



DeutschlandRadio			
DeutschlandRadio Berlin		Deutschlandfunk	
PROGRAMMVORSCHAU	SENDUNGEN A-Z	FREQUENZEN	SUCHEN
			KONTAKT

kompass



**Kompass • Blicke in die Gesellschaft**  
Montag bis Freitag • 14:40

**27.8.2004**  
**Löhnen nach eigenem Gusto**  
Von Adama Ulrich



**Schon früher gab es Kneipen, die ihre Preise an Angebot und Nachfrage koppelten nach dem Motto: Je voller der Laden, umso teurer die Drinks. In Bezahlssystemen, die neuerdings auf reiner Freiwilligkeit beruhen, sehen Trendforscher eine neue Dimension. Bezahlen nach eigenem Gutdünken - eine realistische Idee?**

*Matthias: Nach eigenem Gutdünken zu zahlen, könnte ich mir fast überall vorstellen. Das wäre eine grandiose Idee.*

*Claudia: Ich könnte mir das gut vorstellen in Blumenläden, wenn die ihre Sträuße sehr schön binden, dass man dann einen Obolus dazu gibt. Oder in diesen ganzen Coffeeshops könnte ich mir das auch gut vorstellen. "Coffee to go", da ist man bereit auch 20, 30 Cent mehr zu zahlen, wenn der Kaffee gut schmeckt.*

*Gast Roland: Es ist nicht so, dass ein Kellner kommt und sagt, du hast jetzt die Rechnung zu bezahlen, sondern du bestimmst den Preis.*

*Pfeiffer: Ich finde, was ich mache, ist sehr viel wertvoller als das, was die Leute dann auch tatsächlich bezahlen.*

Schon früher gab es Kneipen, die ihre Preise an Angebot und Nachfrage koppelten nach dem Motto: Je voller der Laden, umso teurer die Drinks. In Bezahlssystemen, die neuerdings auf reiner Freiwilligkeit beruhen, sehen Trendforscher nun eine neue Dimension, passendes Schlagwort inklusive: "Egonomics" wird diese Ich-Ökonomie genannt, in der die Kunden direkt auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Preise und Produkte verlangen - und auch bekommen. Löhnen nach eigenem Gusto - eine realistische Idee?  
Einige Meinungen dazu:

*Matthias: Das heißt ja insofern, das Gesetz der westlichen Welt, was ja in Durch-Monetarisierung aller Beziehungen besteht, auszuhebeln, wenn man nach Gutdünken bezahlen könnte. Insofern hätte das was ganz Asoziales. Ich glaube, (...) ich würde das voll ausnutzen. Ich würde mir dann erstmal einen Alpha holen und dann einen Corvette und dann würde ich einen Euro hinlegen. Ich hätte moralisch keine Probleme.*

*Peter: Prinzipiell könnte ich mir vorstellen, dass ich das in vielen Bereichen witzig fände und originell. Sei es jetzt im Supermarkt, bei Lebensmitteln oder beim Schuhe kaufen, Klamotten kaufen. Ich frage mich halt, ob es in der Praxis dann wirklich auch funktioniert. Eigentlich ist das ja so eine Art Gag, der dadurch getragen wird, dass*

**Links**

- [← Bildu](#)
- [← Kultu](#)
- [← Kom](#)
- [→ Aktu](#)
- [→ Beitr](#)
- .....
- Audio**
- [↔ Löhn](#)  
(mp3)

*man den Inhaber auch sympathisch findet. Man bezahlt ja so ein bisschen auch nach Sympathie.*

*Claudia: Und eins finde ich auch noch ganz wichtig, vielleicht beim Zahnarzt. Ich finde, wenn man eine wunderschöne Krone gemacht bekommt, dann ist man bestimmt bereit, gut dafür zu bezahlen, aber man kriegt auch oft Sachen von den Zahnärzten in den Mund reingesetzt, worüber man sich im Nachhinein tierisch ärgert, weil man nicht den Kontakt zu den Handwerkern hat vor Ort und die auch nicht sehen, was man für eine Farbe hat an Zähnen und sonstiges und da fände ich es auch ganz sinnvoll. Dann würde die Arbeit miteinander viel besser klappen. Weil so ist es ja festgeschrieben, was die kriegen.*

Es gibt einige Unternehmen, die tatsächlich nach dem Prinzip 'jeder zahlt so viel er will' arbeiten: Ein Familienhotel im Schwarzwald zum Beispiel, eine Musikhandlung in Detmold. Im Prenzlauer Berg in Berlin hat die Akademie "Ars Dramatika" ihren Sitz, die Drehbuchautoren ausbildet. Teilnehmer des viertägigen Einführungskurses zahlen nur, was ihnen die Sache am Ende Wert war. Hier ist das Prinzip ist aus der Not geboren.

