 Prozent auf gut 9 Prozent. Das alles geschah im Verlauf einer einzigen Generation. Es ist, gemessen an der schier unvorstellbaren Zahl der Menschen, der größte und schnellste Rückgang materieller Not, den die Geschichte je gesehen hat.

¹⁵ Levinson, „The Box“ (2006); erste Container-Fahrt 1956 (Malcom McLean), drastischer Fall der Umschlagskosten.

¹⁶ Rückgang der extremen Armut von rund 2 Mrd. (1990) auf ~700 Mio. (2019), Anteil 38 % → 9,1 %; Ostasien und Subsahara-Afrika gegenläufig. Weltbank-Daten, aufbereitet bei bpb.de (Abruf Juli 2026).

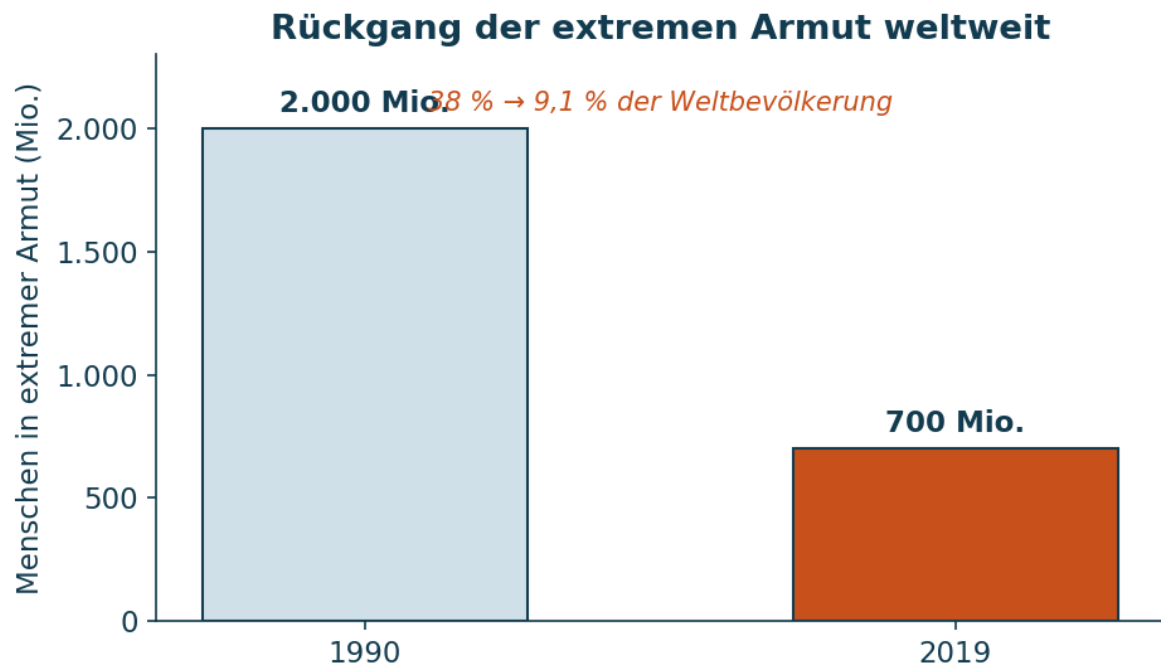


Abb. 1: Rückgang der extremen Armut weltweit von rund zwei Milliarden (1990) auf etwa 700 Millionen Menschen (2019). Datenquelle: Weltbank, aufbereitet bei bpb.de.

Der wichtigste Motor dieses Wunders war Ostasien, und im Zentrum stand China. Dort ging die Zahl der extrem Armen von weit über einer Milliarde auf wenige Dutzend Millionen zurück. Hinter dieser dünnen Statistik stehen unzählige einzelne Schicksale, und man muss sie sich vergegenwärtigen, um zu begreifen, was das bedeutet. Da ist das Mädchen in einem Dorf, das zum ersten Mal in seiner Familie eine Schule besucht, statt auf dem Feld zu arbeiten. Da ist der Vater, der zum ersten Mal seine Kinder satt bekommt und ihnen medizinische Hilfe leisten kann. China holte durch seine Öffnung zum Weltmarkt und seine gewaltige Exportindustrie hunderte Millionen Menschen aus dem Elend.

Das muss man in aller Klarheit aussprechen, gerade in einem Buch, das den Welthandel kritisch prüft. Wer den Handel nur als ein einziges großes Ausbeutungssystem darstellt, der verschweigt diesen ungeheuren Segen, und er tut damit den Milliarden Menschen unrecht, deren Leben sich zum Besseren gewendet hat. Für sie bedeutete die Integration in den Weltmarkt mehr Nahrung, mehr Bildung, sauberes Wasser und ein längeres Leben. Das ist die dienende Funktion des Handels in ihrer schönsten und eindrucksvollsten Gestalt. Wer diesen Befund leugnet, verliert seine Glaubwürdigkeit für alle Kritik, die danach kommt.

Und doch war dieser Segen höchst ungleich verteilt, und auch das gehört zur Wahrheit. Während Ostasien aufstieg, blieben andere Weltregionen zurück. Im südlich der Sahara gelegenen Afrika lebten im Jahr 2019 sogar mehr Menschen in extremer Armut als noch 1990, weil das Bevölkerungswachstum den langsameren wirtschaftlichen Fortschritt überholte. Der Aufstieg aus der Armut war also real, aber er war kein automatisches Naturgesetz, das überall gleich wirkte. Wer klug in den Weltmarkt einstieg und seine Regeln mitgestalten konnte, gewann. Wer das nicht vermochte, blieb oft zurück. Genau diese ungleiche Verteilung des Gewinns führt uns geradewegs hinüber zu den Verlierern in (Kapitel 5).

4.2 Der stille Gewinner in Ihrem Einkaufswagen

Der größte und zugleich der stillste Gewinner des Welthandels sitzt in jedem einzelnen Haushalt, auch in Ihrem. Es ist der Verbraucher, es sind Sie selbst. Der Kaffee am Morgen, die Kleidung im Schrank, das Smartphone in der Tasche, die Erdbeeren im Januar, all das ist heute für breite Schichten selbstverständlich und bezahlbar. Für Ihre Urgroßeltern wäre dasselbe entweder ein unerhörter Luxus für besondere Festtage gewesen oder schlicht überhaupt nicht zu bekommen. Diese stille Bereicherung des Alltags ist eine der größten Errungenschaften des offenen Handels.

Der Grund dafür ist die weltweite Arbeitsteilung, jenes Prinzip des komparativen Vorteils, das wir in (Abschnitt 1.2) kennengelernt haben. Jedes Gut entsteht dort, wo man es am günstigsten herstellen kann, und die Ersparnis landet am Ende in Ihrem Regal, in Form niedrigerer Preise. Und doch dankt niemand dem Welthandel für das günstige Hemd oder den billigen Kaffee. Der niedrige Preis wird als völlig normal empfunden, als Selbstverständlichkeit. Genau diese Unsichtbarkeit hat eine politische Folge, die man kaum überschätzen kann: Die Kosten des Handels, der verlorene Arbeitsplatz in der heimischen Fabrik, sind laut, sichtbar und haben ein Gesicht. Seine Vorteile hingegen, die vielen ersparten Euro auf Millionen von Kassenbons, sind still und namenlos. Deshalb fällt es so leicht, den Handel öffentlich zu schmähen und zugleich privat weiter billig einzukaufen.

