



Früher war alles billiger — der große Irrtum

Eine Spurensuche durch 2000 Jahre Preise: von Roms Münzfälschern über Simbabwe's Billionenscheinen bis zum Discounter von heute

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

Einleitung — Der teuerste Satz der Welt.....	1
1. „Teuer“ — das meistmissverstandene Wort der Welt.....	2
2. Zweitausend Jahre Klagen übers Teuerwerden.....	5
3. Was wirklich hinter jedem Preisschild steckt.....	11
4. Die unbequeme Wahrheit: Vieles wird nicht teurer, sondern besser.....	15
5. Der ehrliche Kassenzettel — was das für Ihr Leben heißt.....	21
Schluss — Weder Untergang noch Schlaraffenland.....	24
Bibliographie.....	26

Einleitung — Der teuerste Satz der Welt

„Inflation ist so gewalttätig wie ein Straßenräuber.“ So sagte es Ronald Reagan 1978.¹ Er hatte recht. In Weimar, in Budapest, heute in Buenos Aires raubt die Geldentwertung Menschen ihr Ersparnis. Das ist die eine, brutale Seite der Geschichte.

Doch daneben steht ein zweiter Satz. Er fällt an jedem Küchentisch. „Früher war alles billiger.“ Er klingt selbstverständlich wahr. Und er ist, so wie er dasteht, fast immer falsch.

¹ Ronald Reagan, Radioansprache 1978: „Inflation is as violent as a mugger, as frightening as an armed robber, and as deadly as a hit man.“ (Deutsch im Text übersetzt.)

Denn er tut so, als hätte sich nur eines verändert: die Zahl am Preisschild. In Wahrheit bewegten sich drei Dinge zugleich. Erstens stiegen die Löhne mit, oft schneller als die Preise. Zweitens schrumpfte das Geld selbst. Ein Euro von heute ist nicht der von 1990. Und drittens ist das Ding hinter dem alten Namen ein anderes.

Das „Auto“ von heute ist ein anderes als das von 1970. Das „Telefon“ sowieso. Wer nur auf die größere Zahl starrt, misst nicht seinen Wohlstand. Er misst die Inflation. Und er verwechselt beides mit etwas Drittem: dem eigenen, still gewachsenen Anspruch.

Dieser Essay nimmt den teuren Satz auseinander. Nicht am grünen Tisch, sondern mit echten Zahlen. Aus zweitausend Jahren und rund um den Globus. Denn Preise sind keine deutsche Angelegenheit. Die schlimmste Geldentwertung geschah in Budapest. Die spektakulärste Verbilligung begann in einem indischen Handynetz. Und der Berg, dessen Silber einst Europa erschütterte, steht in den Anden.

Der Bogen ist einfach. Zuerst klären wir, was „teuer“ überhaupt heißt (Kapitel 1). Dann reisen wir durch zweitausend Jahre Preisgeschichte (Kapitel 2). Wir sehen den fünf Kräften zu, die jeden Preis bewegen (Kapitel 3). Wir stellen die unbequeme Frage, ob vieles nicht besser statt teurer wurde (Kapitel 4). Am Ende steht ein ganz gewöhnlicher Kassenzettel (Kapitel 5).

Die **Leitfrage** ist unbequem für beide Seiten. Wird wirklich *alles* teurer? Oder verwechseln wir Preis, Geldwert und Anspruch so gründlich, dass wir uns ärmer reden, als wir sind? Es geht nicht um Schönfärberei und nicht um Panik. Es geht darum, ehrlich zu rechnen, statt laut zu klagen.

1. „Teuer“ — das meist missverstandene Wort der Welt

Bevor wir über Preise streiten, sollten wir wissen, wovon wir reden. Und da beginnt das Elend. „Teuer“ klingt einfach. In Wahrheit steckt ein Bündel aus vier ganz verschiedenen Aussagen darin. Wer sie durcheinander wirft, rennt jeder Parole hinterher.

1.1 Warum ein Diamant teuer und Wasser fast umsonst ist

Beginnen wir mit dem ältesten Rätsel der Wirtschaftslehre. Wasser hält uns am Leben und kostet fast nichts. Ein Diamant ist nutzlos und kostet ein Vermögen. Wenn der Preis den Wert misst — woher diese verrückte Umkehrung?

Adam Smith biss sich daran die Zähne aus. Die Lösung fanden erst spätere Denker. Sie ist einfach und folgenreich. Nicht der Gesamtnutzen bestimmt den Preis, sondern der Nutzen der *letzten* gekauften Einheit. Fachleute nennen das den Grenznutzen.² Wasser gibt es bei uns im Überfluss. Also ist der nächste Liter fast wertlos. Diamanten sind selten. Also ist der nächste Stein kostbar. Der Preis misst die Knappheit am Rand, nicht den Rang der Dinge.

Man stelle sich denselben Diamanten in der Wüste vor. Verdurstend, mit einer Flasche Wasser als einziger Wahl. Plötzlich kehrt sich alles um. Der Stein ist nichts wert, das

² *Grenznutzen*: der Nutzen der letzten verfügbaren Einheit eines Gutes; er, nicht der Gesamtnutzen, bestimmt den Preis. Löst das „Wasser-Diamanten-Paradox“ (Adam Smith, 1776; Grenznutzenschule um 1871). Vgl. „Paradox of value“, en.wikipedia.org.

Wasser alles. Die Sache blieb dieselbe, nur ihre Knappheit änderte sich. Der Preis ist also kein Etikett an der Ware. Er ist eine Beziehung zwischen ihr und unserer Lage.

Daraus folgt ein Grundsatz für den ganzen Essay. Ein hoher Preis beweist keine Qualität, ein niedriger keine Wertlosigkeit. Der Champagner ist nicht gut, weil er teuer ist. Das Leitungswasser ist nicht schlecht, weil es billig ist. Wer „teuer“ mit „wertvoll“ verwechselt, hat schon verloren.

Und noch etwas lehrt uns das Rätsel. „Teuer“ ist ohne Zusatz eine leere Behauptung. Teuer gemessen woran? Gezahlt womit? Verglichen mit wann? Genau diese drei Fragen füllen den Rest des Kapitels. Sie sind die vier Bedeutungen von „teuer“. Wer sie trennt, den führt so leicht keiner an der Nase herum.

1.2 Das schrumpfende Lineal: Wenn das Geld zerfällt, nicht die Ware wächst

Kommt Ihnen das bekannt vor? Sie stehen an der Kasse, und *alles* ist teurer. Nicht dieses eine Ding, sondern gefühlt die ganze Welt. Hier lauert die zweite Bedeutung von „teuer“. Und sie ist die tückischste.

Wenn die Preise *aller* Dinge zugleich steigen, ist meist nicht jedes Ding wertvoller. Dann ist das Geld weniger wert. Das ist Inflation: keine Krankheit der Waren, sondern des Maßstabs selbst.³ Ein kranker Maßstab verzerrt alles, was man mit ihm misst.

Ein Bild macht es klar. Stellen Sie sich vor, jedes Lineal der Welt schrumpfte über Nacht um ein Zehntel. Am Morgen wäre plötzlich jeder Tisch „größer“, jede Tür, jeder Mensch. An den Dingen hätte sich nichts geändert. Nur der Maßstab wäre kürzer. Genau das tut die Inflation mit dem Geld. Sie verkürzt das Lineal, an dem wir alle Werte messen. Schon scheint alles teurer. Die Kaufkraft jedes Euros sinkt.⁴

Deshalb messen Statistiker den Geldwert mit fast pedantischer Sorgfalt. Das Statistische Bundesamt legt dafür einen festen „Warenkorb“ an. Er umfasst rund 700 Güter- und Dienstleistungsarten, vom Brötchen bis zum Friseur.⁵ Gewichtet wird nach den Ausgaben eines Durchschnittshaushalts. Daraus entsteht der Verbraucherpreisindex. Seine jährliche Veränderung ist die Inflationsrate aus den Nachrichten.

Und diese Rate schwankt stark. In Deutschland lag sie 2022 bei 7,9 Prozent. Das war der höchste Wert seit Bestehen der Bundesrepublik. Im Oktober jenes Jahres sprang sie kurz auf 10,4 Prozent. Dann sank sie wieder: 5,9 Prozent 2023, 2,2 Prozent 2024.⁶ Wer klagt, „alles“ werde teurer, meint fast immer diese eine Zahl. Merken wir uns die Faustregel. Steigt ein einzelner Preis, ist es Knappheit. Steigen alle zugleich, ist es das Geld.

³ *Inflation*: anhaltender Anstieg des allgemeinen Preisniveaus, gleichbedeutend mit sinkender Kaufkraft des Geldes. Vgl. Deutsche Bundesbank, „Geld und Geldpolitik“, bundesbank.de.

⁴ *Kaufkraft*: die Menge an Waren und Diensten, die man für einen Geldbetrag kaufen kann. Steigt die Inflation, sinkt die Kaufkraft. Vgl. bpb, Wirtschaftslexikon, bpb.de.

⁵ Der *Warenkorb* des Verbraucherpreisindex umfasst rund 700 Güter- und Dienstleistungsarten (Stand 2023), gewichtet nach den Ausgaben eines Durchschnittshaushalts, Basisjahr 2020 = 100. Vgl. Statistisches Bundesamt, „Verbraucherpreisindex — Methoden“, destatis.de.

⁶ Statistisches Bundesamt: Inflationsrate 2022 +7,9 % (höchster Wert seit Bestehen der Bundesrepublik), Oktober 2022 +10,4 %, 2023 +5,9 %, 2024 +2,2 %. Pressemitteilungen, destatis.de.

1.3 Teuer im Vergleich wozu? Vom Big Mac zur Weltkarte der Preise

Jetzt wird es interessant. Selbst wenn das Geld stabil bliebe, wären nicht alle Preise in Ruhe. Manche steigen, während andere fallen. Diese Verschiebung *zwischen* den Waren erzählt oft die spannendere Geschichte. Das ist die dritte Bedeutung von „teuer“: der relative Preis.

Ein Beispiel, das jeder kennt. Ein Fernseher kostet heute ungefähr so viel wie vor zwanzig Jahren. Ein Handwerkerbesuch dagegen ein Mehrfaches. Gegenüber dem Fernseher ist der Handwerker also drastisch teurer geworden. Und das, obwohl beide dieselbe Inflation durchliefen. „Teuer“ ist hier keine Eigenschaft, sondern ein Vergleich. Warum die Arbeit steigt und die Technik fällt, klärt Kapitel 4.

Diesen Vergleich kann man um die ganze Welt ziehen. 1986 erfand die Zeitschrift *The Economist* den „Big-Mac-Index“.⁷ Er misst, was ein und derselbe Burger überall kostet. So wird sichtbar, wo Geld viel und wo es wenig wert ist. Der Burger ist ja fast überall gleich. Kostet er irgendwo die Hälfte, ist dort das Geld mehr wert. Ein Euro macht in Warschau mehr her als in Zürich. Und das ganz ohne Inflation.

Das ist mehr als eine Spielerei. Es zeigt: „teuer“ und „billig“ hängen vom Standpunkt ab. Für den Schweizer ist Deutschland ein Schnäppchenland. Für den Rumänen ein teures Pflaster. Dieselbe Wurst, dieselbe Miete — und doch ein anderes Urteil. Es kommt darauf an, wessen Lohn man daneben legt.

Die Lehre ist schlicht und wird ständig missachtet. Ohne Bezugsgröße ist „teuer“ ein Schreckwort, kein Befund. Teuer gegenüber gestern? Gegenüber dem Nachbarland? Gegenüber dem eigenen Lohn? Erst der Vergleich macht aus dem Bauchgefühl eine Aussage. Wer nach dem „Vergleich wozu“ fragt, ist gegen die halbe Panik gefeit.

1.4 Der ehrlichste Preis ist die Uhr, nicht der Geldbeutel

Jetzt kommt das schärfste Werkzeug dieses Essays. Es ist so einfach, dass man sich wundert. Es umgeht die Inflation vollständig, weil es ohne Geld auskommt. Statt „Wie viele Euro kostet es?“ fragt es: „Wie lange muss ich dafür arbeiten?“ Das ist der Zeitpreis.⁸

Sein Vorteil liegt auf der Hand. Euro, Mark, Reichsmark, Denar — ihr Wert wandert über die Jahrhunderte. Ein Vergleich wird fast unmöglich. Eine Stunde Arbeit aber bleibt eine Stunde Arbeit. Im Rom des Augustus wie im Berlin von heute. Wer in Arbeitsstunden rechnet, vergleicht Äpfel mit Äpfeln. Und lässt sich vom geschrumpften Geld nicht täuschen.