*Pfeiffer: Wir hatten das Problem, wie kriegen wir überhaupt Leute her. Viele interessieren sich und schleichen so drum herum und trauen sich dann doch nicht und haben vor allem auch Angst, sie müssten was bezahlen und hinterher lohnt sich das nicht. Also haben wir beschlossen, es auf die Art zu machen, um die Leute erstmal zu uns zu bringen und (...) dann eben selbst entscheiden können, was sie dafür bezahlen wollen. Wobei (...) wir sagen ja nicht, die Leute sollen so viel bezahlen, wie sie wollen, sondern wir sagen, sie sollen so viel bezahlen, wie es ihnen Wert ist.*

Wolfgang Pfeiffer hält den Kurs "Einführung in das Drehbuchschreiben", der sich an alle richtet, die sich Grundkenntnisse auf diesem Gebiet aneignen wollen. Seitdem die Teilnehmer selbst entscheiden können, wie viel Geld sie zahlen, ist der Kurs meist ausgebucht. Die Bezahlung nach Wertschätzung birgt für Wolfgang Pfeiffer und seine Kollegen jedoch nicht nur Momente der Zufriedenheit.

*Pfeiffer: Diese Art von Kursen, die ich mache, die sind auf dem Markt recht hoch angesiedelt. (...) Sagen wir, wenn da ein Amerikaner kommt, der was Ähnliches macht für ein Wochenende, dann kann das auch schon mal 1000 Euro kosten. Das höchste, was wir mal bekommen haben, waren 350 und in der Regel bewegt es sich doch ganz erheblich darunter.*

*Es gibt auch Leute, die nichts zahlen. Aber gut, wir beklagen uns nicht drüber, weil wir bieten das an. Und wenn jemand der Meinung ist, dass es ihm nichts Wert ist, dann muss man das akzeptieren, obwohl, (wie gesagt), manchmal ist es auch schmerzhaft, weil der Wert, der bemessen wird, das ist auch ein Wert, der einem selber zugeteilt wird. Das ist für keinen angenehm, so durch den Tag zu laufen, mit dem Gefühl, man sei nichts Wert. Ein bisschen tut es dann schon weh, wenn man sich quasi unter Wert behandelt fühlt.*

*Jürgen: Eigentlich weiß ja jeder die Preise. Letztendlich weiß man ja, was etwas kostet. Manche tun so, als wenn sie noch nie in einer Bar waren oder in einem Café. Das finde ich eben manchmal ein bisschen komisch. Das ist etwas, was auch so trainiert ist, dass die meisten einfach eine Zahl brauchen. Das ist auch die Reaktion: Manche, ja toll, super. Und manche: Was denn? Von mir wirst du keine Zahl rauskriegen. Das mache ich nicht und das gibt es nicht.*

Jürgen Stumpf und Phillip Gross betreiben seit 1996 in Berlin-Mitte das Weingeschäft "Weinerei". 1999 haben sie ihren ersten Laden eröffnet, in dem Wein ausgeschenkt wird und jeder nach eigenem

Gusto bezahlen kann. 2002 machten sie den nächsten Laden auf und 2003 den dritten. Den Erfolg erklärt sich Phillip Gross so:

Phillip: *Eigentlich hat es mit Geselligkeit zu tun, und es ist eine andere Art miteinander umzugehen, als wenn es rein kommerziell abläuft. Deshalb ist es auch so organisiert, als Vereinstreffen. Sehr viele tragen auch die Mitverantwortung und jeder, der einen Abend gestaltet, macht sein Ding.*

Löhnen nach eigenem Gusto, das hört sich leichter an, als es ist: Was, um alles in der Welt, soll man zahlen, wenn man beispielsweise drei Gläser Rotwein getrunken und ein köstliches 3-Gänge-Menü verzehrt hat? 10 Euro sind definitiv zu wenig, mit 20 Euro wäre man in einem richtigen, in der Qualität vergleichbaren Restaurant noch lange nicht dabei. 30 Euro, ja das könnte hinkommen, wäre aber wahrscheinlich immer noch zu wenig - oder zahlt man doch nur 20 Euro, weil man momentan ein bisschen knapp bei Kasse ist? Was halten die Gäste der "Weinerei" von diesem Zahlungsmodus?