Hier aber lauert eine tiefere, unbequeme Frage, die weit über die Ökonomie hinausreicht. Macht dieses viele Mehr uns Menschen eigentlich auch glücklicher? Der amerikanische Ökonom Richard Easterlin stieß schon 1974 auf ein merkwürdiges Paradox, das seinen Namen trägt.¹⁷ Innerhalb eines Landes sind die Reichen zu einem bestimmten Zeitpunkt tatsächlich zufriedener als die Ärmern, das ist wenig überraschend. Doch wenn ein ganzes Land über Jahrzehnte hinweg immer reicher wird, dann steigt die durchschnittliche Zufriedenheit seiner Bürger kaum mit. Ab einem gewissen erreichten Wohlstand entkoppeln sich das Einkommen und das Glück voneinander.

Der Grund dafür trägt einen anschaulichen Namen: die „hedonische Tretmühle“. Wir Menschen gewöhnen uns nämlich mit erstaunlicher Geschwindigkeit an jeden neuen Besitz. Das Auto, das gestern noch echte Freude bereitete, ist heute schon selbstverständlich, und der Blick wandert bereits zum nächsten, größeren Modell. Zugleich schielen wir unablässig auf den Nachbarn: Reich fühlt sich am Ende nur, wer spürbar mehr hat als die Menschen um ihn herum. So laufen wir immer schneller auf einer sich drehenden Tretmühle und bleiben doch, was das Glück betrifft, ungefähr am selben Fleck stehen.

Und genau hier verfehlt der Handel den Weg zum Glück, den er uns so verlockend verspricht. Er verheißt die Erfüllung stets im nächsten Kauf, im nächsten Produkt, in der nächsten Anschaffung. Doch die Erfüllung rückt mit jedem Kauf ein Stück weiter in die Ferne, wie der Horizont, dem man entgegengeht. Der wachsende Luxus stillt keinen Hunger, sondern schürt ihn erst recht. Die Frage „wann ist genug“ findet auf dem Markt keine Antwort, weil er sie, wie wir in (Abschnitt 3.1) sahen, gar nicht stellen darf. Nur der einzelne Mensch selbst kann sie für sich beantworten. Easterlins Befund ist unter Ökonomen bis heute umstritten, und neuere Studien schränken ihn ein. Doch die

¹⁷ Easterlin, „Does Economic Growth Improve the Human Lot?“ (1974); die Reichweite ist umstritten (vgl. Stevenson/Wolfers).

alltägliche Erfahrung stützt seinen Kern: Jenseits des gedeckten Grundbedarfs liegt das Glück weit weniger im Mehr als im rechten Maß.

4.3 Wohin das Geld fließt

Der klarste und unbestreitbarste Gewinner des Welthandels ist das Kapital, also das frei verfügbare Vermögen, das investiert werden kann. Wer über Geld verfügt, der wählt sich weltweit den jeweils besten Standort aus. Er lässt dort produzieren, wo die Löhne niedrig und die Auflagen gering sind, und er verkauft dort, wo die Kaufkraft hoch ist. Diese Freiheit der Wahl, diese Beweglichkeit über alle Grenzen hinweg, ist ein gewaltiger und dauerhafter Vorteil, den kaum jemand sonst genießt.

Der tiefere Grund dafür ist eine grundlegende Ungleichheit, über die man selten nachdenkt: Arbeit ist an einen Ort gebunden, Kapital ist es nicht. Der Fabrikarbeiter im Ruhrgebiet oder im amerikanischen Rust Belt kann nicht über Nacht mit seiner Familie nach Vietnam oder Bangladesch ziehen, wo seine Arbeit noch gefragt wäre. Er hängt an seiner Heimat, seiner Sprache, seinem Haus. Das Kapital aber wandert mit einem einzigen Mausklick um die Welt. Diese fundamentale Ungleichheit verschiebt die Verhandlungsmacht dauerhaft und zugunsten des Kapitals. Wer glaubwürdig damit drohen kann, einfach zu gehen und anderswo zu produzieren, der verhandelt über Löhne und Steuern stets aus der Position des Stärkeren.

Die Folge liegt auf der Hand und lässt sich in vielen Ländern beobachten: Ein wachsender Anteil des gemeinsam erwirtschafteten Wohlstands fließt zu den Eigentümern des Kapitals, während der Anteil, der auf die Löhne entfällt, tendenziell schrumpft. Das ist, um es fair zu sagen, keine finstere Verschwörung einiger weniger Reicher. Es ist die schlichte, fast mechanische Folge der unterschiedlichen Beweglichkeit von Arbeit und Kapital. Man kann es dem Geld kaum zum Vorwurf machen, dass es tut, wozu es gedacht ist: die beste verfügbare Rendite zu suchen und dorthin zu fließen, wo es am meisten Ertrag bringt.

Jedes Vermögen aber hat eine Kehrseite, und die heißt Schuld. Wo der eine Kapital besitzt, hat sich ein anderer verschuldet; die Rendite des Gläubigers ist nichts anderes als die Last des Schuldners. Und die Welt lebt heute auf Kredit wie nie zuvor in ihrer Geschichte. Ende 2025 erreichte die weltweite Gesamtverschuldung den Rekordwert von rund 348 Billionen Dollar, mehr als das Dreifache der gesamten jährlichen Weltwirtschaftsleistung.¹⁸ Die größten Schuldner sind dabei nicht etwa leichtsinnige Privatleute, sondern die Staaten selbst. Sie leben das Modell vor. Die Vereinigten Staaten, die größte Volkswirtschaft der Erde, kaufen seit Jahrzehnten weit mehr aus dem Ausland, als sie dorthin verkaufen, und begleichen die Differenz, indem sie Schuldscheine ausgeben, die der Rest der Welt bereitwillig aufkauft. Weil der Dollar die Leitwährung der Welt ist, können sie sich dieses dauerhafte Leben über die eigenen Verhältnisse leisten wie kein anderes Land.¹⁹ So sind ausgerechnet die Staaten im Welthandel zum großen Vorbild eines Lebens auf Pump geworden, nach dem Muster: Bedarf heute, Rechnung morgen. Wen wundert es da, dass ihre Bürger es ihnen gleichtun.

¹⁸ Weltweite Gesamtverschuldung Ende 2025: Rekord von rund 348 Bio. US-Dollar, ca. 308 % des globalen BIP; davon Staatsschulden ~107 Bio. Institute of International Finance (IIF), Global Debt Monitor, iif.com (Abruf Juli 2026).

¹⁹ USA als größter Schuldner und Leitwährungsland („exorbitantes Privileg“): dauerhafte Handels- und Haushaltsdefizite, finanziert durch weltweit nachgefragte US-Staatsanleihen. Vgl. IWF; US Treasury (Abruf Juli 2026).

Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht, ob das Kapital gewinnt, denn das tut es unweigerlich. Die entscheidende Frage ist eine andere: Dient sein Gewinn am Ende dem Ganzen, oder verselbstständigt er sich? Fließt das Kapital in neue Fabriken, in Forschung, in Ausbildung und in gute Arbeitsplätze, dann dient es der Gemeinschaft und mehrt den Wohlstand aller. Kreist es hingegen nur noch in sich selbst, von einem Finanzgeschäft zum nächsten, von Konto zu Konto, ohne je etwas Reales zu schaffen, dann wird es zum bloßen Selbstzweck. Es ist die Leitfrage dieses ganzen Buches, hier angewandt auf das Geld: Dient es, oder herrscht es?