Zwei amerikanische Ökonomen bauten daraus eine ganze Methode. Marian Tupy und Gale Pooley rechnen nicht in Dollar, sondern in Lebenszeit. Ihr Befund verblüfft. Der Zeitpreis von 50 wichtigen Rohstoffen fiel zwischen 1980 und 2018 weltweit um rund 72 Prozent.⁹

⁷ *The Economist*, „The Big Mac Index“ (seit 1986): populärer Index zur *Kaufkraftparität* — dem Wechselkurs, bei dem ein Warenkorb (hier ein Big Mac) in zwei Ländern gleich viel kostet, economist.com/big-mac-index.

⁸ *Zeitpreis* (time price): der Preis eines Guts in Arbeitszeit statt in Geld (Nominalpreis geteilt durch den Stundenlohn). Umgeht die Geldentwertung und macht Werte über Epochen vergleichbar. Vgl. Tupy/Pooley (2022); Nordhaus (1996).

⁹ Tupy, M. L. / Pooley, G. L.: *Superabundance* (2022); Human Progress, „Simon Abundance Index“ — der Zeitpreis von 50 Grundrohstoffen fiel 1980–2018 um rund 72 %; für dieselbe Arbeitszeit gab es das 3,6-fache, bei um 71 % gewachsener Weltbevölkerung, humanprogress.org.

Für dieselbe Arbeitszeit bekam ein Mensch am Ende mehr als das Dreifache. In Geld gerechnet wurde vieles „teurer“. In Arbeitszeit gerechnet wurde es verschenkt.

Und das Erstaunlichste: Es geschah trotz Milliarden neuer Menschen. Die Weltbevölkerung wuchs um über 70 Prozent. Mehr Menschen, und trotzdem mehr für jeden. Genau das Gegenteil der alten Mangel-Angst. Jeder Mensch ist eben nicht nur ein Esser. Er ist auch ein Kopf, der erfindet, und zwei Hände, die anpacken.

Man muss den Optimisten nicht in allem folgen. Es gibt gewichtige Gegenstimmen. Der Ökonom Robert Gordon hält die großen Sprünge für vorbei.¹⁰ Diese Debatte ist offen und ehrlich zu führen. Doch für den Blick zurück ist der Zeitpreis unschlagbar. Er ist das beste Gegengift gegen die Klage vom Teuerwerden. Denn er wirft das kranke Lineal von vornherein aus der Rechnung.

1.5 Gleicher Name, anderes Ding: Das Auto Ihrer Großeltern war kein Auto

Nun zur unbequemsten Verwechslung. Sie ist das Herzstück dieses Essays. Sehr oft trägt ein Ding heute denselben Namen wie vor fünfzig Jahren. Und ist doch ein völlig anderes geworden. Das *Etikett* blieb gleich, die *Funktion* wuchs. Und mit ihr, zu Recht, der Preis.

Nehmen wir das Wort „Auto“. Ein Wagen von 1970 und einer von heute heißen beide so. Aber der neue bremst von allein, wenn ein Kind auf die Straße läuft. Er hält die Spur, wärmt die Sitze, verbraucht weniger. Und er schützt bei einem Aufprall ein Vielfaches besser. Wer die Preise vergleicht, vergleicht zwei verschiedene Dinge. Ein guter Teil des höheren Preises ist keine Teuerung. Er ist bezahlter Fortschritt.

Dasselbe gilt überall. „Wohnung“ meint heute ein eigenes Bad und Heizung. Und die doppelte Fläche von einst. „Telefon“ meint einen Taschencomputer mit der Bibliothek der Menschheit. „Arztbesuch“ meint eine Medizin, die früher Tödliches heilt. Der Name gaukelt Gleichheit vor, wo ein Sprung liegt.

Man kann es zuspitzen. Kein Geld der Welt hätte einem Millionär von 1970 ein Smartphone gekauft. Es gab keines. In diesem Sinn ist der normale Bürger von heute reicher als der Reiche von damals. Nicht, weil er mehr Geld hätte. Sondern weil sein Geld Dinge kauft, die es früher gar nicht gab.

Damit ist die Falle benannt. Wir buchen als „Teuerung“, was in Wahrheit ein besseres Produkt ist. Ein großer Teil der gefühlten Inflation ist heimlich gewachsener Anspruch (Kapitel 4). Doch bevor wir das entfalten, hilft ein Blick zurück. Denn die Klage übers Teuerwerden ist zweitausend Jahre alt (Kapitel 2).

2. Zweitausend Jahre Klagen übers Teuerwerden

Wer die Inflation für eine Plage der Gegenwart hält, kennt die Geschichte nicht. Solange es Geld gibt, verderben Menschen es. Und andere klagen darüber. Dieses Kapitel legt echte Zahlen aus zwei Jahrtausenden nebeneinander. Es reist von Rom über die Anden bis nach Budapest und Harare.

¹⁰ Als Gegenstimme zum Fortschrittsoptimismus vgl. Gordon, R. J.: *The Rise and Fall of American Growth* (2016) — die großen Produktivitätssprünge seien einmalig gewesen; das Wachstum falle seither schwächer aus.

2.1 Roms großer Bluff: Wie Kaiser das Silber aus dem Geld stahlen

Die erste gut belegte Inflation war ein Betrug von höchster Stelle. Rom prägte über Jahrhunderte den Denar, seine wichtigste Silbermünze. Und mischte ihr, Kaiser für Kaiser, immer mehr billiges Kupfer bei. Ganz leise, in der Hoffnung, keiner merke es.

Die Zahlen zeichnen einen langen Abstieg. Unter Augustus bestand der Denar noch zu 95 bis 98 Prozent aus Silber. Nero drückte ihn auf etwa 90 Prozent, Mark Aurel auf rund 70. Unter Septimius Severus fiel er auf 40 bis 50 Prozent. In der Reichskrise der 260er Jahre sank er unter fünf Prozent, zeitweise auf 2,5.¹¹ Die Münze hieß weiter „Denar“ und war kaum mehr als versilbertes Kupfer.

Warum taten die Kaiser das? Aus demselben Grund wie Regierungen heute. Der Staat brauchte mehr Geld, als er einnahm. Heer, Hof und Brot fürs Volk kosteten mehr als die Steuern hergaben. Statt zu sparen, streckte man das Silber. Aus einem Barren wurden doppelt so viele Münzen. Ein bequemer Trick, scheinbar aus dem Nichts.

Nur ist es kein Zaubertrick, sondern eine versteckte Steuer. Doppelt so viele Münzen jagen dieselbe Menge Brot. Also steigt der Preis, nicht der Wohlstand. John Maynard Keynes hat es später auf den Punkt gebracht. Durch Inflation, schrieb er 1919, könnten Regierungen „heimlich und unbemerkt einen wichtigen Teil des Vermögens ihrer Bürger einziehen“.¹² Genau das ist bis heute das Heimtückische. Die Inflation enteignet leise, ohne dass ein Parlament abstimmt.

So lernte Rom, was Kapitel 3 als erste Kraft benennt: zu viel Geld für zu wenig Ware. Der Denar war der Anfang einer Geschichte. Sie hat sich seither ungezählte Male wiederholt. Mal mit Kupfer, mal mit der Druckerpresse. Immer mit demselben traurigen Ende.

¹¹ The Collector, „The Debasement of Roman Coinage During the Third-Century Crisis“ (2023): Silbergehalt des Denars von ca. 95–98 % (Augustus) auf unter 5 % (spätes 3. Jh.). Legionärssold unter Augustus rund 225 Denare/Jahr (vgl. „Pay (Roman army)“, en.wikipedia.org).

¹² Keynes, John Maynard: *The Economic Consequences of the Peace* (1919): „By a continuing process of inflation, governments can confiscate, secretly and unobserved, an important part of the wealth of their citizens.“ (Deutsch im Text.)

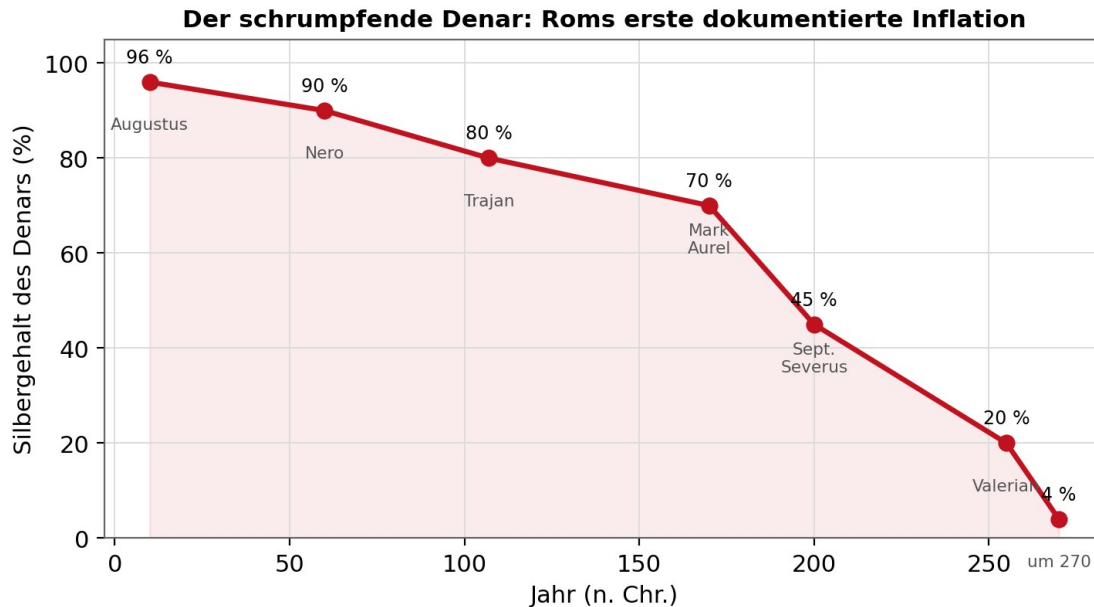


Abb. 1: Roms großer Bluff — der schwindende Silbergehalt des Denars vom Prinzipat bis zur Reichskrise. Datenquelle: numismatische Standardwerte, zusammengestellt nach *The Collector* (2023).

2.2 Als der Staat den Preisen befahl — und scheiterte

Als die Preise außer Rand und Band gerieten, griff Rom zu einem alten Mittel. Es befahl den Preisen, stillzuhalten. Im Jahr 301 erließ Kaiser Diokletian das „Edikt über Höchstpreise“. Es ist der älteste überlieferte große Preisstopp der Geschichte.

Das Ausmaß war atemberaubend. Das Edikt setzte Höchstpreise für über tausend Waren und Dienste. Vom Weizen über Kleidung bis zum Tagelohn des Lehrers. Wer teurer verkaufte, dem drohte der Tod.¹³ Man ging mit der ganzen Härte des Staates gegen die „Wucherer“ vor. Ein Detail zeigt die bizarre Welt: Ein Pfund purpurgefärbte Seide war auf 150.000 Denare gedeckelt. So viel wie ein ausgewachsener Löwe.

Doch der Befehl zerschellte an der Wirklichkeit. Solange der Staat schlechtes Geld prägte, blieb die Ware knapp und teuer. Kein Händler verkauft unter seinen Kosten, nur weil ein Erlass es befiehlt. Also verschwanden die Waren unter dem Ladentisch. Sie wanderten auf den Schwarzmarkt oder wurden gar nicht erst gemacht. Ein fester Brotpreis bei steigenden Weizenkosten bringt kein billiges Brot. Er bringt leere Regale.

Wenige Jahre später war das Edikt totes Recht. Erst Konstantins Münzreform brachte in den 310er Jahren Ruhe. Die Lehre ist zweitausend Jahre alt. Ein Preisstopp bekämpft das Fieber, nicht die Krankheit. Er hält den Zeiger der überhitzten Uhr fest, während das Werk weiterast.

Man muss fair bleiben. In akuter Not kann ein befristeter Deckel Panik dämpfen. Kritiker der reinen Marktlehre weisen zu Recht darauf hin. Aber als Dauerlösung hat der Preisstopp nie funktioniert. Von Rom über die Französische Revolution bis zur Planwirtschaft. Immer

¹³ „Edict on Maximum Prices“ (Diokletian, 301 n. Chr.), [en.wikipedia.org](https://en.wikipedia.org/wiki/Edict_on_Maximum_Prices): über 1000 geregelte Waren, Dienste und Löhne; Todesstrafe für Überschreitung; weitgehend wirkungslos, Stabilisierung erst durch Konstantins Münzreform der 310er Jahre.

endete er gleich: mit leeren Läden und Schwarzmarkt. Die Ursache lag nie auf dem Markt, sondern im Geld.

