

Die Fall der Sonnerggespräche im Wienermuseumsquartier zu den heißen Themen des Jahres.  
Mittwoch, den 30. August, nimmt die grüne Umweltministerin Leonore Gewessler-Platt.  
Es geht um die drängende Frage, wie wir die Klimawende schaffen.  
Umweltministerin Leonore Gewessler im Gespräch mit Barbara Todt und Katharina Krobshofer.  
Mittwoch, den 30. August und 19 Uhr auf der Bühne im großen Hof im Museumsquartier in Wien.  
Der Eintritt ist frei. Schauen Sie doch vorbei.  
Okay, mein Bumble Date läuft gerade richtig gut. Sonst bin ich ja echt verkopft.  
Aber weißt du was? Not this time. Mein Intuition sagt mir, lass dich drauf ein.  
Vertraue dein Bauchgefühl. Go with the flow.  
Und dieses Mal werde ich auf mein Intuition hören. Für etwas Neues.  
Oder für die Story.  
Noch ein Drink?  
Finde was Deins ist. Auf Bumble.  
Sehr herzlich willkommen im Falter Radio.  
Ist die Inflation eine Art Naturereignis?  
Oder kann etwas unternommen werden gegen die bedrückend steigenden Preise?  
Die deutsche Wirtschaftswissenschaftlerin Isabella Weber hat das Phänomen Inflation in  
verschiedenen Phasen der Geschichte untersucht.  
Sie widerspricht ganz entschieden der These, dass Preiskontrollen in Kriselsituationen schädlich  
sind.  
Dabei berufte sich auf den amerikanischen Ökonomen John Kenneth Galbraith und seine Rezepte  
nach dem Zweiten Weltkrieg.  
In Deutschland hat die Wirtschaftswissenschaftlerin Forore gemacht, aus jenen Gaspreisteckel  
vorgeschlagen hat.  
Die Anfangs- als unerhört geltende Idee ist inzwischen umgesetzt.  
Isabella Weber verweist auf die fulminanten Unternehmensprofite in einer ganzen Reihe von  
Branchen.  
Die deutsche Ökonomen arbeitet an der University of Massachusetts Amherst in der USA, wo sie die  
China-Studie entleitet.  
In Bruno Kreisgefährung spricht Isabella Weber mit dem Journalisten Robert Miesig.  
Das erste Thema war ein Artikel von ihr in der britischen Tageszeitung Guardian, in dem sie ihr  
Konzept von strategischen Preiskontrollen präsentiert hat.  
Ja, also dieser Text war tatsächlich ziemlich direkt von John Kenneth Galbraith inspiriert,  
weil John Kenneth Galbraith natürlich der Theoretiker von Preiskontrollen im 20. Jahrhundert in der  
amerikanischen Wirtschaft war  
und nicht nur ein Theoretiker, sondern natürlich auch ein Praktiker, der bei dem Office of Price  
Administration während des zweiten Weltkriegs in den USA  
eine ganz zentrale Führungsrolle gespielt hat in der Gestaltung des damerigen Preiskontrollregimes.  
Die Intervention, die ich in diesem Guardian-Artikel machen wollte, war eigentlich nicht zu sagen,  
Preiskontrollen jetzt und bitte auf alles oder so was in der Art,  
sondern mir ging es eigentlich primär darum, daran zu erinnern, dass am Übergang von der  
Kriegswirtschaft zu Nachkriegswirtschaft die Creme de la Creme  
der amerikanischen Wirtschaftswissenschaft für strategische Preiskontrollen argumentiert hat.  
Jetzt kann man sagen, was hat denn bitte schön der Übergang von der Kriegswirtschaft zu

Nachkriegswirtschaft mit dem Jahr 2021 zu tun?

Erstaunlicherweise ziemlich viel, weil zum Beispiel der White House Council of Economic Advises, also die wichtigsten Wirtschaftsberater des Präsidenten Biden, argumentiert haben, dass die beste historische Parallele für die Inflation am Übergang von einer Shutdown zu einer Post-Shutdown-Wirtschaft

in dieser Übergang von der Kriegs- und Nachkriegswirtschaft war. Damals wurde dieses Argument vor allem genutzt, um zu sagen, am Übergang von der Kriegs- und Nachkriegswirtschaft war die Inflation sehr hoch,

aber sie ging dann auch wieder schnell vorbei, deswegen müssen wir uns nicht so eine große Sorgen machen, was eigentlich jetzt mit dieser Inflation ist.