4.4 Die Herren der Knotenpunkte

Im Welthandel gewinnt in besonderem Maße, wer die Knotenpunkte kontrolliert, durch die alle anderen hindurchmüssen. Denn der Nutzen des Handels verteilt sich keineswegs gleichmäßig über den Globus. Er ballt sich vielmehr an bestimmten Stellen zusammen, an denen die Handelsströme zwangsläufig zusammenlaufen: an Häfen und Meerengen, an Kanälen wie dem von Suez oder Panama, an den großen Finanzplätzen und, in unserer Zeit, an den digitalen Plattformen.

Singapur ist dafür das klassische Musterbeispiel, und es lohnt sich, es genau zu betrachten. Dieser kleine Stadtstaat besitzt so gut wie keine eigenen Bodenschätze, kein nennenswertes Hinterland, nicht einmal ausreichend Trinkwasser. Und dennoch wurde er zu einem der reichsten Länder der Erde, einzig und allein aufgrund seiner geografischen Lage. Er liegt an der Straße von Malakka, jener schmalen Meerenge, durch die ein gewaltiger Teil des gesamten Welthandels zwischen Ost und West fließen muss. Wer einen solchen Engpass beherrscht, wer dort Häfen, Lager und Dienstleistungen anbietet, der verdient an jeder einzelnen Durchfahrt mit. Aus purer Geografie wird auf diese Weise sprudelndes Kapital.

Im digitalen Zeitalter verschieben sich diese Knotenpunkte, aber sie verschwinden nicht, im Gegenteil. Nicht mehr allein die Häfen aus Beton und Stahl zählen, sondern zunehmend die Ströme der Daten und die großen Plattformen, über die Handel und Kommunikation laufen. Wer den digitalen Marktplatz betreibt, auf dem Millionen anderer ihre Geschäfte abwickeln, der verdient an jedem einzelnen dieser Geschäfte eine kleine Gebühr, ohne selbst je eine Ware anzufassen. Die neuen Drehscheiben der Weltwirtschaft sind Rechenzentren und Serverfarmen, nicht mehr nur Kaimauern und Kräne.

Das grundlegende Muster aber bleibt über alle technischen Umbrüche hinweg dasselbe. Der Mittler, der an einem Knotenpunkt sitzt, gewinnt deshalb, weil alle anderen durch ihn hindurchmüssen und ihm dafür einen Tribut entrichten. Das ist im Kern nichts anderes als die moderne Gestalt jener uralten Arbitrage, die wir ganz am Anfang in (Abschnitt 1.1) kennengelernt haben. Nur zahlt sich heute nicht mehr in erster Linie das Überbrücken einer räumlichen Distanz aus, sondern das Beherrschen eines unumgänglichen Durchgangs. Wer das Nadelöhr kontrolliert, der kontrolliert den Handel.

4.5 Der neue Gewinner heißt Daten

Der klassische Handel mit greifbaren Waren, mit Autos, Maschinen und Kleidung, wächst inzwischen nur noch schwach. Für das Jahr 2026 erwartet die Welthandelsorganisation ein Wachstum des Warenhandels von lediglich rund 1,9

Prozent, nach immerhin 4,6 Prozent im Jahr zuvor.²⁰ Das Wachstum der Weltwirtschaft wandert zusehends in einen ganz anderen Bereich ab: in das Unantastbare, das Immaterielle, das man nicht in eine Kiste packen kann.

Die Zahlen dieser Verschiebung sind eindrücklich. Der Handel mit Gütern rund um die künstliche Intelligenz, mit Hochleistungschips, Servern und Software, stieg allein im Jahr 2025 um fast 22 Prozent auf über vier Billionen Dollar. Diese Produkte allein machten 42 Prozent des gesamten Handelswachstums aus, obwohl sie nur etwa ein Sechstel des Handelsvolumens ausmachen. Der Motor der Weltwirtschaft wechselt gerade vor unseren Augen vom Container zum Chip, vom Rohstoff zum Rechenwerk.

Der neue große Gewinner handelt also nicht mehr mit Pfeffer, Muskat oder Baumwolle, sondern mit Daten, Software und Rechenleistung. Und das Immaterielle hat eine geradezu magische Eigenschaft: Es kennt kaum Transportkosten, und es lässt sich nahezu unbegrenzt und ohne zusätzlichen Aufwand vervielfältigen. Wer ein digitales Gut einmal geschaffen hat, ein Programm, einen Film, einen Algorithmus, der kann es tausend- oder millionenfach verkaufen, ohne es je nachbauen zu müssen. Das ist, wenn man so will, die Arbitrage in ihrer reinsten und mächtigsten Form: der Preisunterschied zwischen den nahezu null Herstellungskosten der Kopie und dem Verkaufspreis.

Doch dieser Wandel schafft eine neue Form der Ungleichheit, und wir sollten sie ernst nehmen. Nur wenige große Konzerne und nur eine Handvoll Länder beherrschen die entscheidenden neuen Techniken, die dafür nötigen Daten und die gewaltige Rechenkapazität. Die Kluft zwischen jenen, die die Daten besitzen und auswerten, und jenen, die bloß Daten liefern und die Dienste nutzen, wird zur zentralen Bruchlinie des kommenden Welthandels. So kehrt der alte ungleiche Tausch aus (Abschnitt 2.4) in einem neuen, digitalen Gewand wieder. Und wir werden in (Abschnitt 5.4) sehen, dass hinter der sauberen Oberfläche der Technik oft ein sehr schmutziger und sehr menschlicher Preis verborgen liegt.

5. Warum verlieren andere

5.1 Die Kurve, die alles erklärt

Es gibt eine einzige Grafik, die aussieht wie ein Elefant, und sie erklärt einen erstaunlich großen Teil der politischen Verwerfungen unserer Gegenwart. Die Ökonomen Branko Milanović und Christoph Lakner stellten diese Kurve 2013 vor.²¹ Sie zeigt anschaulich, wie sich die realen Einkommen der Menschen auf der ganzen Welt zwischen 1988 und 2008 entwickelt haben, geordnet von den Ärmsten am linken Rand bis zu den Reichsten am rechten. Wer diese eine Kurve verstanden hat, versteht sehr viel von den Wut- und Protestbewegungen, die seither die reichen Länder erschüttern.

²⁰ WTO-Prognose 2026 (~1,9 %, nach 4,6 % 2025); KI-Güter +21,9 % auf über 4 Bio. US-Dollar, 42 % des Handelswachstums. WTO, „Global Trade Outlook and Statistics“, März 2026, wto.org (Abruf Juli 2026).

²¹ „Elefantenkurve“ (Lakner/Milanović 2013): Asiens Mitte +70–80 %, oberstes 1 % ~+60 %, westliche untere Mittelschicht nahe null.