2.3 Das ruhige Mittelalter: Als das Wetter den Preis machte, nicht die Notenpresse

Nach dem Untergang Roms verschwand die staatlich gemachte Inflation. Der Grund ist einfach. Es gab kaum noch einen zentralen Münzstaat, der sie hätte machen können. Das Mittelalter kannte die schleichende Geldentwertung der Neuzeit nicht. Über Jahrhunderte blieben die Preise erstaunlich ruhig.

Ruhig heißt aber nicht starr. Die Preise schwankten sogar heftig. Nur folgten sie nicht der Geldmenge, sondern der Ernte. Ein verregneter Sommer, eine Missernte, ein Viehsterben — und das Getreide sprang im Preis. Ein gutes Jahr, und es wurde spottbillig. Der Preis gehorchte dem Wetter, nicht dem Münzmeister. Wer damals klagte, meinte eine echte Knappheit. Kein geschrumpftes Lineal.

Am eindrücklichsten führte es die Pest vor. Um 1348 raffte der „Schwarze Tod“ ein Drittel der Menschen Europas dahin. Über Nacht kehrte sich die Knappheit um. Plötzlich gab es zu wenige Hände für zu viel Land. Die Löhne der Überlebenden stiegen kräftig. Grund und Boden dagegen fielen im Wert. Hier war die Arbeit knapp, nicht die Ware. Ein grausames, aber lehrreiches Experiment.

So zeigt das Mittelalter im Gegenlicht, was Inflation ist. Wo das Geld stabil bleibt, bewegen allein Angebot und Nachfrage die Preise. Und zwar in beide Richtungen, hinauf wie hinab. Es gibt kein Gesetz, das Preise nur steigen lässt. Sie können jahrhundertlang pendeln, ja fallen.

Erst als wieder Geld in Massen ins System floss, kam die nächste Teuerung. Und dieses Geld kam nicht aus einer Münzstätte. Es kam aus einem Berg am anderen Ende der Welt.

2.4 Ein Berg aus Silber verändert die Welt

Der größte anhaltende Preisanstieg der vormodernen Zeit begann nicht in Europa. Er begann auf einem kahlen Hochland in den Anden. 1545 stießen spanische Eroberer bei Potosí, im heutigen Bolivien, auf einen Berg voll Silber. Was folgte, ist eine der ersten Geschichten der Globalisierung. Mit all ihrem Segen und all ihrem Elend.

Das Silber floss über Sevilla nach Europa. Und weiter bis nach China. Es floss in Mengen, die alles Bisherige sprengten. Historiker nennen die Folge die „Preisrevolution“. Nach dem berühmten Index der Historiker Phelps Brown und Hopkins stiegen die Preise in England zwischen 1500 und 1650 auf rund das Sechsfache.¹⁴ Über anderthalb Jahrhunderte waren das gut ein bis anderthalb Prozent im Jahr. Heute mild, damals ein Erdbeben.

Der Mechanismus war derselbe wie in Rom, nur andersherum ausgelöst. Nicht ein Kaiser streckte die Münze. Die Natur überschwemmte den Markt mit echtem Silber. Die Wirkung war gleich: mehr Geld auf kaum gewachsene Warenmengen. Die Zeitgenossen suchten die

¹⁴ Phelps Brown, E. H. / Hopkins, S. V.: „Seven Centuries of the Prices of Consumables ...“, *Economica* 1956; Überblick EH.net — englische Verbraucherpreise 1500–1650 rund auf das Sechsfache, Reallöhne der Bauhandwerker bis um 1600 etwa halbiert; Antrieb: amerikanisches Silber (Potosí ab 1545).

Schuld überall. Bei Wucherern, Fürsten, dem Sittenverfall. Erst allmählich dämmerte einzelnen Denkern die wahre Ursache: die Silberflut selbst.

Die bitterste Zahl steht auf der Lohnseite. Sie ist bis heute aktuell. Die Löhne hinkten der Preisflut nur langsam nach. So sank der Reallohn eines englischen Bauhandwerkers bis um 1600 etwa auf die Hälfte.¹⁵ Nominal verdiente er mehr als sein Großvater. Aber sein Wochenlohn kaufte weniger Brot. Genau diese Schere ist das eigentliche Leid jeder Inflation (Abschnitt 3.2). Die Preise eilen voraus, die Löhne humpeln nach.

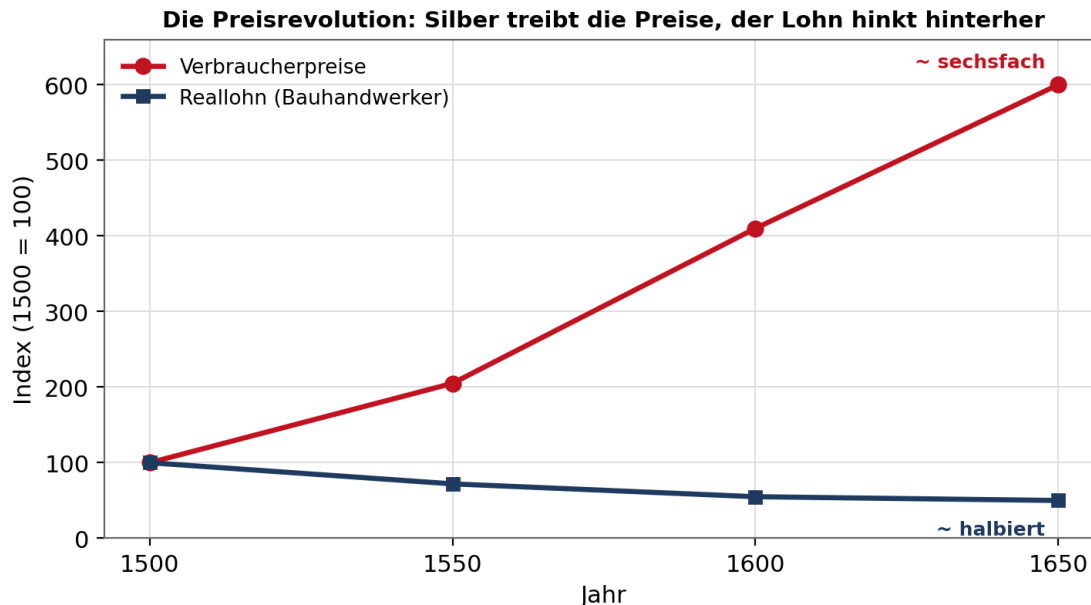


Abb. 2: Die erste Globalisierung der Preise — Verbraucherpreise und Reallohn in England, 1500–1650 (Index 1500 = 100). Das Silber treibt die Preise, der Lohn hinkt hinterher. Eigene Darstellung nach Phelps Brown/Hopkins (1956).

2.5 Wenn Geld zu Altpapier wird: Weimar, Budapest, Harare

Alle bisherigen Teuerungen brauchten Jahrzehnte oder Jahrhunderte. Das 20. Jahrhundert erfand die Vollgas-Variante. Die Hyperinflation, in der das Geld nicht schrumpft, sondern stirbt.¹⁶ Ihr berühmtestes Beispiel steht in Deutschland. Es hat sich tief ins nationale Gedächtnis gebrannt.

Die Zahlen von 1923 sind kaum zu fassen. 1914 kostete ein US-Dollar rund 4,2 Mark. Im November 1923 kostete er 4,2 Billionen. Eine Vier mit zwölf Nullen.¹⁷ Ein Brot kostete Ende 1922 noch 160 Mark. Ein Jahr später 200 Milliarden. Menschen ließen sich zweimal täglich auszahlen. Sie rannten mit Wäschekörben voller Scheine zum Bäcker. Kinder spielten mit Millionenbündeln wie mit Bauklötzen. Hausfrauen heizten damit den Ofen — es war billiger als Holz.

¹⁵ *Reallohn*: der um die Inflation bereinigte Lohn — nicht die Zahl auf dem Gehaltszettel (*Nominallohn*), sondern das, was man sich davon kaufen kann. Vgl. bpb, Wirtschaftslexikon, bpb.de.

¹⁶ *Hyperinflation*: üblicherweise eine Monatsrate über 50 % (Definition nach Cagan, 1956) — Preise verdoppeln sich in Tagen oder Wochen. Vgl. Cagan (1956); Reinhart/Rogoff (2009).

¹⁷ „Hyperinflation in the Weimar Republic“, en.wikipedia.org: Wechselkurs 1914 rund 4,2 Mark/Dollar, November 1923 rund 4,2 Billionen; Berliner Brot Ende 1922 ca. 160 Mark, Ende 1923 ca. 200 Milliarden.

Und Deutschland war nicht einmal der schlimmste Fall. Die heftigste Hyperinflation aller Zeiten erlebte Ungarn 1946. Dort verdoppelten sich die Preise etwa alle 15 Stunden. In China half die Geldentwertung sogar, ein Weltreich zu stürzen. Sie fraß das Vertrauen ins nationalistische Regime, und 1949 fiel das Land an Mao. 2008 verdoppelten sich in Simbabwe die Preise beinahe täglich.¹⁸ Die Notenbank druckte einen Schein über hundert Billionen Simbabwe-Dollar.

Man muss nicht in die Ferne blicken. Das Phänomen ist quicklebendig. In Argentinien überstieg die Inflation 2023 die Marke von 200 Prozent. In der Türkei kletterte sie zeitweise über 60. Millionen Menschen erleben gerade jetzt, wie ihr Ersparnis schmilzt. Sie hetzen am Zahntag zum Supermarkt, bevor die Preise wieder steigen. Hier ist die Klage kein Luxusproblem, sondern Existenzangst.

Doch all diese Katastrophen haben eine gemeinsame Wurzel. Und die ist erstaunlich schlicht. Nie war eine Ware plötzlich unendlich wertvoll. Immer war das Geld plötzlich wertlos. Weil der Staat es grenzenlos druckte, um Schulden und Kriege zu bezahlen. Hyperinflation ist keine Teuerung der Dinge. Sie ist der Tod des Maßstabs. Und sie führt uns direkt zu den Kräften dahinter (Kapitel 3).

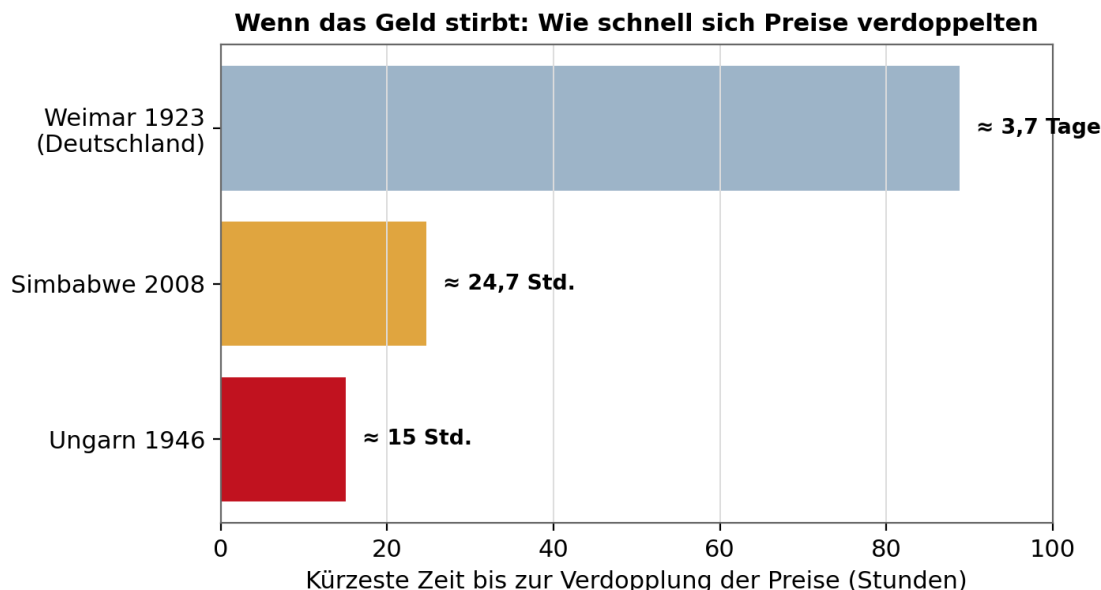


Abb. 3: Wenn das Geld stirbt — die kürzeste Zeit, in der sich die Preise verdoppelten, bei drei großen Hyperinflationen. In stabilen Zeiten dauert das Jahrzehnte. Datenquelle: Guinness World Records; Hanke/Cato; zeitgenössische Statistik.