Ich wusste jetzt aber zufällig, aufgrund der Recherchen für das Buch, das Gespenst der Inflation, dass es damals sehr heftige Debatten unter den Ökonomen gab und eben die wichtigsten Ökonomen dafür argumentiert hatten, dass man strategische Preiskontrollen einsetzt, um diesen inflationären Schub in diesem Übergangsprozess zu vermeiden.

Und die Argumentation war, dass, wenn man jetzt zum Beispiel die Produktion umstellt von Panzern auf Autos, es Lieferkettenengpässe gibt, weil natürlich da dann zwar ähnliche Dinge, aber nicht genau die gleichen gebraucht werden und es dann eben zu Verzögerungen kommt.

Und das sind so eine Art von Situationen, Unternehmen auf einmal Preise hochschrauben können auf eine Art und Weise, die nicht zu einer Angebotsanpassung führt, weil die Angebotsknappheit ja erstmal der Grund ist dafür, dass die Preise steigen können und nicht irgendwie der Anstieg der Preise dazu führt, dass unmittelbar das Angebot hochgeht.

Und das sind diese Art von Situationen, eben strategische Preiskontrollen in den wichtigen Bereichen eine positive Rolle spielen könnten, um nicht einen Inflationsdruck auszulösen.

Und im Grunde wollte ich meine Leserinnen und Leser daran erinnern, dass das mal die Mainstreamposition war, um auszubrechen aus der Diskussion, wie sie damals strukturiert war, wo sozusagen die eine Seite in den USA, primär um Larry Summers, aber da gibt es bestimmt in Österreich,

entsprechend Pondants, argumentiert hat, dass man eigentlich sofort und gestern und am besten schon vorgestern mit sehr schnellen und hohen Zinssteigerungen reagieren muss.

Und die andere Seite eben gesagt hat so, nee, nee, ist okay, die Inflation wird früher oder später wieder weggehen, also das sogenannte Camp Transitory.

Und ich hatte dazu eben gesagt, na ja, wenn man Feuer in der Küche hat, dann sagt man eigentlich auch nicht, man setzt jetzt entweder das ganze Haus unter Wasser, was der Zinssteigerung entsprechend würde, womit man dann eben den wirtschaftlichen Aufschwung gefährdet.

Oder man sagt, nee, nee, kein Problem, früher oder später geht das Feuer schon wieder aus, sondern man versucht eben das Feuer da zu löschen, wo es ausbricht.

Und insofern gibt es eben eine dritte Möglichkeit in der Inflationsbekämpfung und das muss jetzt gar nicht unbedingt Preiskontor sein, aber es geht darum sozusagen gezielt Maßnahmen zu ergreifen, wo der Preisdruck entsteht, anstatt davon auszugehen, dass das so früher oder später wieder weg ist oder eben mit so hammer Maßnahmen wie Zinserhöhungen reinzugehen.

Das heißt also sozusagen, das gescheiteste ist, wenn es einen inflationären Druck gibt, ihn schon am Anfang zu bekämpfen und nicht erst sozusagen, wenn es sich schon verstetigt hat.

Und das waren ja quasi die Vorschläge, die du 2021 gemacht hast, dann kam natürlich auch noch der Krieg und die Verschärfung dieser Situation und dann hast du ja eine Reihe von Vorschlägen

gemacht, die auch noch minoritär waren, Gaspreisbremse, wie man das organisieren kann, dass man trotzdem die Preissignale nicht ausschaltet und das wurde immer mehr von der völlig dissidenten Position dann eigentlich auch in einer Position, wo du gehört worden bist.

Du warst dann im Herbst sogar Teil der Kommission der deutschen Bundesregierung, die sozusagen Maßnahmen dieser Art ausgearbeitet hat.

Ja genau, also ich bin einfach der Auffassung, dass man bei einer Inflation hinschauen muss, mit was für eine Art von Inflation man es zu tun hat.

Und es kann schon eine Nachfrage getriebene Inflation geben, also eine primäre Nachfrage getriebene Inflation geben.

Aber ich war der Auffassung, dass das nicht die primäre Zugkraft der Inflation im Jahr 2021 war, sondern dass die primäre Zugkraft von diesen Energieschocks, die ja damals schon ziemlich intensiv waren

und den Schocks im Bereich von Rohmaterialien und den Engpässen in so Bereichen wie Schifffahrt usw. ausging, anstatt daran, dass jetzt ein paar Leute irgendwie ein bisschen mehr Geld in der Tasche hatten.

Das heißt, es kamen eher ein Angebotsschock. Das heißt, dass sozusagen bestimmte Güter, Rohmaterialien oder Energie einfach zu wenig da waren, was man gebraucht hat.

Genau, richtig. Und dann ist die Frage, macht man jetzt alle Ärmer, damit man sie auf das niedrigere Angebots runterspart oder kauft man Zeit und schaut, dass sich das Angebot wieder nach oben anpasst.