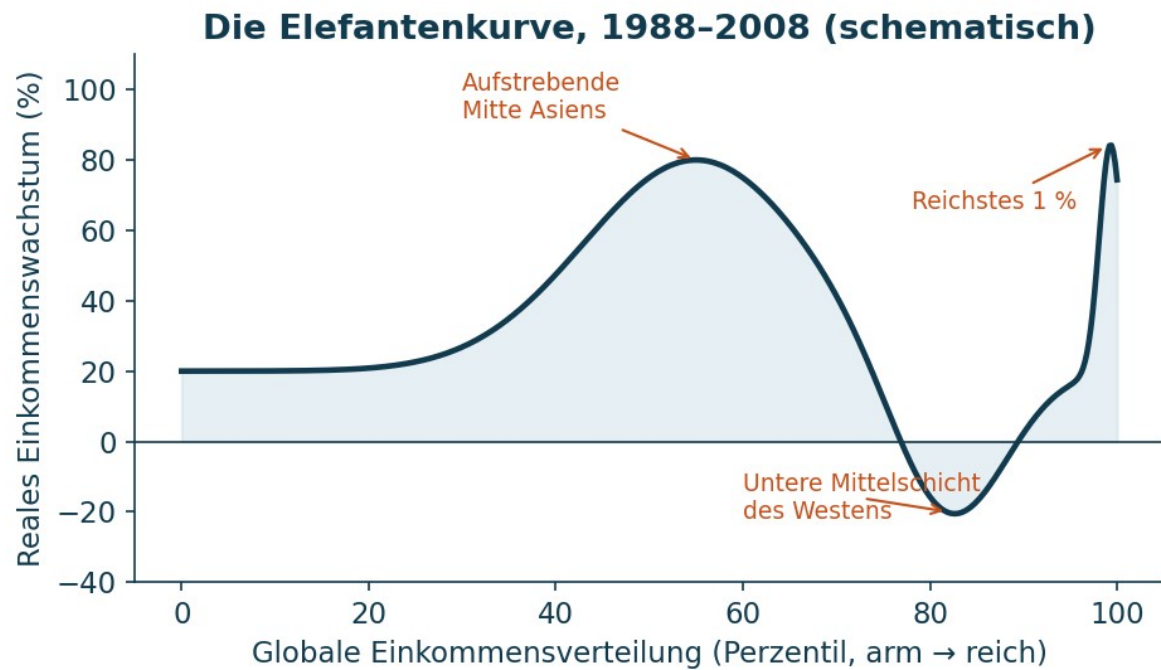


Abb. 2: Die Elefantenkurve (schematisch). Reales Einkommenswachstum nach globaler Einkommensposition, 1988–2008. Datenquelle: nach Lakner/Milanović (2013).

Die Kurve hat, wie ein Elefant, drei aussagekräftige Teile. Der breite Rücken des Elefanten steigt steil an: Hier finden wir die aufstrebende Mittelschicht Asiens, vor allem in China und Indien, deren reale Einkommen im betrachteten Zeitraum um 70 bis 80 Prozent zulegten. Die Spitze des erhobenen Rüssels ganz rechts steigt sogar noch steiler: Das ist das reichste eine Prozent der Menschheit, das rund 60 Prozent hinzugewann. Dazwischen aber, dort, wo der Rüssel tief durchhängt, stagnierten die Einkommen fast vollständig. Diese Menschen erlebten über zwei Jahrzehnte praktisch keinen Zuwachs.

Und genau an dieser durchhängenden Stelle sitzt eine ganz bestimmte Gruppe: die untere Mittel- und Arbeiterschicht der reichen Industrieländer. Es ist der Facharbeiter in einer Autofabrik in Detroit, der kleine Angestellte in einer Industriestadt in Nordengland, die Näherin in einem Textilbetrieb im Osten Deutschlands. Während die halbe Welt um sie herum spürbar aufstieg und während die Superreichen ihren Reichtum vervielfachten, traten diese Menschen zwei Jahrzehnte lang auf der Stelle. Sie waren, in einer bitteren Formulierung, die Verlierer inmitten der reichen Gewinnerländer.

Darin liegt eine tiefe, kaum aufzulösende Ironie der Globalisierung. Dieselbe Öffnung der Märkte, die hunderte Millionen Asiaten aus der Armut hob, ließ zugleich die untere Mitte des Westens zurück. Der Gesamtgewinn für die Menschheit war real und gewaltig, doch er war grausam ungleich verteilt. Die genauen Zahlen der Kurve werden unter Fachleuten diskutiert und je nach Berechnungsmethode verschoben, doch das grundlegende Muster ist robust und vielfach bestätigt. Wer den Zorn, das Misstrauen und die politische Radikalisierung unserer Zeit verstehen will, wer verstehen will, warum so viele Menschen sich von „denen da oben“ und „der Globalisierung“ betrogen fühlen, der findet den Ursprung im tief durchhängenden Rüssel dieses Elefanten.

5.2 Wenn eine ganze Stadt ihre Arbeit verliert

Was in der Elefantenkurve als abstrakte Statistik erscheint, ist vor Ort, im Leben konkreter Menschen, ein tiefer Einschnitt und oft ein Drama. Ganze Industrieregionen verloren binnen weniger Jahre ihre wirtschaftliche Aufgabe und damit ihren Sinn. Fabriken, die über Generationen den Takt einer Stadt bestimmt hatten, schlossen ihre Tore, weil man dieselben Güter anderswo billiger herstellen konnte. Zurück blieben leere Werkshallen, rostende Tore, sinkende Immobilienwerte und, am schlimmsten, Menschen, deren mühsam erworbenes Können von einem Tag auf den anderen nichts mehr wert war.

Die Ökonomen David Autor, David Dorn und Gordon Hanson haben dieses Phänomen für die Vereinigten Staaten kühl und gründlich vermessen.²² Die stark wachsende Einfuhr billiger Waren aus China kostete die USA zwischen 1999 und 2011 rund zwei bis zweieinhalb Millionen Arbeitsplätze. Etwa ein Viertel des gesamten Rückgangs der amerikanischen Industriebeschäftigung in diesem Zeitraum ließ sich direkt auf diesen sogenannten „China-Schock“ zurückführen. Das waren keine anonymen Zahlen, sondern Möbelfabriken in North Carolina und Stahlwerke im Mittleren Westen.

Entscheidend ist dabei, was nach dem Verlust des Arbeitsplatzes geschah, oder besser gesagt, was eben nicht geschah. Ricardos schöne Theorie vom komparativen Vorteil (Abschnitt 1.2) verspricht ja, der entlassene Arbeiter werde einfach und rasch in eine neue, zukunftssträchtige Branche wechseln. Genau das aber trat in der Wirklichkeit oft nicht ein. Viele der entlassenen Fabrikarbeiter wechselten überhaupt nicht in neue Jobs. Sie wurden dauerhaft arbeitslos, zogen sich ganz vom Arbeitsmarkt zurück oder verfielen der Verzweiflung. In manchen der betroffenen US-Regionen stiegen in den Folgejahren nachweislich der Konsum von Schmerzmitteln, die Suchterkrankungen und sogar die Selbstmordraten. Ganze Gemeinden trugen bleibende soziale Narben davon, die bis heute nicht verheilt sind.

Interessanterweise haben die Forscher selbst ihr Bild später ergänzt und differenziert, und das gehört zur ehrlichen Betrachtung dazu. Rechnet man nämlich die enormen Vorteile der billigeren Waren für alle Konsumenten gegen die Verluste der betroffenen Arbeiter auf, so erlitt am Ende nur ein vergleichsweise kleiner Teil der Gesamtbevölkerung einen echten Nettoverlust. Volkswirtschaftlich, so könnte man kühl sagen, hat sich der Handel gelohnt. Doch dieser statistische Trost hilft dem einzelnen Verlierer herzlich wenig. Und hier liegt der Kern des politischen Problems, das uns bis heute beschäftigt: Der Gewinn war breit gestreut, unsichtbar und für jeden Einzelnen klein, während der Verlust hoch konzentriert, sehr sichtbar und für die Betroffenen existenziell war. Eine Gesellschaft, die diese Asymmetrie nicht ausgleicht, erntet politischen Zorn.