3. Was wirklich hinter jedem Preisschild steckt

Preise fallen nicht vom Himmel. Sie sind auch keine Laune finsterner Mächte. Fünf Kräfte bewegen jede Zahl am Preisschild. Wer sie kennt, durchschaut die meisten Preisklagen. Gehen wir sie der Reihe nach durch. Von der mächtigsten zur leisesten.

¹⁸ Ungarn 1946: Preise verdoppelten sich etwa alle 15 Stunden (Guinness World Records). China 1948/49: Hyperinflation, Zusammenbruch der Nationalregierung („Chinese hyperinflation“, en.wikipedia.org). Simbabwe 2008: Preise verdoppelten sich fast täglich, Schein über 100 Billionen Dollar (Hanke, Cato Institute). Argentinien 2023: Jahresinflation über 200 % (Nachrichtenagenturen, Jan. 2024).

3.1 Die Mutter aller Inflationen: zu viel Geld für zu wenig Ware

Die erste Kraft ist die älteste. Wir sahen sie schon dreimal am Werk. In Rom, in der Preisrevolution, in Weimar. Sie lautet: Wächst das Geld schneller als die Güter, sinkt die Kaufkraft. Zu viel Geld jagt zu wenig Ware. Fachleute nennen das die „Quantitätstheorie des Geldes“.¹⁹

Milton Friedman, der große Geldökonom, fasste es in einen Satz. „Inflation ist immer und überall ein monetäres Phänomen.“²⁰ Damit meinte er: Dauerhaft steigende Preise haben ihre Wurzel im Geld. Ludwig Erhard, Vater des deutschen Wirtschaftswunders, sah es genauso klar. „Die Inflation kommt nicht über uns als ein Fluch oder als ein tragisches Geschick“, schrieb er 1957. „Sie wird immer durch eine leichtfertige oder sogar verbrecherische Politik hervorgerufen.“²¹

Die Menschheit hat aus den Katastrophen gelernt. Eine der schönsten Erfolgsgeschichten spielt am anderen Ende der Welt. In Neuseeland. Das Land litt in den 1970ern unter hoher Inflation. 1980 schoss sie auf über 17 Prozent. 1989 zog Neuseeland die Konsequenz. Es gab seiner Zentralbank ein einziges, klares Ziel: stabile Preise. Als erstes Land der Welt setzte es ein festes „Inflationsziel“, anfangs null bis zwei Prozent.²² Das Rezept wirkte. Heute gilt es fast überall. Auch die Europäische Zentralbank strebt für den Euro zwei Prozent an.²³

Warum zwei Prozent und nicht null? Das ist eine kluge Entscheidung. Ein wenig Inflation gilt als Schmiermittel und Sicherheitsabstand. Denn das Gegenteil, breit fallende Preise, ist womöglich gefährlicher (Abschnitt 5.4). Zwischen galoppierender Geldentwertung und lähmender Deflation liegt ein schmaler Korridor. Ihn zu halten ist die eigentliche Kunst der Geldpolitik.

Doch der Zusammenhang ist ein Grundsatz, kein Uhrwerk. Neues Geld muss nicht sofort in die Ladenpreise schlagen. Es kann in Aktien und Immobilien wandern und dort die Vermögenspreise aufblähen. Genau das erlebten wir nach 2010. Viel billiges Geld, lange kaum Inflation im Laden, dafür explodierende Häuserpreise. Die Kraft ist da, aber sie sucht sich ihren Weg. Wer die Ursache einer echten Inflation sucht, schaut zuerst auf die Notenpresse.

¹⁹ *Quantitätstheorie des Geldes*: Wächst die Geldmenge stärker als die Gütermenge, steigen die Preise (Verkehrsgleichung $M \cdot V = P \cdot Y$). Vgl. Deutsche Bundesbank, „Geld und Geldpolitik“, bundesbank.de.

²⁰ Milton Friedman, „The Counter-Revolution in Monetary Theory“ (1970): „Inflation is always and everywhere a monetary phenomenon.“ (Deutsch im Text.)

²¹ Ludwig Erhard, *Wohlstand für Alle* (1957): „Die Inflation kommt nicht über uns als ein Fluch oder als ein tragisches Geschick; sie wird immer durch eine leichtfertige oder sogar verbrecherische Politik hervorgerufen.“ Zit. nach Ludwig-Erhard-Stiftung, ludwig-erhard.de.

²² Reserve Bank of New Zealand Act 1989 (in Kraft Februar 1990): weltweit erstes ausdrückliches Inflationsziel (anfangs 0–2 %); Finanzminister Roger Douglas, Notenbankchef Don Brash. Neuseelands Inflation hatte 1980 über 17 % erreicht. Vgl. Works in Progress, „How one Kiwi tamed inflation“; rbnz.govt.nz.

²³ Europäische Zentralbank, geldpolitische Strategie (2021): Preisstabilität definiert als mittelfristig 2 % Inflation im Euroraum, ecb.europa.eu.

3.2 Warum ein höherer Lohn Sie reicher macht — meistens

Die zweite Kraft steht auf Ihrem eigenen Gehaltszettel: der Lohn. Über ihn kursiert ein zäher Irrtum. Steigende Löhne, heißt es, trieben die Preise. Das ist die halbe Wahrheit. Und leider die falsche Hälfte.

Alles hängt an einem Wort: Produktivität. Produziert ein Arbeiter dank besserer Maschinen doppelt so viel, kann er doppelt so viel verdienen. Ohne dass ein Produkt teurer wird. Sein höherer Lohn ist dann kein Preistreiber. Er ist der verdiente Lohn für höhere Leistung. Genau so wurde der Westen reich. Nicht durch Lohnverzicht, sondern durch Produktivität.

Die Zahlen zeigen es schwarz auf weiß. In den USA stiegen zwischen 2000 und 2022 die Preise um rund 74 Prozent. Die Löhne aber um fast 100.²⁴ Der Lohn lief der Teuerung davon. Real wurde der Arbeiter wohlhabender, obwohl „alles teurer wurde“. Hier zerbricht die Alltagsklage. In Euro stimmt sie. In Kaufkraft ist sie falsch. Man muss beide Zahlen nebeneinanderlegen, Preis und Lohn. Sonst sieht man nur die kleinere Hälfte.

Ein Wort der Ehrlichkeit gehört dazu. Dieser Segen ist nicht garantiert. Mancherorts stiegen die Löhne der Mitte über Jahre kaum, die Preise aber schon. Dann ist die Klage berechtigt. Auch verteilt sich der Zuwachs ungleich. Nicht jeder Beruf, jede Region, jede Generation profitiert gleich. Wer diese Sorge als Einbildung abtut, macht es sich zu leicht.

Gefährlich wird es erst bei der „Lohn-Preis-Spirale“. Löhne und Preise schaukeln sich hoch, ohne dass die Leistung mitwächst. Die Preise steigen, also fordern die Gewerkschaften mehr, also steigen die Kosten, also die Preise. Am Ende dieselbe Kaufkraft bei höheren Zahlen. Alle strampeln, keiner ist reicher. Der Unterschied zwischen Spirale und Wohlstand heißt Produktivität. Sie ist der stille Held der Geschichte.

3.3 Wenn die Angst regiert: Knappheit, Panik und die Macht der Schlagzeile

Die dritte Kraft ist die ehrlichste. Sie hat mit Geld gar nichts zu tun. Wird eine Ware wirklich knapp, während viele sie wollen, steigt ihr Preis. Und das zu Recht. Der Preis ist hier kein Betrug, sondern ein Signal. Er ruft: „Hier fehlt etwas!“ Und lockt so neue Anbieter herbei.

Das Mittelalter führte es vor (Abschnitt 2.3). Ein Frost in Brasilien treibt den Kaffeepreis. Eine Dürre den Weizenpreis. Ein knappes Grundstück in München die Miete. Diese Teuerung ist echt. Sie tut weh, aber sie erfüllt eine Aufgabe. Der hohe Preis lockt den Bauern, mehr zu pflanzen. So heilt der Markt seine eigenen Wunden — wenn man ihn lässt.

Zur echten Knappheit gesellt sich ein Gespenst: die bloße Erwartung. Wer glaubt, morgen sei alles teurer, kauft heute und hortet. Und macht die Ware dadurch schon heute knapp. Die Angst vor dem Mangel erzeugt den Mangel. Die leeren Mehl- und Klopapierregale von 2020 hatten diesen Grund. Es gab genug. Aber alle hamsterten zugleich. Der Mangel saß im Kopf, nicht im Lager.

Und hier kommen die Medien ins Spiel — mit erstaunlicher Macht. Nach der Euro-Bargeldeinführung 2002 lag die amtliche Inflation bei nur rund 1,4 Prozent. Die *gefühlte*

²⁴ Perry, M. J. (American Enterprise Institute), „Chart of the Century“, aei.org: USA, Januar 2000 bis Juni 2022 — Krankenhaus +220 %, Studiengebühren +178 %, Kinderbetreuung +115 %; Fernseher -97 %, Spielzeug -72 %, Software -70,5 %; Gesamt-CPI +74,4 %, Löhne +99,6 %. Datenbasis: US Bureau of Labor Statistics.

Inflation aber lag um ein Vielfaches höher. Der Volksmund taufte den Euro „Teuro“.²⁵ Warum die Kluft? Weil wir teurer gewordene Alltagskäufe — Kaffee, Brötchen, Restaurant — täglich sehen. Die vielen stabilen oder gefallenen Preise aber übersehen wir. Die Schlagzeile verstärkt genau diesen Fehler.

Denn schlechte Nachrichten verkaufen sich besser. Steigende Preise sind eine Meldung, fallende selten. So entsteht eine Dauerbeschallung des Mangels. Sie schlägt aufs Gemüt: Laut dem Digital News Report 2024 meiden inzwischen 39 Prozent der Menschen die Nachrichten gezielt. Viele nennen sie zu negativ und ermüdend.²⁶ Der nüchterne Blick trennt deshalb dreierlei. Die echte Knappheit, die ein Signal ist. Die Panik, die sich selbst erzeugt. Und die Stimmung, die uns die Schlagzeile einredet.

3.4 Die Reise Ihres T-Shirts: warum die Welt billig liefert — bis die Kette reißt

Die vierte Kraft ist die modernste und am meisten unterschätzte. Fast nichts, was Sie besitzen, entstand an einem Ort. Nehmen Sie ein schlichtes T-Shirt. Die Baumwolle wächst in Indien, gesponnen wird sie in der Türkei, genäht in Bangladesch, verkauft in Meinersen. Ein Smartphone vereint Teile aus Dutzenden Ländern. Diese globale Arbeitsteilung ist der stille Grund, warum so vieles so billig ist.

Der Gedanke dahinter ist alt und mächtig. Jeder tut, was er am besten und günstigsten kann. Die Teile laufen über den Globus zusammen. So sinken die Kosten für alle. Ein Land hat diese Maschine besonders angetrieben: China. Der „China-Preis“ — riesige Mengen zu winzigen Kosten — füllte weltweit die Regale. Ein guter Teil der billigen Kleidung und Elektronik trägt einen chinesischen Stempel.

Doch was billig macht, macht auch verletzlich. Das lernten wir schmerzhaft. Als 2020 die Pandemie zuschlug, stockte die Maschine. Häfen verstopften, Container standen am falschen Ende der Welt. Ein Mangel an winzigen Mikrochips legte ganze Autofabriken lahm. Die Frachtrate für einen Container aus China vervielfachte sich zeitweise. 2022 zerriss der Krieg gegen die Ukraine die Energie- und Getreideketten. Die Inflation schoss nach oben, in Deutschland auf über zehn Prozent (Abschnitt 1.2). Ein großer Teil davon war keine Geldschwemme, sondern eine gerissene Kette.

Die Ironie der Geschichte: Ausgerechnet China kämpft heute mit dem Gegenteil. 2023 rutschten seine Verbraucherpreise erstmals seit Jahren in die Deflation. Die Fabrikpreise fielen sogar deutlich.²⁷ Zu viele Fabriken, zu wenig Nachfrage. Was nach Schnäppchen klingt, ist ein Warnsignal. Denn fallende Preise können lähmen (Abschnitt 5.4).