Frau aus Bangkok: *Man kann Wein trinken, bis man betrunken ist und bezahlen, was man für angemessen hält. Das finde ich toll. So etwas würde woanders auf der Welt wahrscheinlich sofort Pleite gehen. Sogar in Asien, glaube ich, dass die Leute so viel trinken würden, bis sie betrunken sind und dann einfach vergessen, zu bezahlen.*

Gast Roland: *Es gibt Tage, wo ich sehr wenig bezahle, dann habe ich kein Geld. Aber wenn ich dann Geld habe, dann lege ich auch gerne wieder was drauf, es wird mehr. Also, dass man ein gutes Gewissen hat. Man will den Leuten auch nicht schaden, man will das Konzept auch bedienen - 'Bestimme selber den Preis' - es nicht ausnutzen. Das angenehme ist, du musst nicht zahlen. Und du hast kein Geld, dann zahlst eben nicht oder sehr wenig, aber wenn du dann was hast, dann zahlst eben mehr. Das ist auch ein Grund, gerne da hinzugehen.*

Matthias: *Ich war ja selber mal in so einem Weinrestaurant und da hat der ein 3-Gänge-Menü serviert und dann noch zu jedem Gang einen anderen Wein (...) und dann sollte man wirklich nur anonym was zahlen und da wollte ich einen Euro zahlen, aber ich hatte nur zwei Euro. Da habe ich zwei gezahlt und mir einen wieder raus genommen. Das macht mir keine Probleme.*

So viel Dreistigkeit kommt zum Glück für die Betreiber der "Weinerei" nur selten vor. Und wenn er es bemerkt, dann geht Arthur Zipf, der jeden Dienstagabend in der "Weinerei" gestaltet, ganz direkt auf die Leute zu, von denen er denkt, dass sie nur auf ein Schnäppchen aus sind.

*Es ist eigentlich so eine Gefühlsgeschichte. Ich kontrolliere das in der Regel nicht. Wenn ich eine Gruppe von 10 Leuten habe, die ich nicht kenne und die ein bisschen jünger sind, dann werfe ich schon mal ein Auge, was so fällt. Und behalte mir auch die Frage vor, ob es so okay war, ob sie verstanden haben, worum es geht usw. Aber in der Regel, wenn ich die Mehrzahl der Leute kenne, bin ich sehr entspannt. Es kommt immer mal wieder vor, dass es einen Abend gibt, der nicht gut funktioniert aber das ist Teil des Spiels wiederum.*

Auf die Idee mit den an den Weinladen angekoppelten Vereinen, so werden die Lokalitäten offiziell genannt, ist Jürgen Stumpf gekommen:

Jürgen: *Was ich nicht gewohnt war, ich komme aus einer Weinbauregion, dass man Weintrinken sich nicht leisten kann oder, dass Weintrinken zu teuer ist. Das war eine neue Erfahrung hier in Berlin, dass man für Schrott damals 6 DM schon zahlen musste und ich habe gedacht, dass gibt es gar nicht, dass es so teuer sein muss,*

*Wein trinken.*



Die Kasse stimmt so gut wie immer. Das liege an einem gewissen "Grundanstandsgefühl", das dazu anhalte, reelle Marktpreise zu zahlen, behaupten Psychologen. So viel Großzügigkeit in der "Geiz-ist-geil-Mentalität"? So viel Fairness im Paradies der Schnäppchenjäger?

*Pfeiffer: Natürlich rechnen die meisten Leute dann: "Wie kann ich es möglichst billig kriegen, ohne dass es peinlich wird?" Ich glaube, das ist die Haltung, (...) die die Leute dazu entwickelt haben und letztendlich, versucht jeder, da auch zu sparen.*

*In Zeiten, in denen Geiz geil ist und die meisten nur gucken, möglichst billig alles zu erwerben auch zum Preis (...) dass kleine, lokale Läden kaputtgehen, weil man doch lieber zu Aldi geht, weil es ein paar Cent weniger kostet oder ein paar Euro - ich denke, dass es bei einzelnen Läden funktionieren kann."*

*Matthias: Das wäre für mich so eine Art moralische Erpressung, das würde ich nicht mitmachen, aus Prinzip schon nicht. Mehr zahlen weil, ich bewerte ja etwas mit den Augen des anderen dann. Eigentlich würde es so und so viel kosten und dann weiß man ja, was zum Beispiel ein Essen oder ein Wein oder ein Fernseher kostet und werde moralisch verpflichtet, hintenrum mehr zu zahlen. Da würde ich keine Verbindlichkeit spüren. Das würde ich eher unterlaufen und würde weniger zahlen.*

*Claudia: Ich fände es auch nicht schlimm, wenn derjenige oder diejenige, wenn es schlecht gemacht ist, auch weniger gibt. Weil, das ist ja so ein Geben und Nehmen. Wenn ich was gut mache, dann kommen die Leute ja auch freiwillig wieder und wollen die Arbeit auch wieder haben für das gleiche Geld, könnte ich mir jedenfalls vorstellen.*

Artikel drucken   
Artikel versenden 

 [Seitenanfang](#) |

| © 2004 DeutschlandRadio

|  [Hilfe](#)  [Impressum](#)  [Kontakt](#) |