5.3 Reich an Bodenschätzen, arm an Zukunft: Norwegen gegen den Fluch

Nicht nur alte Industrien und ihre Arbeiter können verlieren. Auf paradoxe Weise können auch ganze Länder verlieren, und zwar gerade deshalb, weil sie an Bodenschätzen überaus reich sind. Fachleute nennen dieses tückische Phänomen den „Ressourcenfluch“. Die Ökonomen Jeffrey Sachs und Andrew Warner zeigten bereits 1995 in einer vielbeachteten Studie, dass Länder mit einem großen Reichtum an

²² Autor/Dorn/Hanson, „The China Syndrome“ (2013): ~2,0–2,4 Mio. verlorene US-Industriejobs 1999–2011, rund ein Viertel des Rückgangs.

natürlichen Ressourcen im Durchschnitt langsamer wuchsen als rohstoffarme Länder.²³ Das klingt zunächst völlig widersinnig, hat aber sehr handfeste Gründe.

Der erste Grund ist wirtschaftlicher Natur und trägt den anschaulichen Namen „holländische Krankheit“. Wenn ein Land einen begehrten Rohstoff wie Öl in großen Mengen exportiert, dann strömt viel ausländisches Geld ins Land und treibt den Wert der eigenen Währung in die Höhe. Dadurch aber werden alle anderen heimischen Produkte, etwa aus Landwirtschaft und Industrie, auf dem Weltmarkt zu teuer und damit unverkäuflich. Diese anderen Wirtschaftszweige verkümmern, und das Land wird immer abhängiger von dem einen Rohstoff. Der zweite Grund ist politischer Natur und womöglich noch schädlicher. Wo der Reichtum eines Staates einfach aus einem Bohrloch oder einer Mine sprudelt, dort muss die Regierung ihre Bürger weder besteuern noch von ihrer Politik überzeugen. Sie muss nur die Quelle kontrollieren. Das schwächt die Demokratie, begünstigt Korruption und Günstlingswirtschaft und macht den Reichtum zur Falle statt zum Sprungbrett. Länder wie Venezuela oder Nigeria, trotz gewaltiger Ölvorkommen von Armut und Krisen geplagt, sind traurige Belege dafür.

Doch der Ressourcenfluch ist kein unentrinnbares Schicksal, und das beweist ein Land eindrucksvoll: Norwegen. Als das kleine skandinavische Land in den späten 1960er Jahren riesige Ölvorkommen in der Nordsee entdeckte, hätte es leicht denselben Weg wie Venezuela nehmen können. Stattdessen traf Norwegen eine kluge, weitsichtige Entscheidung. Es gründete einen staatlichen Fonds, in den die Öleinnahmen fließen, und legte dieses Geld breit gestreut in Aktien und Anleihen auf der ganzen Welt an. Die eiserne Regel dabei lautet: Der Staat darf nur die Erträge des Fonds ausgeben, niemals aber das angesparte Vermögen selbst antasten. So wird der einmalige Ölreichtum in dauerhaften Wohlstand für heutige und künftige Generationen verwandelt. Heute ist dieser norwegische Staatsfonds mit einem Wert von rund zwei Billionen Dollar der größte der Welt und hält im Schnitt weit über ein Prozent aller börsennotierten Unternehmen des Planeten.²⁴

Das Beispiel Norwegen lehrt uns eine zentrale Lektion, die weit über die Rohstofffrage hinausreicht. Nicht der Rohstoff selbst ist der Fluch, sondern der Umgang mit ihm. Nicht der Handel als solcher schafft Gewinner und Verlierer, sondern die Klugheit oder Torheit der Regeln, unter denen er stattfindet. Ohne solche Klugheit bleibt mancher rohstoffreiche Staat im ungleichen Tausch (Abschnitt 2.4) gefangen: Er liefert das billige Rohe und kauft das teure Verarbeitete zurück, und die eigentliche Wertschöpfung findet für immer woanders statt. Er ist beim Welthandel dabei und verliert dennoch. Abhängigkeit ist eine leise, langsame und darum besonders tückische Art zu verlieren.

5.4 Die Rechnung, die niemand sieht

Nicht alle Kosten des Handels stehen auf dem Kassenzettel, den wir an der Ladenkasse bezahlen. Manche dieser Kosten werden ausgelagert und abgewälzt, an die Natur und an die schwächsten Menschen am Anfang der Lieferkette. Ökonomen nennen sie mit einem etwas kühlen Fachbegriff „externe Kosten“. Das bedeutet: Diese Kosten fallen zwar real an, jemand trägt sie, aber sie sind nicht im Preis der Ware enthalten. Sie sind der

²³ Sachs/Warner, „Natural Resource Abundance and Economic Growth“ (1995); dazu „holländische Krankheit“ (The Economist, 1977).

²⁴ Norwegischer Staatsfonds (Government Pension Fund Global): ~2 Bio. US-Dollar, größter Staatsfonds der Welt; nur Erträge werden ausgegeben. Norges Bank Investment Management, nbim.no (Abruf Juli 2026).

verborgene, unsichtbare Teil der Gewinnspanne, und wer sie nicht sieht, hält den billigen Preis fälschlich für den wahren Preis.

Einen großen Teil dieser verborgenen Rechnung trägt die Umwelt. Waren reisen um den halben Globus und verbrennen dabei gewaltige Mengen an Treibstoff. Die Produktion wandert oft gezielt dorthin, wo die Umweltauflagen am niedrigsten und damit die Kosten am geringsten sind. Der billige Preis des Produkts im heimischen Regal verschweigt beharrlich den vergifteten Fluss, die gerodete Wald und die verpestete Luft am anderen Ende der Welt. Ein Teil der Rechnung wird zudem schlicht in die Zukunft verschoben und unseren Kindern und Enkeln überlassen, die mit den Folgen des Klimawandels leben müssen.

Diese Verschiebung in die Zukunft hat einen Namen und sogar ein festes Datum. Fachleute berechnen jedes Jahr den sogenannten „Erdüberlastungstag“, jenen Tag, an dem die Menschheit alle natürlichen Ressourcen aufgebraucht hat, die die Erde in einem ganzen Jahr erneuern kann. Im Jahr 2025 fiel dieser Tag bereits auf den 24. Juli, so früh wie noch nie seit Beginn der Berechnung. Den gesamten Rest des Jahres lebte die Menschheit gleichsam auf Pump; sie verbrauchte rund 1,8 Erden, wo ihr in Wahrheit nur eine einzige zur Verfügung steht.²⁵ Das ist genau dieselbe Logik wie beim Geld, nur noch unerbittlicher. Wir stillen unseren Bedarf, indem wir uns bei der Zukunft verschulden. Doch anders als bei einer Bank gibt es hier keinen Gläubiger, der Aufschub gewährt, und kein Erlassjahr (Abschnitt 2.1), das die Schuld am Ende streicht. Was wir heute an Wäldern, Böden und einem stabilen Klima verbrauchen, das fehlt unseren Enkeln unwiderruflich.