Hier zeigt sich die Doppelnatur des billigen Weltmarkts. Die Verflechtung senkt die Preise im Normalfall. Und verstärkt die Ausschläge im Krisenfall. Sie hat den Wohlstand von Milliarden gehoben. Und uns zugleich störanfälliger gemacht. Wer 2022 „Gier“ rief, verwechselte eine verstopfte Autobahn mit einem kaputten Motor.

²⁵ Zur Kluft zwischen gefühlter und gemessener Inflation nach der Euro-Bargeldeinführung 2002 (amtlich rund 1,4 %, gefühlt ein Vielfaches): H. W. Brachinger, „Index der wahrgenommenen Inflation“; Statistisches Bundesamt, „Der Euro als Teuro?“, WISTA 9/2005, destatis.de.

²⁶ Reuters Institute, *Digital News Report 2024*: 39 % der Befragten meiden Nachrichten gezielt (2017: 29 %); als Gründe gelten u. a. zu negative Inhalte und Ermüdung, reutersinstitute.politics.ox.ac.uk.

²⁷ China 2023: Verbraucherpreise im Juni bei 0,0 % (Jahresrate), Erzeugerpreise -5,4 % — erste breitere Deflation seit 2021. Vgl. Econbrowser (2023); Reuters/CNBC-Berichte 2023/24.

3.5 Der unsichtbare Mitverdiener an der Kasse: der Staat

Die fünfte Kraft steht auf keinem Preisschild und steckt doch in jedem Preis: der Staat. Ein spürbarer Teil dessen, was Sie zahlen, ist politisch gesetzt. Durch Steuern, Abgaben, Zölle und Vorschriften. Der Staat verdient leise mit.

Am sichtbarsten ist die Mehrwertsteuer. Auf den meisten Waren liegen 19 Prozent, auf Lebensmitteln 7. Jeder Preis im Regal trägt sie schon in sich. Rund ein Fünftel Ihrer Winterjacke wandert direkt zum Finanzamt. Dazu kommen Energiesteuern, Zölle und der CO₂-Preis. Er verteuert Benzin, Heizöl und Gas mit Absicht. Das ist politisch gewollte Teuerung, die ein Verhalten lenken soll.

Auch Regeln haben ihren Preis. Und hier wird es interessant. Eine Bauvorschrift macht Häuser sicherer und sparsamer. Sie verteuert das Bauen — und liefert dafür eine bessere Wohnung. Das ist wieder unser Leitmotiv (Abschnitt 1.5). Der höhere Preis ist teils gar keine Teuerung, sondern bezahlter Fortschritt. Ein Mindestlohn hebt die Kosten des Friseurs. Und zugleich die Einkommen der Geringverdiener. Fast jede staatliche Setzung ist ein solcher Tausch.

Deshalb verlangt der ehrliche Blick Redlichkeit in beide Richtungen. Man darf den staatlichen Anteil nicht verschweigen. Er ist real, und mancherorts ist er zu hoch. Aber man darf ihn auch nicht für reine Abzocke halten. Ein großer Teil kehrt als Straße, Schule, Sicherheit und Rente zurück. Der Staat ist im Preis versteckt — als Kostenpunkt und als Gegenleistung. Wer nur eines sieht, rechnet falsch.

4. Die unbequeme Wahrheit: Vieles wird nicht teurer, sondern besser

Jetzt drehen wir den Spieß um. Bisher ging es um Geld, Knappheit und Märkte. Jetzt geht es um uns selbst. Und das ist die unbequemste Wendung des Essays. Ein großer Teil dessen, was wir „teuer“ nennen, ist in Wahrheit „besser“ oder „mehr“. Wir klagen über die höhere Rechnung. Und übersehen, dass wir in einem reicheren Laden einkaufen als unsere Großeltern.

4.1 Vom Luxus zur Selbstverständlichkeit: Licht, Handy, Flug

Beginnen wir mit einer heilsamen Erinnerung. Vieles, was heute in jedem Haushalt steht, war für unsere Großeltern unerreichbar. Auto, Kühlschrank, Flugreise, Telefon. Für all das sparte man jahrelang oder verzichtete ganz. Was gestern Vorrecht der Reichen war, ist heute Grundausstattung.

Das schönste Maß dafür ist der Zeitpreis (Abschnitt 1.4). Nehmen wir das Licht, das grundlegendste Gut. Der Ökonom William Nordhaus hat mit Geduld berechnet, was Licht über die Geschichte kostete. In der Steinzeit, am Lagerfeuer, waren es rund 58 Arbeitsstunden für 1000 Lumenstunden. Um 1800, im Zeitalter der Kerze, gut fünf Stunden. Um 1900, mit der Glühlampe, etwa 13 Minuten. 1992 der Bruchteil einer

Sekunde.²⁸ Licht, einst kostbar wie ein Schatz, ist praktisch umsonst. Ein Kind am Lichtschalter verfügt über mehr als ein König des Barock.

Und dieser Fortschritt bleibt nicht bei den Reichen. Gerade die Ärmsten verändert er am stärksten. Das eindrucklichste Beispiel liefert Indien. Jahrzehntelang war mobiles Internet für die Masse unbezahlbar. 2016 trat ein neuer Anbieter namens Reliance Jio an. Er entfesselte einen Preiskrieg ohnegleichen. Der Preis für ein Gigabyte stürzte von 225 auf 18,5 Rupien. Ein Sturz um über 90 Prozent.²⁹ Binnen 170 Tagen gewann Jio hundert Millionen Kunden. Plötzlich hielt der Tagelöhner das Internet in der Hand. In Europa war das eine Verbilligung. In Indien eine soziale Revolution.

Ähnlich steht es um die Grundstoffe des Lebens. Ihr Zeitpreis fiel weltweit um rund 72 Prozent (Abschnitt 1.4). Für dieselbe Arbeit gibt es heute mehr als das Dreifache. Und das trotz zweier Milliarden neuer Menschen. Diese stille Verbilligung trägt den vielleicht größten Fortschritt der Geschichte. 1990 lebten rund 44 Prozent aller Menschen in extremer Armut. Heute sind es unter 10 Prozent.³⁰ In einer einzigen Generation schrumpfte die bitterste Not auf ein Viertel.

Wer nur klagt, „alles wird teurer“, klagt über ein Zeitalter des Wunders. Der Anspruch ist gestiegen — weil der Luxus von gestern heute selbstverständlich ist. Und Selbstverständlichkeit ist nur ein anderes Wort für gewohnten Fortschritt.

²⁸ Nordhaus, W. D.: „Do Real-Output and Real-Wage Measures Capture Reality? The History of Lighting Suggests Not“, in: *The Economics of New Goods*, NBER 1996: Arbeitszeit für 1000 Lumenstunden — Steinzeit ca. 58 Std., um 1800 ca. 5,4 Std., um 1900 ca. 0,22 Std. (13 Min.), 1992 ca. 0,00012 Std. Aufbereitet bei humanprogress.org.

²⁹ Rest of World, „How Mukesh Ambani won India’s mobile data price war“ (2020): Preis je Gigabyte von rund 225 auf 18,5 Rupien (rund –92 %); Indien wurde zum Land mit den billigsten mobilen Daten; 100 Mio. Neukunden in 170 Tagen, restofworld.org.

³⁰ Weltbank / Our World in Data: Anteil der Weltbevölkerung in extremer Armut — um 1820 rund 79 %, 1990 rund 44 % (ca. 2,3 Mrd.), 2025 unter 10 % (ca. 808 Mio.), gemessen an der internationalen Armutsgrenze der Weltbank, ourworldindata.org/poverty.

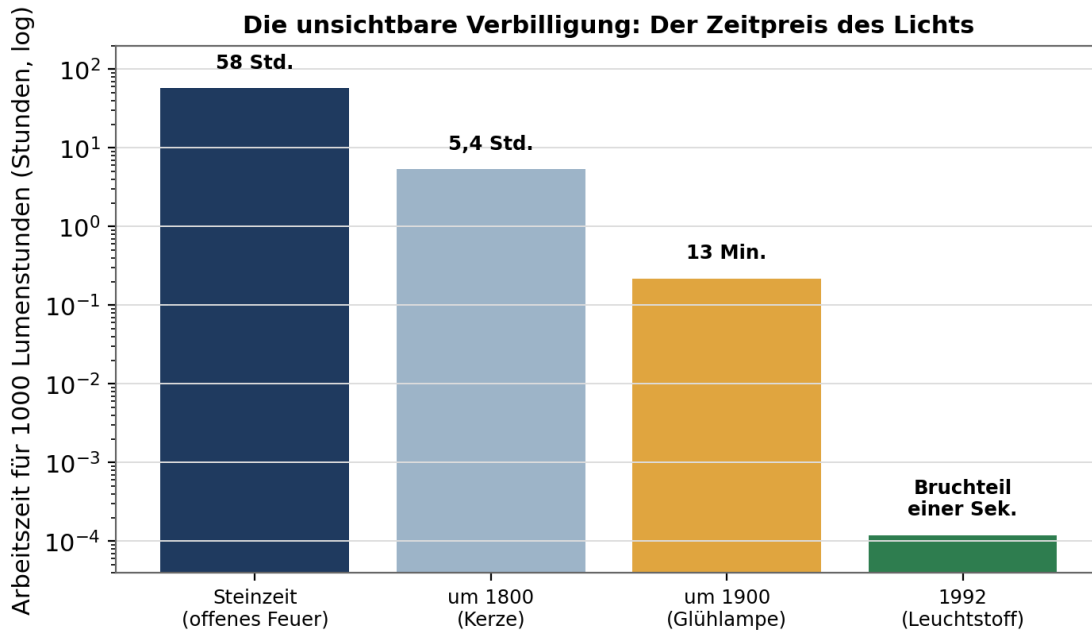


Abb. 4: Die unsichtbare Verbilligung — Arbeitszeit für 1000 Lumenstunden Licht, von der Steinzeit bis heute (logarithmische Skala). Datenquelle: Nordhaus (1996); Human Progress.

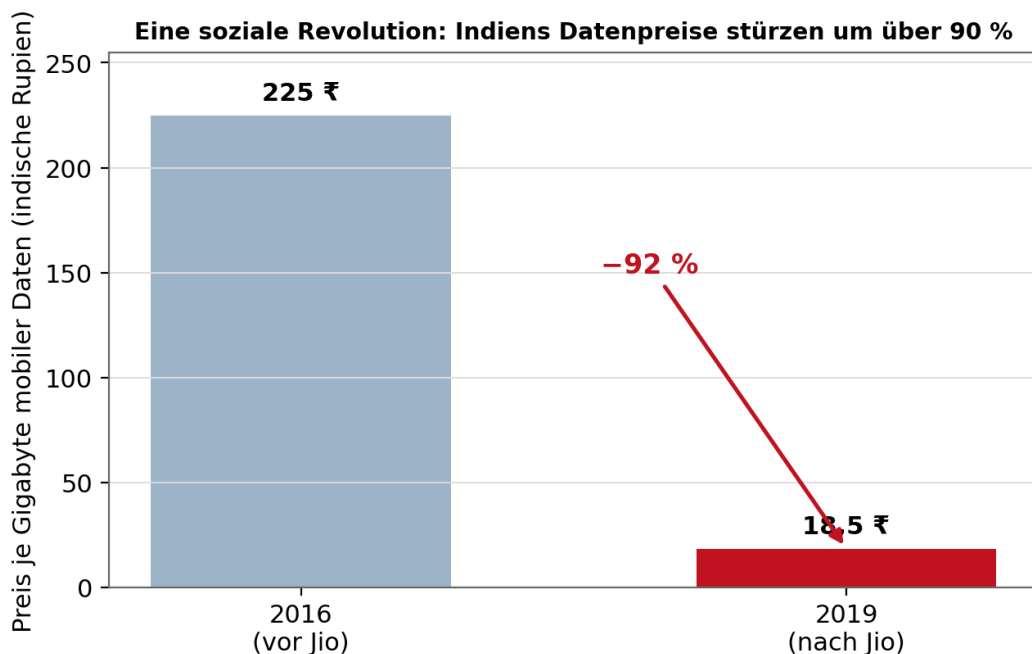


Abb. 5: Eine soziale Revolution — der Absturz der Datenpreise in Indien nach dem Markteintritt von Reliance Jio 2016 (Preis je Gigabyte in indischen Rupien). Datenquelle: Rest of World (2020) nach Branchendaten.