Und da würde ich halt sagen, es ist besser zu schauen, dass man die Brandherde da löscht, wo sie ausbrechen und gleichzeitig alles tut, damit sich das Angebot wieder nach oben anpasst, weil wir auch 2020 in der kurzen und sehr scharfen und sehr schlimmen Rezession waren und man sich daraus ja auch erstmal herausentwickeln möchte.

Genau, im Jahr 2022, also letztes Jahr, hatte ich dann im Februar, also noch vor dem Ausbruch des Ukrainekriegs mit Sebastian Dullin vom Institut für Marko- und Konjunkturforschung zusammen, diesen Vorschlag für den damals noch Preisdeckel, Gaspreisdeckel genannte Politikmaßnahme eingebracht.

Und da haben wir argumentiert, dass man bei so was Wichtigem wie Gas, wo die Menschen jetzt nicht sagen können so, wenn sie einen Gasanschluss haben, okay, jetzt benutze ich halt irgendwie kein Gas mehr oder

auch heute fühle ich mich nach Wattenfall und morgen nach dem Stadtwerk oder so, sondern da hat man ja einfach sehr wenig Ausweichmöglichkeit.

Man hat eben den Anschluss, den man hat. Man kann auch irgendwie sagen, dass man vielleicht die Temperatur in der eigenen Wohnung ein bisschen runterschraubt.

Aber wenn die Außentemperaturen bestimmte Schwellen unterschreiten, dann gibt es da eben auch nur so viel Anpassungsmöglichkeit.

Man kann vielleicht auch sagen, man wäscht sich jetzt irgendwie nur noch einmal die Woche, aber wenn man darüber hinausgeht, dann entsteht auch ein gesellschaftliches Problem.

Genau, der Punkt ist, dass sozusagen die Nachfrageanpassung durch die realen Gegebenheiten bei Gas begrenzt ist.

Und dass man deswegen eben sozusagen die Nachfrage vor dem Preisschopf schützen sollte, wo es sich um Grundbedürfnisse handelt.

Und gleichzeitig aber natürlich die Preissignale an der Grenze, also den Grenzkonsum erhalten, weil

man natürlich, wenn man das mit einer Gaspreissteigerung zu tun hat, die auch mit Gaspreisknappheit in Verbindung gebracht werden kann, trotzdem möchte ich, dass die Leute versuchen zu sparen, wo sie sparen können. Und insofern eben war der Grundgedanke von diesem Gaspreisdeckel, dass jeder so ein Grundkontingent hat, das preisstabilisiert ist und dann darüber hinaus die Preissignale wirken. Die Gaspreisbremse, würde ich sagen, folgt im Groben dieser Philosophie, dann in der Umsetzung etwas anderes. Ich könnte jetzt ungefähr drei Stunden über die Details der Gaspreisbremse sprechen, aber ich glaube... Was Deutschland dann gewählt worden ist. Genau, wie es dann genau umgesetzt wurde und wie das ausgestaltet wurde. Könntest du die drei Stunden auf ihn drei Minuten kondensieren? Was ist in etwa das Prinzip der deutschen Gaspreisbremse? Genau, also diese Idee des Grundbedarfs wurde dann umgesetzt, indem man gesagt hat, 80 Prozent des Vorjahres verbraucht. Was eine pragmatische Lösung war, weil man keine Informationen darüber hat, wie viele Haushalte, wie viele Menschen hinter einem Gasanschluss sitzen. Und man deswegen nicht sagen konnte, pro Kopf oder pro Haushalt so und so viel Gas, sondern man einfach von der empirisch gegebenen Größe ausgehen musste. Hat natürlich das Problem, dass die Haushalte, die 2021 schon stark gespart haben, dann weniger bekommen haben und die Haushalte, die viel verbraucht haben, mehr bekommen haben. Das ist natürlich verteilungspolitisch nicht ideal, deswegen gab es auch noch bestimmte flankierende Steuermaßnahmen, die nicht ganz das wieder ausgleichen. Aber das war sozusagen dann der pragmatische Ansatz im Herbst 2022, wo wirklich das Gefühl war, okay, jetzt ist nicht mehr nur Feuer in der Küche, so das ganze Haus ist kurz davor und Feuer im Feuer zu sein. Und man dann eben sagt, okay, es geht jetzt einfach um die Schnelligkeit, auch wenn da bestimmte, also die verteilungspolitische Dimension im Endeffekt nicht perfekt ist. Genau, und dann gibt es noch diese ganzen Diskussion darüber, wie das ausgezahlt wird und es wird so ausgezahlt, dass es eine Gutschrift auf der Gasrechnung ist. Insofern ist es eben ein Gaspreisdeckel, der durch eine Gutschrift auf einer Gasrechnung umgesetzt wurde, was wahrscheinlich jetzt so für die meisten Menschen nicht so furchtbar aufregend ist, aber unter Ökonomen durchaus die Gemüter sehr... Wir reden eigentlich von subventionierten Preisen, weil das ist ja auch ein importgutes Preis, ein Importgestiegen ist, wo dann die Preise die Kosten der Stadt trägt. Richtig, aus der Perspektive des Gaskunden, der mehr als 80 Prozent dieses, also das Grundkontingent ausschöpft, ist es ein Gaspreisdeckel für dieses Grundkontingent. Aus der Perspektive des Gasversorgers ist es eine Subvention, die nicht der Gasversorger bekommt, sondern die der Verbraucher bekommt und die über die Gasrechnung abgewickelt wird. Du hast schon gesprochen über Gelbride und dessen Erfahrungen gewissermaßen während des Übergangs von der Kriegswirtschaft zu Normalwirtschaft oder Postkriegswirtschaft. Und ich habe mich sowieso die ganze Zeit schon gefragt, warum man nicht auf die Erfahrungen von Gelbride und der amerikanischen Kriegswirtschaft, aber auch der britischen Kriegswirtschaft schon während der Corona-Pandemie eingegangen ist.