Doch nicht nur die Natur, auch die Würde des Menschen gerät unter diesen Kostendruck. Und hier wird es sehr konkret. Am 24. April 2013 stürzte in Bangladesch die achtstöckige Textilfabrik Rana Plaza ein. 1.134 Menschen starben unter den Trümmern, rund 2.500 wurden zum Teil schwer verletzt. Das Erschütternde daran: Bereits am Tag zuvor hatte man deutliche Risse im Gemäuer entdeckt, Läden und eine Bank im Gebäude blieben aus Sicherheitsgründen geschlossen. Die Näherinnen der Textilfabriken aber wurden am nächsten Morgen unter Androhung von Lohnabzug wieder an ihre Maschinen geschickt. In den Trümmern fanden sich später die Etiketten zahlreicher großer westlicher Modemarken.²⁶ Der billige Preis unserer Kleidung hatte auf einen Schlag ein Gesicht bekommen, viele Gesichter.

Dasselbe Muster wiederholt sich ausgerechnet in jener Technik, die wir in (Abschnitt 4.5) als den glänzenden neuen Gewinner gefeiert haben. Für die Akkus in unseren Smartphones und Elektroautos braucht man das Metall Kobalt. Ein großer Teil der Weltförderung stammt aus der Demokratischen Republik Kongo. Dort schürften nach Recherchen von Amnesty International Zehntausende von Menschen, darunter viele Kinder, das Kobalt unter primitivsten und gefährlichsten Bedingungen von Hand aus engen Schächten, für einen Lohn von ein bis zwei Dollar am Tag.²⁷ Der saubere, leuchtende Bildschirm in unserer Hand und der dunkle, einsturzgefährdete Schacht im Kongo hängen an ein und derselben Lieferkette. Diese undurchsichtige Verkettung ist

²⁵ „Earth Overshoot Day“ 2025 am 24. Juli (frühestes Datum seit Beginn der Berechnung); Verbrauch von rund 1,8 Erden. Global Footprint Network, overshoot.footprintnetwork.org (Abruf Juli 2026).

²⁶ Einsturz der Textilfabrik Rana Plaza, 24.4.2013, 1.134 Tote, ~2.500 Verletzte; Auslöser des „Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh“. „Rana Plaza collapse“, en.wikipedia.org/wiki/Rana_Plaza_collapse (Abruf Juli 2026).

²⁷ Amnesty International/Afrewatch (2016 ff.): Kinderarbeit im kongolesischen Kobaltbergbau, Löhne 1 –2 US-Dollar/Tag; vgl. S. Kara, „Cobalt Red“ (2023). amnesty.de (Abruf Juli 2026).

übrigens kein Versehen, sondern hat System: Sie hält den ungleichen Tausch (Abschnitt 2.4) unsichtbar und macht ihn dadurch für den Käufer erträglich.

Hier trifft die Sicht dieses Buches ihren innersten Kern. Der Mensch am Anfang der Lieferkette, die Näherin in Dhaka, das Kind im Kobaltschacht, ist kein Kostenfaktor, den man optimieren darf, sondern ein Nächster mit unantastbarer Würde. Seine Gesundheit und sein Leben dürfen nicht die versteckte Kostenstelle sein, die unseren billigen Preis erst möglich macht. Genau deshalb ist Transparenz in den Lieferketten keine lästige Bürokratie, wie ihre Gegner behaupten. Sie ist die schlichte, unabdingbare Grundbedingung dafür, dass der Handel wieder dienen kann, statt zu herrschen.

5.5 Zeitenwende: die Mauern kehren zurück

Unsere Gegenwart erlebt einen tiefgreifenden Umbruch, eine echte Zeitenwende im Welthandel. Das regelbasierte System, das nach 1945 mühsam als Friedensprojekt aufgebaut wurde (Abschnitt 1.5), bröckelt vor unseren Augen sichtbar. Im März 2026 scheiterte die 14. Ministerkonferenz der Welthandelsorganisation, ohne sich auf gemeinsame Regeln für die Zukunft einigen zu können.²⁸ Immer häufiger lösen die Großmächte ihre Handelskonflikte nicht mehr am Verhandlungstisch und vor gemeinsamen Schiedsgerichten, sondern im Alleingang, mit dem einseitigen Werkzeug des Zolls.

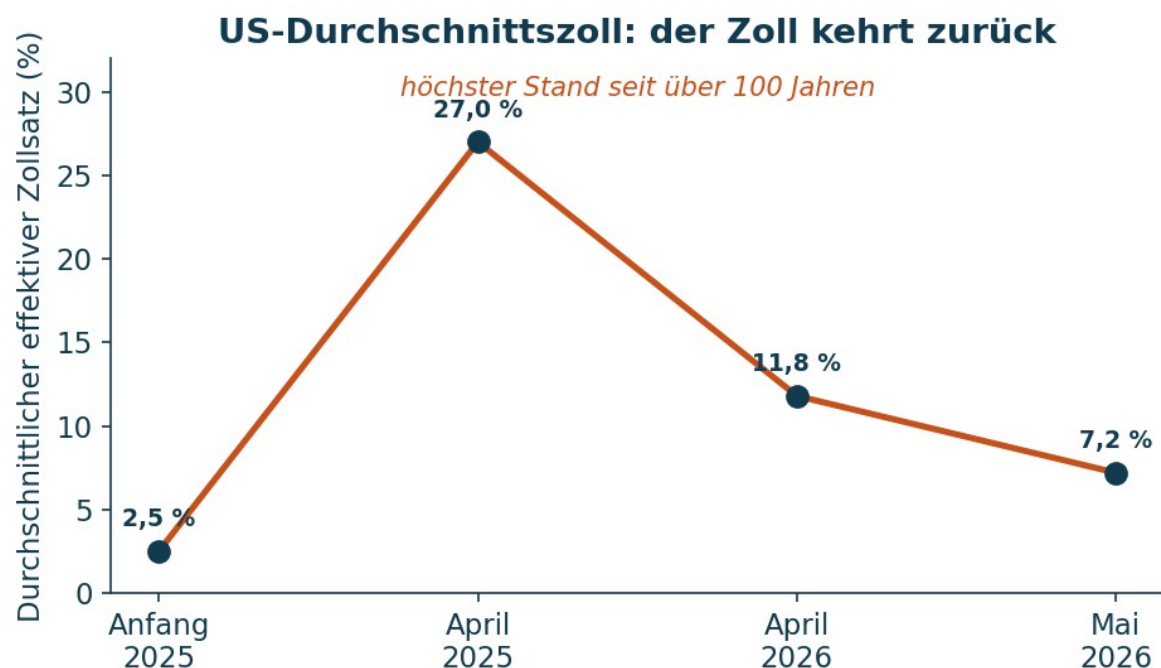


Abb. 3: Der durchschnittliche effektive US-Zollsatz 2025/26 — sprunghafter Anstieg und teilweiser Rückgang. Datenquelle: Tax Foundation; Penn Wharton Budget Model.

Die Zahlen dieser Wende sind drastisch. Der durchschnittliche effektive US-Zollsatz stieg im Jahr 2025 von 2,5 Prozent auf zeitweise 27 Prozent, den höchsten Wert seit über einem Jahrhundert, seit den düsteren Zeiten der Weltwirtschaftskrise.²⁹ Nach mehreren

²⁸ Scheitern der 14. WTO-Ministerkonferenz, März 2026; wachsende Blockbildung. DIHK, dihk.de, sowie WTO, wto.org (Abruf Juli 2026).