4.2 Warum ausgerechnet Bildung, Pflege und der Friseur immer teurer werden

Doch nicht alles wird billiger. Und das hat einen tiefen, fast tragischen Grund. Manche Leistungen lassen sich schlicht nicht produktiver machen. So sehr die Technik auch fortschreitet. Und genau diese werden im Verhältnis immer teurer. Der Ökonom William

Baumol hat das beschrieben. Es trägt seinen Namen: der Baumol-Effekt, die „Kostenkrankheit“.³¹

Sein berühmtes Beispiel ist ein Streichquartett. Um ein Quartett von Schubert zu spielen, brauchte es 1820 vier Musiker und eine halbe Stunde. Und heute? Genau dasselbe. Die Produktivität stieg um keinen Deut. Man kann Schubert nicht „schneller“ oder „zu dritt“ spielen. Ein Fabrikarbeiter dagegen fertigt heute das Hundertfache. Die Musiker aber müssen mit der Lohnentwicklung mithalten. Sonst würde niemand mehr Geiger. Also wird ihre Stunde teurer, obwohl ihre Leistung gleich blieb.

Dasselbe gilt für alles, wo der Mensch selbst die Leistung ist. Haarschnitt, Pflege, Unterricht, Handwerk, ärztliche Zuwendung. Ein Lehrer kann nicht doppelt so schnell erklären. Eine Pflegekraft nicht halb so lange waschen. Menschen zu pflegen und zu lehren ist zeitintensive Zuwendung. Sie lässt sich nicht wegrationalisieren wie das Zusammenschrauben eines Fernsehers. Deshalb steigen ihre Preise verlässlich schneller.

Ein Schaubild aus den USA hat dafür Weltruhm erlangt. Man nennt es das „Jahrhundert-Diagramm“. Es zeigt für 2000 bis 2022: Krankenhausleistungen wurden um 220 Prozent teurer, Studiengebühren um 178, Kinderbetreuung um 115. Im selben Land, in denselben Jahren, wurden Fernseher um 97 Prozent billiger, Spielzeug um 72, Software um 70 (dieselbe Auswertung wie in Abschnitt 3.2). Der Unterschied ist nicht das Geld. Es ist die Produktivität. Was die Maschine übernimmt, wird billig. Was menschliche Zeit bleibt, wird teuer.

Das ist die bittere Pointe. Die Kostenkrankheit verteuert das Wertvollste: Bildung, Gesundheit, Zuwendung. Und sie trifft weltweit dieselben Bereiche, ob in Amerika, Australien oder Europa. Ein guter Teil der gefühlten Teuerung ist dieser Effekt. Das macht ihn nicht weniger schmerzhaft (Abschnitt 5.2). Aber es zeigt: Hier ist keine Gier am Werk, sondern ein tiefes Gesetz.

³¹ *Baumol-Effekt* („Kostenkrankheit“): Leistungen mit geringem Produktivitätsfortschritt (Bildung, Pflege, Kunst, persönliche Dienste) werden relativ teurer, weil ihre Löhne mit den produktiveren Sektoren mithalten müssen. Grundlegend: Baumol/Bowen, *Performing Arts – The Economic Dilemma* (1966).

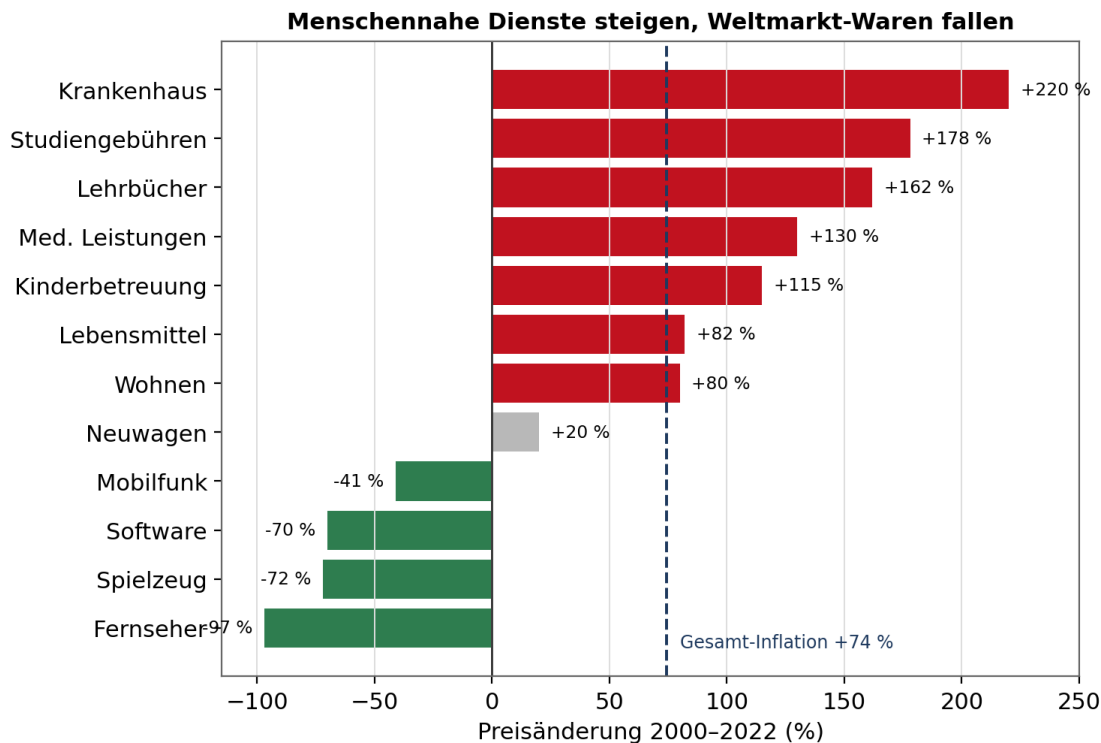


Abb. 6: Das „Jahrhundert-Diagramm“ — Preisänderung nach Gütergruppe in den USA, 2000–2022. Menschennahe Dienste steigen weit über die Inflation, weltmarktfähige Waren fallen. Datenquelle: M. J. Perry, American Enterprise Institute, nach Daten des US-Arbeitsamts (BLS).

4.3 40.000 Sorten Glück: der Segen und die Last der Vielfalt

Ein weiterer Grund für das Gefühl der Teuerung hat mit dem Preis gar nichts zu tun. Sondern mit der Auswahl. Wir kaufen heute in einer Warenwelt ein, die unsere Großeltern schwindeln ließe. Und diese Fülle kostet — in Geld und in Nerven.

Die Zahlen sind verblüffend. Ein Supermarkt führte in den 1990ern rund 7000 Artikel. Heute sind es über 40.000.³² Wo früher „Marmelade“ stand, stehen heute vierzig Sorten. Mit und ohne Zucker, mit Chia, in Bio. Wo es „Joghurt“ gab, gibt es eine ganze Wand. Jede Sorte will erfunden, verpackt, gelagert, transportiert werden. All diese Mühe steckt am Ende im Preis.

Diese Vielfalt ist beides zugleich. Sie ist ein echter Gewinn an Freiheit. Der Vegetarier, der Allergiker, der Sparfuchs — alle finden das Ihre. Das kannten frühere Zeiten nicht. Doch die Fülle hat eine Schattenseite. Psychologen nennen sie die „Qual der Wahl“. Vor vierzig Sorten zu stehen kostet Zeit und Nerven. Wer eine Sorte hat, greift zu. Wer vierzig hat, grübelt.

Und die Fülle verführt. Wer vierzig Sorten sieht, greift leichter zur teuren „Premium“-Variante. Der günstige Grundpreis ist meist noch da, ganz unten im Regal. Aber wir greifen zur Bio-, zur Markenvariante. Und rechnen den Aufpreis dann der „Inflation“ zu. Dabei haben wir mehr Anspruch gekauft. Der Wagen ist nicht nur teurer, er ist anders gefüllt. Reicher, feiner, wählerischer.

³² NutriFusion / Food Marketing Institute: Zahl der Artikel im durchschnittlichen US-Supermarkt — in den 1990ern rund 7000, heute über 40 000, nutrifusion.com; fmi.org.

4.4 Heimlich besser, heimlich weniger: die zwei Gesichter der Qualität

Manche Veränderung sieht man nicht. Sie steckt im Inneren. Ein Produkt trägt denselben Namen und ist doch ein anderes geworden. Diese unsichtbare Qualität hat zwei Gesichter. Ein freundliches und ein hinterhältiges. Man muss beide kennen.

Das freundliche zuerst. Ein Auto von heute verbraucht weniger, hält länger, schützt besser (Abschnitt 1.5). Ein Fernseher zeigt für weniger Geld ein scharfes Bild. Eine Waschmaschine wäscht sauberer mit halbem Verbrauch. Der Preis klingt ähnlich. Das Produkt dahinter ist eine andere Liga. Diese stille Verbesserung ist echter Wohlstand. Er steht auf keinem Kassenzettel.

Die gute Statistik rechnet das sogar heraus. Das ist eine Meisterleistung, die kaum jemand kennt. Das Statistische Bundesamt nutzt die „hedonische“ Methode.³³ Verbessert sich ein Gerät spürbar, wird dieser Gewinn aus der Preismessung herausgerechnet. So zeigt der Index die *reine* Teuerung, nicht den Fortschritt. Ein Beispiel: Kostet ein neues Smartphone so viel wie das alte, kann aber doppelt so viel — dann gilt das als Preissenkung. Und das zu Recht.

Hier setzen Kritiker an, und ihr Einwand ist ernst. Die Methode, sagen sie, öffne der Schönrechnerei die Tür. Wer entscheidet, was ein besseres Bild in Euro wert ist? So lasse sich die Teuerung kleinrechnen. Die Statistiker halten dagegen: Ohne Bereinigung zählte man Fortschritt als Inflation. Beide haben einen Punkt. Die Wahrheit liegt in der sorgfältigen Anwendung.

Und dann das hinterhältige Gesicht: die „Shrinkflation“. Der Hersteller füllt weniger in die gleiche Packung, lässt aber den Preis. Aus 500 Gramm werden 400, aus zehn Keksen acht. Eine versteckte Preiserhöhung, getarnt als Normalität. Die Verbraucherzentralen führen dazu „Mogelpackungslisten“.³⁴ Hier sinkt die Qualität heimlich. Das empörte Bauchgefühl hat einmal völlig recht.

Der Betrug am Maß ist übrigens uralte — und alle großen Religionen verurteilen ihn scharf. „Falsche Waage ist dem HERRN ein Gräuel, aber volles Gewicht ist sein Wohlgefallen“, heißt es in den Sprüchen. Der Koran widmet den Betrügern eine eigene Sure: „Wehe den Betrügern, die volles Maß verlangen, wenn sie es sich zumessen lassen, beim Zumessen an andere aber verkürzen.“³⁵ Ehrliches Maß und ehrliches Gewicht sind ein Gebot über alle Kulturen hinweg. Die Shrinkflation ist nur seine neueste, raffinierteste Verletzung.

³³ *Hedonische Methode*: rechnet Qualitätsveränderungen aus der Preismessung heraus, damit der Index nur die reine Preisänderung erfasst (ein leistungsfähigeres Gerät zum alten Preis gilt als Preissenkung). Vgl. Statistisches Bundesamt, „Qualitätsbereinigung“, destatis.de. Von Kritikern als Einfallstor zur Kleinrechnung der Inflation umstritten.

³⁴ Verbraucherzentrale Hamburg, „Mogelpackungsliste“ und „Mogelpackung des Jahres“: Dokumentation der *Shrinkflation* — versteckter Preiserhöhungen durch verringerte Füllmenge bei gleichem Preis, vzhh.de.

³⁵ Sprüche 11,1 (Lutherbibel 2017): „Falsche Waage ist dem HERRN ein Gräuel, aber volles Gewicht ist sein Wohlgefallen.“ (Vgl. 3. Mose 19,35–36.) Koran, Sure 83 (Al-Mutaffifin), Verse 1–3: Wehe denen, die beim Zumessen an andere das Maß verkürzen. Nach gängigen Übersetzungen, quran.com.

4.5 Der Hunger, der mitwächst: wie aus dem Traum von gestern die Norm von heute wird

Der tiefste Grund für das Gefühl ewiger Teuerung liegt nicht in der Wirtschaft. Er liegt in uns selbst. Was eine Generation erhofft, erlebt die nächste als selbstverständlich. Und die übernächste als Mindeststandard, dessen Fehlen als Armut gilt. Der Anspruch wächst leise mit dem Wohlstand mit. Wie ein Schatten, den man nicht bemerkt.

