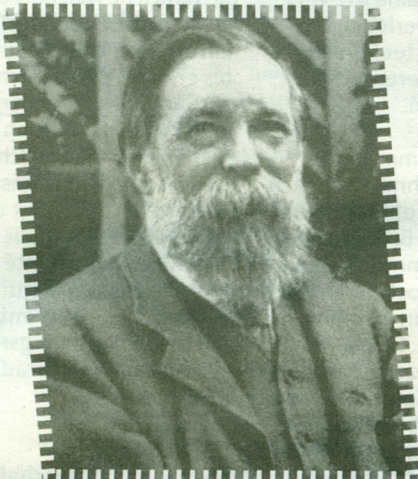


# Legaler Betrug

## Was das Verhalten im Supermarkt mit Friedrich Engels zu tun hat

Ein Blick in die Klassiker lohnt sich immer, weil sie in vielem hoch aktuell sind. Das gilt auch für die Schriften von Karl Marx und Friedrich Engels. Dabei muss man nicht mit dem „Kapital“ (1867) anfangen. Als Einstiegslektüre sind ebenso viele andere Texte geeignet, die zahlreiche Erkenntnismomente versprechen und sich gut gemeinsam lesen und diskutieren lassen. Bei dem 1844 erschienenen Artikel „Umriss zu einer Kritik der Nationalökonomie“ von Friedrich Engels handelt es sich um einen solchen Text: In ihm gibt Engels einen Überblick über kritische Knackpunkte der ökonomischen Theorie seiner Zeit. Zu den zentralen Begriffen der Theorie gehört der des Handels.

Handel, so schreibt Engels, ist „**der Austausch der gegenseitigen Bedürfnisse, Kauf und Verkauf. Dieser Handel muß unter der Herrschaft des Eigentums, wie jede Tätigkeit,**



Friedrich Engels

Bild: www.philothek.de

**eine unmittelbare Erwerbsquelle werden, d. h., jeder muß suchen, so teuer wie möglich zu verkaufen und so billig wie möglich zu kaufen. Bei jedem Kauf und Verkauf stehen sich also zwei Menschen mit absolut entgegengesetzten Interessen gegenüber; der Konflikt ist entschieden feindselig, denn jeder kennt die Intentionen des andern, weiß, dass sie den seinigen entgegengesetzt sind. Die erste Folge ist also auf der einen Seite gegenseitiges Mißtrauen, auf der anderen die Rechtfertigung dieses Mißtrauens, die Anwendung unsittlicher Mittel zur Durchsetzung eines unsittlichen Zwecks. So ist z. B. der erste Grundsatz im Handel die Verschwiegenheit, Verheimlichung alles dessen, was den Wert des fraglichen Artikels herabsetzen könnte. Die Konsequenz daraus: Es ist im Handel erlaubt, von der Unkenntnis, von dem Vertrauen der Gegenpartei den möglichst großen Nutzen zu ziehen, und ebenso, seiner Ware Eigenschaften anzuhäufen, die sie nicht besitzt. Mit einem Worte, der Handel ist der legale Betrug.“**

Die Aktualität dieser Textpassage liegt u. a. in der Verbindung von sozialem Verhalten und ökonomischem Verhältnis: Einseitige Interessenverfolgung, Misstrauen, Lüge und Übervorteilung entstehen nicht zufällig, sondern sind Teil des Handels. Diese Verhaltensweisen entstehen nicht aus freier Entscheidung heraus und sind nicht durch Gene oder ein „So war der Mensch schon immer“ erklärbar. Sie werden durch die Umstände verlangt, wenn mensch keine Nachteile erleiden möchte. Sie gehören

zur selbstverständlichen Praxis der bürgerlichen Gesellschaft. Und das gilt in vielen Bereichen: Jedes Bewerbungsgespräch ist gespickt mit dem diplomatischen Überdecken von Lügen. Bei jedem Kauf im Supermarkt steht die Frage im Raum, ob mensch übers Ohr gehauen wurde. Das einseitige Gegeneinander der Konkurrenz kriegen wir bereits mit der Notengebung in der Schule eingebläut, weil uns die Schule aufs Leben, d. h. den Handel, vorbereiten soll. Bei Geschenken wird häufig abgeschätzt, ob das Geschenk angemessen, ob die beschenkte Person das Geschenk wert sei. Auf diese Weise bestimmt das Handelsdenken auf vielfache Weise und bis in die kleinsten Schattierungen hinein unser Denken, Fühlen und Handeln.

Allerdings ist dieser Prozess keine Einbahnstraße, denn Engels beschreibt ihn als Folge des Privateigentums: Wenn wir nicht gemeinsam produzieren, müssen wir Dinge tauschen. Weil wir als Privateigentümer zum Tausch gezwungen sind, müssen wir versuchen, das Beste herauszuschlagen. Das allerdings bedeutet anders herum: Würde allen alles gehören, dann bräuchte niemand niemanden zu übervorteilen und alle Interessen wären zu allererst gemeinsame Interessen. Träumerei? Vielleicht, vielleicht aber auch nicht. Wer aber sagt, die Menschen seien von Natur aus betrügerisch, verschwiegen und misstrauisch, lügt. Oder in Engels' Worten: Die Absage an solche Träume ist „der legale Betrug.“ ★

**Björn Oellers,  
Landesverband Hamburg**