²⁹ US-Durchschnittszoll 2025 von 2,5 % auf zeitweise ~27 % (Höchststand seit über 100 Jahren), danach rückläufig. Tax Foundation, taxfoundation.org, und Penn Wharton Budget Model (Abruf Juli 2026).

Gerichtsurteilen und zähen Verhandlungen sank er im Jahr 2026 zwar wieder deutlich ab. Doch der grundlegende Bruch mit der jahrzehntelangen Ära der immer weiter geöffneten Grenzen bleibt unübersehbar.

In dieser Lage ringen die maßgeblichen Stimmen unserer Zeit heftig um die richtige Deutung, und es lohnt sich, ihnen zuzuhören. Ngozi Okonjo-Iweala, die Generaldirektorin der Welthandelsorganisation, warnt eindringlich vor einer Spaltung der Welt in verfeindete Blöcke. Zerfiele die Weltwirtschaft in zwei getrennte Handelslager, so drohe langfristig ein Verlust von rund fünf Prozent der globalen Wirtschaftsleistung, für die ärmeren Entwicklungsländer sogar ein zweistelliger. Sie plädiert aber ausdrücklich nicht für einen Rückzug in die Abschottung, sondern für eine „Re-Globalisierung“, für tiefere und breiter gestreute Märkte, die mehr Länder einbeziehen.³⁰

Auch die deutsche Politik hält gegen den neuen Protektionismus. Bundeskanzler Friedrich Merz brachte die europäische Haltung nach dem Zollstreit mit den USA auf eine klare Formel: „Wir als Europäer setzen nicht auf Zölle, sondern auf Freihandel.“³¹ Für eine Exportnation wie Deutschland, deren Wohlstand am offenen Weltmarkt hängt, ist dieser Satz keine wohlfeile Floskel, sondern eine schlichte Überlebensfrage. Die Wissenschaft schließlich mahnt zur Bescheidenheit und zur Nachdenklichkeit. Der Ökonom Dani Rodrik hat ein einprägsames „Trilemma“ formuliert: Demokratie, nationale Selbstbestimmung und eine grenzenlose Globalisierung, so seine These, seien nicht alle drei zugleich zu haben. Eines von den dreien müsse stets weichen.³² Wer den Markt völlig entfesselt, riskiert am Ende die demokratische Zustimmung seiner Bürger. Der Zorn im durchhängenden Rüssel des Elefanten (Abschnitt 5.1) ist die politische Quittung dafür.

Und diese Entwicklung hat einen Preis, den am Ende alle bezahlen. Die Weltwirtschaft verliert insgesamt an Schwung, und gerade stark exportabhängige Länder wie Deutschland spüren das als Erste und am deutlichsten. Die Abschottung mag einzelne heimische Branchen für eine Weile schützen, doch sie schadet dem Ganzen und macht am Ende alle ärmer. Sie will die Verlierer des offenen Handels schützen, und schafft dabei, so das bittere Paradox, eine ganze Reihe neuer Verlierer. Damit schließt sich der Kreis zu unserer Ausgangsfrage, und es wird Zeit, ein Fazit zu ziehen.

Schluss: Wann ist genug?

Am Ende dieses langen Weges durch fünftausend Jahre Handelsgeschichte steht eine überraschend einfache Einsicht. Die Kräfte, die den Welthandel antreiben, sind uralte, und sie wirken bis heute fort, nur tragen sie andere Kleider. Die Muskatnuss von einst ist der Mikrochip von heute. Das „Für-dumm-Verkaufen“ mit Glasperlen ist die undurchsichtige Herkunft der Ware in unserer Lieferkette. Der Hunger nach immer neuem Absatz heißt jetzt „der nächste Milliardenmarkt“. Und der bewaffnete Türsteher, der einst mit Kanonenbooten den Handel erzwang, trägt heute Zölle, Sanktionen und Embargos als Waffe.

³⁰ Okonjo-Iweala (WTO): Warnung vor ~5 % globalem BIP-Verlust bei Zwei-Block-Welt, Plädoyer für „Re-Globalisierung“. WTO-Reden 2023–2025, wto.org (Abruf Juli 2026).

³¹ Friedrich Merz zur EU-US-Zolleinigung 2025: „Wir als Europäer setzen nicht auf Zölle, sondern auf Freihandel.“ Bundesregierung, bundesregierung.de (Abruf Juli 2026).

³² Rodrik, „The Globalization Paradox“ (2011): Trilemma von Demokratie, Nationalstaat und Hyperglobalisierung.

Zwei große Kräfte ringen dabei unablässig miteinander, und dieses Ringen zieht sich durch das ganze Buch. Auf der einen Seite steht die menschliche Kraft. Sie fragt nach Vertrauen, nach Würde und nach dem rechten Maß. Auf der anderen Seite steht die systemische Kraft, die nur ein Wort kennt: Wachstum, Absatz, mehr. Verstärkt werden beide durch die Gewalt, die Technik und die Erzählung, mit der jede Zeit ihren Handel rechtfertigt. Wer den Wandel der Welt verstehen will, der muss beide Kräfte sehen und darf keine von beiden leugnen. Wer nur die eine sieht, wird zum naiven Lobredner oder zum blinden Ankläger.

Der Welthandel selbst ist deshalb weder ein Segen noch ein Fluch. Er ist ein Werkzeug, ein außerordentlich mächtiges Werkzeug. Er hat in einer einzigen Generation über eine Milliarde Menschen aus bitterster Armut geholt (Abschnitt 4.1), und er hat zugleich ganze blühende Städte entkernt und ihre Menschen zurückgelassen (Abschnitt 5.2). Beides ist wahr, und beides geschah zur selben Zeit. Nicht das Werkzeug ist also das Problem, über das wir streiten sollten. Die eigentliche Frage lautet immer: In wessen Hand liegt es, und wem dient es?

Und damit stehen wir wieder bei jener Frage, die wir gleich zu Beginn gestellt haben und die kein Markt aus sich heraus beantworten kann: Wann ist es genug? Der Handel selbst kennt darauf keine Antwort, denn das Wort „genug“ ist ihm fremd (Abschnitt 3.1). Die hedonische Tretmühle (Abschnitt 4.2) treibt uns immer weiter, immer schneller, ohne Ziel. Doch eine Antwort auf diese Frage ist sehr wohl möglich. Sie ist nur keine ökonomische, sondern eine zutiefst menschliche Antwort. Wer für sich selbst das rechte Maß gefunden hat, der nimmt dem blinden Wachstumszwang die Macht über sein eigenes Leben zurück.

Hier schließt sich zugleich der Kreis zur Schuld, die dieses Buch von der ersten Seite an begleitet hat. Der Kredit ist das eigentliche Werkzeug, das dem „immer mehr“ erst seine Macht verleiht. Er erlaubt uns, schon heute zu verbrauchen, was wir erst morgen erwirtschaften, und die Natur zu plündern, deren Rechnung erst übermorgen fällig wird. Ein Leben auf Pump kennt kein „genug“, denn es kann jede Grenze überschreiten, indem es sich einfach bei der Zukunft bedient. Doch die Zukunft ist kein unerschöpflicher Gläubiger, weder bei den Finanzen noch bei der Natur. Die alten Kulturen wussten das und schufen das Erlassjahr (Abschnitt 2.1), den regelmäßigen, heilsamen Neuanfang. Und auch unsere Zeit ist dieser Weisheit nicht ganz fremd: Eine von den Kirchen getragene Kampagne erreichte um das Jahr 2000, dass den ärmsten Ländern der Welt Schulden in Milliardenhöhe erlassen wurden. Solche Umkehr ist also möglich. Sie beginnt mit der schlichten Einsicht, dass nicht alles, was heute machbar erscheint, auch morgen noch bezahlbar bleibt.