Man sieht es an der Wohnung. Um 1960 teilte sich eine Familie oft eine enge Bleibe. Ohne eigenes Bad, ohne Heizung, das Klo eine Treppe tiefer. Heute gilt beides als selbstverständlich. Eine Wohnung ohne sie gälte als unzumutbar. Die Wohnfläche pro Kopf hat sich seither mehr als verdoppelt. Die „gleiche“ Wohnung ist längst eine größere, wärmere. Kein Wunder, dass sie mehr kostet. Sie ist mehr.

Dasselbe gilt für den ganzen Zuschnitt des Lebens. Der Jahresurlaub im Ausland. Das eigene Auto für jeden Erwachsenen. Das Handy in jeder Tasche. Frisches Obst im Winter, Fleisch nicht nur am Sonntag. All das war einmal Luxus. Heute ist es Normalität, kaum eines Gedankens wert. Wir haben uns an ein Niveau gewöhnt, von dem frühere Generationen nicht träumten. Und nehmen es als Nullpunkt, von dem aus wir jede Verteuerung messen.

Diese wandernde Messlatte erklärt ein Rätsel. Warum sich Wohlstand oft nicht wie Wohlstand anfühlt. Ist ein Fortschritt erreicht, wird er selbstverständlich und verschwindet aus dem Blick. Nur der nächste, noch offene Wunsch bleibt sichtbar. So kann eine Gesellschaft objektiv reicher werden. Und sich subjektiv dauernd zu kurz gekommen fühlen. Der Hunger wächst schneller, als er gestillt wird.

Damit schließt sich der Kreis. Ein guter Teil des „Alles wird teurer“ ist keine Teuerung. Er ist gewachsener Anspruch, der sich als Preis verkleidet. Das ist keine Schande und kein Vorwurf. Es ist die Frucht des Wohlstands. Aber man sollte es beim Namen nennen, ehe man klagt. Wie das gelingt, zeigt der letzte Gang (Kapitel 5).

5. Der ehrliche Kassenzettel — was das für Ihr Leben heißt

Jetzt liegt alles auf dem Tisch. Die Begriffe, die Geschichte, die Kräfte, der Anspruch. Führen wir es an einem Ort zusammen, den jeder kennt: der Ladenkasse. Dieses Kapitel fragt konkret. Was wurde wirklich teurer, was nur nominal, was ist bloß unser Anspruch? Am Ende steht ein Werkzeug für den Alltag.

5.1 Drei Generationen an der Ladenkasse: Oma, Mutter, ich

Stellen wir uns denselben Einkauf dreimal vor. Bei der Großmutter um 1960, bei der Mutter um 1990, bei uns heute. In Mark und Euro sind die Zahlen unvergleichbar. Das Geld hat sich zweimal gehäutet. Also rechnen wir in Arbeitszeit (Abschnitt 1.4). Das Ergebnis stellt die Klage auf den Kopf.

Für die meisten Grunddinge muss ein Durchschnittsverdiener heute *weniger* lange arbeiten als seine Großmutter. Ein Laib Brot, ein Pfund Butter, ein Hemd, eine Stunde Licht, ein Ferngespräch. In Arbeitsstunden gemessen kostet all das heute einen Bruchteil. Der Preis in Euro ist vielfach höher. Der Zeitpreis vielfach niedriger. Oma schuftete für manches einen halben Tag.

Das liegt an der Schere aus Abschnitt 3.2. Die Preise stiegen, aber die Löhne stärker. Der reale Wohlstand wächst in dieser Lücke. Wer nur die Preise sieht und die Löhne vergisst, sieht die kleinere Hälfte. Es ist, als schaute man nur auf die Ausgaben eines Betriebs. Und rief dann den Bankrott aus.

Doch der Einkaufswagen selbst hat sich verwandelt. Das ist der springende Punkt. Die Großmutter kaufte Grundnahrung, etwas Kleidung, Kohle. Damit war das Geld weg. Wir laden obendrauf: Urlaub, Elektronik, Versicherungen, Streaming, Bio-Gemüse. Der Wagen ist nicht nur teurer, er ist voller. Ein guter Teil der höheren Rechnung ist mehr Zeug, nicht teureres.

5.2 Wo die Klage recht hat: Wohnen, Bildung, Pflege

Doch nun die andere Seite. Und die soll niemand kleinreden. Sonst wird aus Analyse eine billige Vertröstung. Die Klage hat einen harten, wahren Kern. Drei große Posten sind real teurer geworden. Nicht nur in Euro, sondern in Arbeitszeit. Und es sind die, die am meisten zum Leben gehören: Wohnen, Bildung, Pflege.

Der Grund ist meist die Baumol-Kostenkrankheit (Abschnitt 4.2). Oft verschärft durch echte Knappheit (Abschnitt 3.3). Ein Pflegeplatz, ein Studienjahr, eine gute Betreuung sind menschliche Zeit. Sie lässt sich nicht wegrationalisieren. Beim Wohnen kommt die Knappheit des Bodens hinzu. In begehrten Städten kann man Grund nicht vermehren. Hier ist „teuer“ kein Missverständnis. Es ist eine wachsende Last.

Und das ist längst kein deutsches Problem. Es ist eine der großen internationalen Sorgen. Am dramatischsten zeigt es sich in Australien. In Sydney und Melbourne kostet ein Haus rund das Zehnfache eines Jahreseinkommens. Als „erschwinglich“ gilt etwa das Dreifache.³⁶ Auch Hongkong, Vancouver und London kämpfen damit. Junge Familien rund um den Globus erleben dasselbe. Das Grundbedürfnis Wohnen gleitet ihnen davon — während Fernseher immer billiger werden.

Diese Last trifft die Menschen sehr ungleich. Das macht sie doppelt ernst. Wer wenig verdient, gibt einen viel größeren Teil fürs Wohnen und Essen aus. Haushalte mit geringem Einkommen wenden dafür über 60 Prozent auf.³⁷ Wohlhabende brauchen einen weit kleineren Anteil. Dieselbe Teuerung ist für den einen Not, für den anderen ein Ärgernis. Reagan hatte recht: Inflation trifft die Schwächsten wie ein Straßenräuber (Einleitung). Ein Durchschnitt, der beides verrührt, verschleiert genau diese Ungerechtigkeit.

Deshalb ist Nüchternheit hier keine Verharmlosung, sondern das Gegenteil. „Vieles wird real billiger“ ist wahr. Und es darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Wichtigste teurer wird. Und dass es die Falschen am härtesten trifft. Ein ehrlicher Blick hält beides aus. Die stille Entlastung bei den Waren. Und die schmerzhafteste Last bei Wohnung, Bildung, Pflege. Wer nur das eine sieht, ist Zyniker. Wer nur das andere sieht, Schwarzmalerei.

³⁶ Demographia International Housing Affordability (2023/24): „median multiple“ (Kaufpreis geteilt durch Jahres-Haushaltseinkommen) — erschwinglich gilt etwa 3; Melbourne 9,8, Sydney und Städte in Hongkong, Kanada und den USA darüber, demographia.com.

³⁷ Statistisches Bundesamt, PM Nr. 438 vom 09.12.2025 (Datenbasis EVS 2023): Haushalte mit geringem Einkommen geben über 60 % für Lebensmittel und Wohnen aus, destatis.de.

5.3 Der leise Segen: Essen, Kleidung, Technik fast geschenkt

Die andere Seite der Rechnung wird fast nie erzählt. „Alles wird billiger“ verkauft sich schlecht. Und doch ist ein riesiger Teil des Lebens dramatisch billiger geworden. So leise, dass wir es nicht mehr bemerken. Es ist der unsichtbare Zwilling der lauten Klage.

Der stärkste Beleg ist unser tägliches Brot. Um 1900 gab ein deutscher Haushalt über die Hälfte seines Geldes für Nahrung, Getränke und Tabak aus. Heute sind es rund 14 Prozent.³⁸ Und das nicht, weil wir schlechter essen. Im Gegenteil: reichlicher und vielfältiger als je zuvor. Sondern weil Nahrung, gemessen am Einkommen, so billig wurde. Die Hungersnöte, die Europa jahrhundertlang heimsuchten, sind bei uns unvorstellbar. Das ist ein stiller Sieg der Geschichte. Kaum jemand feiert ihn.

Ähnliches gilt für Kleidung und Technik. Ein Hemd, für das die Urgroßmutter tagelang nähte, kostet heute wenige Arbeitsminuten. Fernseher, Computer, Telefon sind ins Bodenlose gefallen (Abschnitt 4.2). Der Weltmarkt und die lange Lieferkette haben sie verbilligt (Abschnitt 3.4). Was einst Reichtum bedeutete — ein voller Kleiderschrank, ein Bücherregal —, ist heute erschwinglich.

So entsteht erst das ganze Bild, das keine Schlagzeile zeigt. Wohnen, Bildung und Pflege wurden real teurer. Nahrung, Kleidung und Technik viel billiger. Das beim Essen gesparte Geld geben wir für die teuren Posten aus. Und für den gewachsenen Anspruch. Die Rechnung schichtet sich ständig um. Nur klagt man laut über die eine Hälfte und schweigt über die andere. Das Auge sieht die steigende Miete, nicht das billige Hemd.

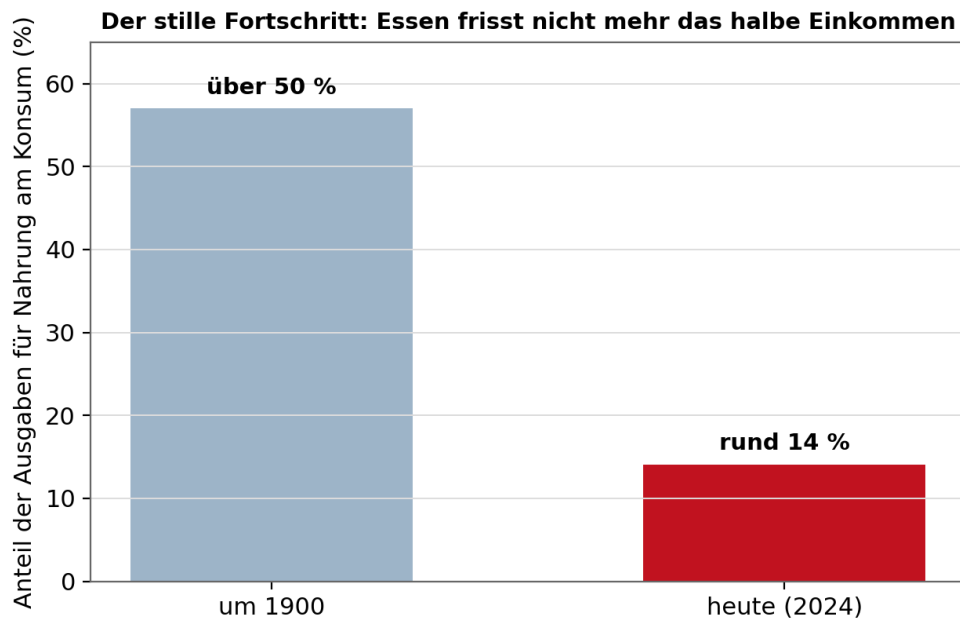


Abb. 7: Der stille Sieg — Anteil der Ausgaben für Nahrungsmittel am Konsum eines deutschen Haushalts, um 1900 und heute. Essen frisst nicht mehr das halbe Einkommen. Datenquelle: Statistisches Bundesamt; Statista.

³⁸ Statistisches Bundesamt / Statista, „Ausgaben für Nahrungsmittel in Deutschland seit 1900“: Anteil für Nahrung, Getränke und Tabak um 1900 über 50 %, 2024 rund 14,1 %, de.statista.com.

5.4 „Teuer“ heißt oft „besser“ — und das ist eine gute Nachricht

Nun lässt sich die Leitfrage beantworten. Wird alles teurer, oder steigt der Anspruch? Die ehrliche Antwort: beides, aber in klarer Ordnung. Ein Teil ist echte Teuerung. Ein größerer Teil ist gewachsener Anspruch und bessere Qualität. Und dieser größere Teil ist selbst ein Zeichen von Wohlstand.

Denn Anspruch entsteht aus Fülle, nicht aus Mangel. Nur wer genug hat, kann wählerisch werden. Der Hungernde fragt nicht nach Bio. Der Frierende nicht nach Design. Dass wir über die vierzigste Joghurtsorte grübeln, über die zu kleine Wohnung mit Bad — all das setzt einen Wohlstand voraus. Von ihm konnte der größte Teil der Menschheitsgeschichte nur träumen. Die Klage ist, im Wortsinn, ein Luxusproblem. Das ist keine Aufforderung zu schweigen. Aber eine Einladung, klarer zu sehen.