All das bleibt jedoch leere Theorie, wenn es nicht ins Handeln übergeht. Und hier ist die gute Nachricht: Es lässt sich tun, von jedem von uns, an seinem eigenen Platz. Schauen wir ganz konkret, was das für vier verschiedene Rollen bedeutet, die wir alle in unserem Leben einnehmen.

Als Verbraucher können Sie vor jedem Kauf eine einzige, klärende Frage stellen: Brauche ich das wirklich, und woher kommt es? Kaufen Sie lieber weniger, dafür aber besser und langlebiger. Ziehen Sie faire und regionale Anbieter vor, auch wenn diese ein paar Cent oder Euro mehr kosten. Reparieren Sie ein Ding, statt es wegzuerwerfen und neu zu kaufen. Jeder einzelne Einkauf ist wie ein kleiner Stimmzettel darüber, welche Art des Wirtschaftens Sie unterstützen. Und dieser Stimmzettel wirkt tatsächlich: Im Jahr 2024 kauften die Menschen in Deutschland für 2,9 Milliarden Euro Waren mit dem

Fairtrade-Siegel, rund 35 Euro pro Kopf. Ein erheblicher Teil davon kommt als Prämie direkt bei den Erzeugern in den armen Ländern an.³³

Als Unternehmer oder als Mitarbeiter können Sie Ihre eigene Lieferkette kennenlernen und offenlegen, statt bequem wegzuschauen. Fragen Sie Ihre Zulieferer nicht nur nach dem niedrigsten Preis, sondern auch nach den Arbeitsbedingungen, unter denen sie produzieren. Stellen Sie den ehrbaren Kaufmann, den wir in (Abschnitt 2.3) kennengelernt haben, über den schnellen Gewinn. Verlässlichkeit und ein guter Ruf sind am Ende das bessere und dauerhaftere Geschäft. Dass ein solcher Weg tatsächlich möglich ist, zeigt die niederländische Schokoladenmarke Tony's Chocolonely. Ein Journalist deckte einst die verbreitete Kinderarbeit im Kakaoanbau auf und baute daraufhin eine ganze Firma, die ihre Kakaobohnen lückenlos zurückverfolgt und den Bauern deutlich mehr zahlt als üblich. Diese Firma ist kein makelloser Heiliger, und Kritiker verweisen zu Recht auf ihre noch begrenzte Reichweite. Aber sie ist der lebende Beweis, dass ein anderer Weg gangbar ist.³⁴

Als Bürger und Wähler können Sie jene Regeln unterstützen, die Transparenz erzwingen und die Schwächsten am Anfang der Kette schützen: Lieferkettengesetze, eine ehrliche Herkunftskennzeichnung, einen fairen Marktzugang für arme Länder. Politik lebt vom öffentlichen Druck; wer schweigt, überlässt das Feld kampflos dem reinen Preis. Solche Regeln existieren übrigens bereits und müssen nur verteidigt werden. Deutschlands Lieferkettengesetz gilt seit 2023, und eine entsprechende Richtlinie der Europäischen Union folgt in gestaffelten Schritten. Ob diese Gesetze in Zukunft geschärft oder wieder verwässert werden, das entscheidet nicht zuletzt der öffentliche Druck der Bürger.³⁵

Als Nächster schließlich, und das ist die tiefste der vier Rollen, können Sie den Menschen am anderen Ende der Kette einfach nicht vergessen. Die Näherin in Dhaka, den Minenarbeiter im Kongo, das Kind auf der Kakaoplantage in Westafrika. Sie sind keine Kostenstelle in einer Bilanz, sondern Nächste, jeder mit seiner eigenen Würde und seiner eigenen Geschichte. Diese innere Haltung kostet Sie keinen einzigen Cent, und doch verändert sie alles, weil sie den Blick verändert.

Der Welthandel wird bleiben. Er ist die älteste Bewegung der Welt, und er wird uns alle überdauern. Die offene Frage ist niemals gewesen, ob wir handeln, denn der Mensch hat immer gehandelt und wird es immer tun. Die offene Frage ist einzig, wie wir es tun. Ob wir Brücken bauen zwischen Überfluss und Mangel, oder ob wir ein Gefälle ausnutzen zwischen Wissen und Unwissen. Ob der Nächste am anderen Ende der Kette für uns ein Partner ist oder bloß ein Objekt. Diese Entscheidung trifft nicht das System, so mächtig es auch erscheinen mag. Diese Entscheidung treffen am Ende Sie selbst, immer wieder neu, bei Ihrer nächsten Entscheidung.

Bibliographie

Autor, David / Dorn, David / Hanson, Gordon: *The China Syndrome. Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States*. In: *American Economic Review* 103 (2013), H. 6, S. 2121–2168.

³³ Fairtrade Deutschland: 2024 Umsatz 2,9 Mrd. €, ~35 €/Kopf, Prämie 44 Mio. €, Kakao-Marktanteil ~21 %. fairtrade.net (Abruf Juli 2026).

³⁴ Tony's Chocolonely (gegr. 2005), Mission „100 % slavery-free“; fünf Beschaffungsprinzipien und lückenlose Rückverfolgung, Kritik an begrenzter Reichweite. tonyschocolonely.com; fairtrade.net (Abruf Juli 2026).

³⁵ Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (in Kraft 1.1.2023, ab 2024 ≥1.000 Beschäftigte); EU-Richtlinie CSDDD (in Kraft 25.7.2024, gestaffelte Anwendung). BMAS; IHK (Abruf Juli 2026).

- Easterlin, Richard A.: *Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence*. In: Nations and Households in Economic Growth. New York: Academic Press, 1974, S. 89–125.
- Equiano, Olaudah: *The Interesting Narrative of the Life of Olaudah Equiano, or Gustavus Vassa, the African*. London 1789.
- Greif, Avner: *Reputation and Coalitions in Medieval Trade. Evidence on the Maghribi Traders*. In: The Journal of Economic History 49 (1989), H. 4, S. 857–882.
- Lakner, Christoph / Milanović, Branko: *Global Income Distribution. From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession*. Washington, D.C.: World Bank (Policy Research Working Paper 6719), 2013. — Vertieft in: Milanović, Branko: *Global Inequality*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2016.
- Levinson, Marc: *The Box. How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*. Princeton: Princeton University Press, 2006.
- Luxemburg, Rosa: *Die Akkumulation des Kapitals. Ein Beitrag zur ökonomischen Erklärung des Imperialismus*. Berlin: Buchhandlung Vorwärts, 1913.
- Ricardo, David: *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray, 1817 (Kap. 7).
- Rodrik, Dani: *The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy*. New York: W. W. Norton, 2011.
- Sachs, Jeffrey D. / Warner, Andrew M.: *Natural Resource Abundance and Economic Growth*. Cambridge, MA: NBER (Working Paper 5398), 1995.
- Schumpeter, Joseph A.: *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*. 1942 (dt. Ausg. Bern: Francke, 1946).
- Smith, Adam: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Strahan & Cadell, 1776.
- Vauchez, André: „*Homo mercator vix aut numquam potest Deo placere*“. *Quelques réflexions...* Paris 1992.
- Weber, Max: *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*. 1904/05 (erweiterte Fassung 1920).