Es gibt sogar eine entgegengesetzte Gefahr. Sie lehrt uns das rechte Maß: die Deflation, das breite Fallen der Preise. Das klingt herrlich — wer will nicht, dass alles billiger wird? Doch fallende Preise können eine Wirtschaft lähmen. Warum heute kaufen, wenn es morgen billiger ist? Warum investieren, wenn die Erträge schrumpfen? Japan erlebte nach 1990 zwei „verlorene Jahrzehnte“ mit fallenden Preisen.³⁹ China ringt heute mit demselben Gespenst (Abschnitt 3.4). Ein wenig Teuerung ist deshalb kein Übel, sondern Schmiermittel. Wer „alles wird teurer“ ausnahmslos verdammt, übersieht das.

Wer den gestiegenen Anspruch als das erkennt, was er ist, gewinnt zweierlei. Ein ehrlicheres Urteil über die Wirtschaft. Und ein zufriedeneres Verhältnis zum eigenen Leben. Er sieht, dass „teuer“ oft „besser“ heißt. Und dass er selbst mitgewachsen ist. Die Angst verliert ihren Stachel. Wer begreift, dass ein Teil der Teuerung besseres Produkt ist, muss den Fortschritt nicht als Verfall lesen. Er kann dankbar sein für das Billige. Und wachsam bei dem, was wirklich teurer wird.

5.5 Drei Fragen, die jede Preisklage entlarven

Bleibt der letzte, praktische Schritt. Wie zerlegt man eine Preisklage im Alltag? An der Kasse, im Gespräch, in der Zeitung? Der ehrliche Kassenzettel kennt drei Fragen. Sie entsprechen den drei Verwechslungen aus Kapitel 1. Wer sie sich zur Gewohnheit macht, den fängt keine Parole mehr ein.

Die erste Frage lautet: *Ist es der Preis oder der Geldwert?* Ist wirklich diese Ware teurer? Oder ist nur das Geld schwächer, sodass alles zugleich steigt? Ein Blick auf die Inflationsrate trennt das (Abschnitt 1.2). Steigt nur dieser eine Preis, steckt Knappheit dahinter. Steigen alle, ist meist das Geld am Werk.

Die zweite Frage lautet: *Wie viel Arbeitszeit kostet es?* Nicht der Eurobetrag zählt über die Jahre. Sondern die Stunden, die man dafür arbeiten muss (Abschnitt 1.4). Erst dieser Vergleich zeigt, ob man ärmer wurde. Oder ob bloß die Zahlen größer wurden, während der Lohn kräftiger stieg. Rechnen Sie in Lebenszeit, nicht in Münzen.

Die dritte Frage lautet: *Ist es überhaupt dieselbe Sache?* Oder hat sich hinter dem alten Namen ein besseres Produkt versteckt (Abschnitt 1.5, 4.4)? Und habe vielleicht ich selbst

³⁹ Zu Japans „verlorenen Jahrzehnten“ (Deflation und Stagnation ab ca. 1995) vgl. Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, „Japan’s growth and deflation: two lost decades?“ (2015), bis.org. *Deflation*: anhaltendes Sinken des allgemeinen Preisniveaus.

zur feineren Variante gegriffen? Wer das ehrlich fragt, entlarvt den Anspruch, der sich als Teuerung tarnt.

Drei Fragen, ein nüchternes Ergebnis. Nach Preis, Geldwert und Anspruch getrennt, schrumpft die laute Klage. Es bleibt ihr wahrer Kern: ein ernster Rest an Teuerung bei den lebenswichtigen Diensten. Eingebettet in einen breiten, stillen Fortschritt bei fast allem anderen. Genau diese doppelte Bilanz zieht der Schluss.

Schluss — Weder Untergang noch Schlaraffenland

Am Ende steht ein nüchternes, aber tröstliches Ergebnis. „Früher war alles billiger“ ist halb wahr und halb ein großer Irrtum. Manches wurde wirklich teurer — Wohnen, Bildung, Pflege. Und das trifft die Ärmsten am härtesten. Hier darf man nicht beschwichtigen. Vieles wurde nominal teurer, aber real billiger — Nahrung, Kleidung, Technik. Und ein großer Teil der Klage ist unser eigener, gewachsener Anspruch.

Wir haben den ganzen Bogen gesehen. Zuerst die vier Bedeutungen von „teuer“ (Kapitel 1). Dann zweitausend Jahre echter Zahlen, von Rom bis Harare (Kapitel 2). Es folgten die fünf Kräfte hinter jedem Preis (Kapitel 3). Und die unbequeme Wahrheit, dass vieles besser statt teurer wurde (Kapitel 4). Am Ende ein gewöhnlicher Kassenzettel (Kapitel 5).

Der wichtigste Befund ist eine Befreiung. Die Geschichte der Preise ist, richtig gelesen, keine des Verfalls. Sie ist überwiegend eine des Aufstiegs. Nie musste ein Mensch so wenig Lebenszeit für Licht, Nahrung und Kleidung geben. Nie war die Welt so reich an Gütern. Und nie lebten so wenige in bitterer Armut: von 44 auf unter 10 Prozent in einer Generation (Abschnitt 4.1). Wer nur klagt, verpasst die größte gute Nachricht seiner Zeit.

Und doch ist es kein Schlaraffenland. Die echte Teuerung bei Wohnung, Bildung und Pflege ist eine ernste Last. Gerade für die, die wenig haben. Sie zu lindern ist eine drängende Aufgabe. Kein Grund zur Panik, aber ein Grund zum Handeln. Zwischen düsterer Klage und naiver Schwärmerei liegt ein schmaler Pfad: dankbar für das Billige, wach bei dem Teuren.

Hier spricht eine alte Weisheit mit. Sie reicht über jede Statistik hinaus. „Armut und Reichtum gib mir nicht; lass mich aber mein Teil Speise dahinnehmen, das mir bestimmt ist“, betet Agur in den Sprüchen. Und Paulus schreibt: „Wenn wir aber Nahrung und Kleider haben, so wollen wir uns damit begnügen.“⁴⁰ Es ist ein Plädoyer für das rechte Maß. Nicht für Armut, nicht für Verzicht um seiner selbst willen. Sondern für die Fähigkeit, den Fortschritt dankbar zu genießen, ohne im Anspruch grenzenlos zu werden.

Diese Weisheit ist kein christliches Sondergut. Sie findet sich quer durch die Kulturen. Thomas von Aquin lehrte den „gerechten Preis“, der niemanden übervorteilt. Der Islam verbietet den Wucherzins und gebietet die Abgabe an die Armen. Der Buddhismus preist den „mittleren Weg“ zwischen Gier und Entbehrung.⁴¹ So verschieden die Wege, so ähnlich das Ziel: Maß halten im Umgang mit dem Besitz. Wer das Maß verliert, dem wird selbst das

⁴⁰ Sprüche 30,8–9 (Agurs Gebet) und 1. Timotheus 6,6–8 (Lutherbibel 2017): „Armut und Reichtum gib mir nicht ...“ bzw. „Wenn wir aber Nahrung und Kleider haben, so wollen wir uns damit begnügen.“ die-bibel.de.

⁴¹ Zum gemeinsamen Motiv des Maßes: Thomas von Aquin, *Summa Theologiae* II-II, q. 77 (der „gerechte Preis“, *iustum pretium*); zum islamischen Zinsverbot (*riba*) und zur Armenabgabe (*zakat*) vgl. Koran, Sure 2,275–277; zum buddhistischen „mittleren Weg“ vgl. die Lehrrede von Benares (*Dhammacakkappavattana-Sutta*).

Schlaraffenland zu teuer. Der gewachsene Hunger (Abschnitt 4.5) lässt sich mit keinem Warenkorb stillen. Er ist eine Sache des Herzens, nicht des Geldbeutels.

Der Aufruf dieses Textes ist deshalb keine fertige Meinung. Er ist eine Bitte um Methode und ein wenig Demut. Behandeln wir die griffige Klage mit Misstrauen. Fragen wir nach dem Geldwert, nach der Arbeitszeit, nach der wahren Ware hinter dem alten Namen. Und nach unserem eigenen Anteil an der höheren Rechnung. Wer so fragt, wird nicht sorgloser, aber gerechter. Gegen die Wirtschaft, gegen die eigene Zeit, gegen sich selbst.

Und ein konkreter Schritt für morgen früh. Wenn Sie das nächste Mal hören „Das war früher billiger“, halten Sie inne. Stellen Sie eine einzige Gegenfrage. „Wie lange musste man damals dafür arbeiten — und ist es noch dieselbe Sache?“ Suchen Sie die Antwort, ehe Sie einstimmen. Sie werden oft feststellen: Nicht die Welt ist teurer geworden. Sie ist reicher geworden — und wir mit ihr.

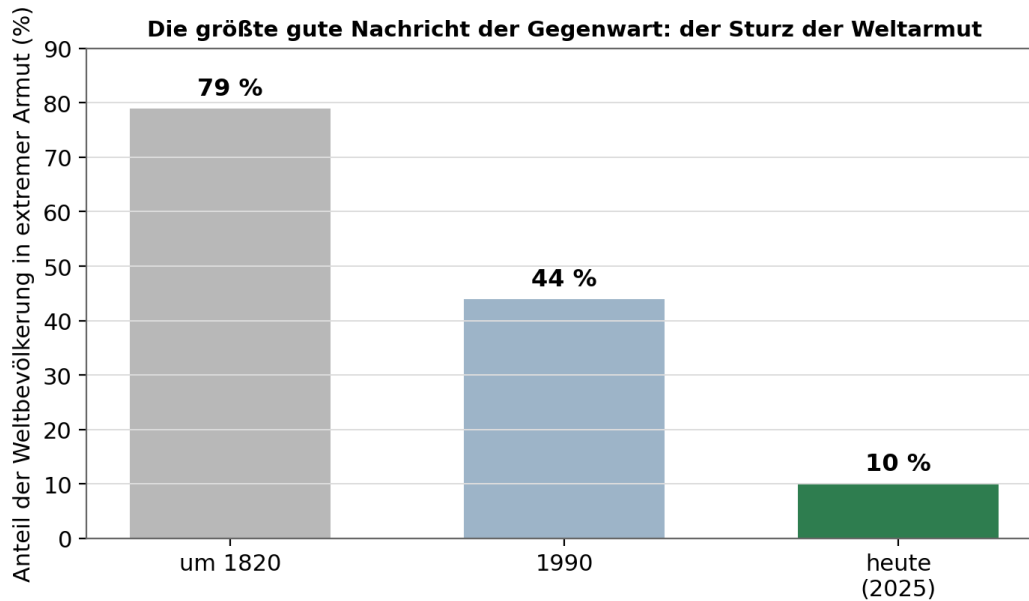


Abb. 8: Die größte gute Nachricht der Gegenwart — der Anteil der Weltbevölkerung in extremer Armut. In einer einzigen Generation fiel er von 44 auf unter 10 Prozent. Datenquelle: Weltbank; Our World in Data.

Bibliographie

Baumol, William J. / Bowen, William G.: *Performing Arts – The Economic Dilemma*. Twentieth Century Fund, New York 1966.

Cagan, Phillip: *The Monetary Dynamics of Hyperinflation*. In: Friedman, M. (Hrsg.): *Studies in the Quantity Theory of Money*, University of Chicago Press, Chicago 1956.

Erhard, Ludwig: *Wohlstand für Alle*. Econ, Düsseldorf 1957.

Gordon, Robert J.: *The Rise and Fall of American Growth. The U.S. Standard of Living since the Civil War*. Princeton University Press, Princeton 2016.

Keynes, John Maynard: *The Economic Consequences of the Peace*. Macmillan, London 1919.

Nordhaus, William D.: *Do Real-Output and Real-Wage Measures Capture Reality? The History of Lighting Suggests Not*. In: Bresnahan, T. F. / Gordon, R. J. (Hrsg.): *The Economics of New Goods*, University of Chicago Press / NBER, Chicago 1996, S. 27–70.

Phelps Brown, Henry / Hopkins, Sheila V.: *A Perspective of Wages and Prices*. Methuen, London 1981 (mit den Preisreihen aus „Seven Centuries of the Prices of Consumables“, *Economica* 1956).

Reinhart, Carmen M. / Rogoff, Kenneth S.: *This Time Is Different. Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton University Press, Princeton 2009.

Tupy, Marian L. / Pooley, Gale L.: *Superabundance. The Story of Population Growth, Innovation, and Human Flourishing on an Infinitely Bountiful Planet*. Cato Institute, Washington D.C. 2022.