Weil da waren wir natürlich auch in einer nicht ganz unendlichen Situation, man hat Dinge gebraucht, die man vorher vielleicht nicht in dieser Menge gebraucht hat, von Impfungen bis Beatmungsgeräten, was was immer.

Bestimmte Sachen hat man nicht gebraucht, weil es die Konsumenten sowieso nicht nachgefragt haben wie Flugzeuge, Tanzclubs, Hotels und so weit.

Hätte man dann jetzt schon eigentlich schon vor drei, vier, fünf Jahren sich an diesen Erfahrungen sozusagen ein Beispiel nehmen müssen?

Also manche haben das ja auch argumentiert, als sozusagen die Pandemie ausgerufen wurde und dann klar war, dass es sehr flächendeckende Shutdowns geben würden.

Zum Beispiel Jamie Galbert, der natürlich von seinem Vater da sozusagen gelernt hat an der Stelle. Ich würde schon sagen, dass es da teilweise sehr problematisches Marktversagen gab.

Also zum Beispiel in den USA gab es Momente, wo sich die verschiedenen Bundesstaaten dann gegenseitig überboten haben im Kauf von Masken, Schutzkleidung, Beatmungsgeräten und so weiter.

Und das ist natürlich ein Problem, weil wenn es einfach nur so und so viele Beatmungsgeräte, Schutzkleider und so weiter gibt, dann also in der ganz kurzen Frist und dann auf einmal diese Preise total in die Höhe getrieben werden,

dann hat das dazu geführt, dass es auch zu häufig sehr ungerechten Verteilungen zwischen Reichen und Armenstaaten gekommen ist.

Und genau, also da ist auf jeden Fall schon Fragezeichen, ob das so gut gelaufen ist.

Man kann natürlich dagegen halten und sagen, die Produktion hat sich dann auch ziemlich schnell ausgeweitet.

Aber ich weiß, also der Preis hat dabei natürlich eine Rolle gespielt.

Deswegen würde ich jetzt nicht sagen, man sollte hier über den Preis komplett unterdrücken oder so.

Aber ob man jetzt so ein Überbietungswettbewerb gebraucht hätte, dass Unternehmen Anreize haben, in so einer totalen Krisensituation zu versuchen, alles zu tun, um die Produktion auszuweiten, bin ich mir nicht so sicher.

Und ich würde sagen, dass gerade in der Anfangsphase der Pandemie wir auch sehr viele freiwillige Initiativen gesehen haben von Unternehmen und Privathaushalten und so weiter einfach so ein All It Takes Mentalität.

Und dass da ein größerer Grad an Koordinierung wahrscheinlich zu einem besseren Ergebnis geführt hätte.

Vielleicht noch einmal ganz kurz zurück zu John Kenneth Galbraith, also zwei wichtige Prinzipien, die ich aus seiner Arbeit ziehen würde,

ist einerseits, dass Preiskontrollen immer nur Zeit kaufen können für die Maßnahmen, die sozusagen wirklich diese Knappheiten überwinden.

Also wenn man jetzt zum Beispiel gesagt hätte, man hätte die Preissteigerung für Masken oder Hand Sanitizers oder sowas nicht komplett unterbunden, aber in einem bestimmten Rahmen gehalten, dann hätte man damit Zeit gekauft, dann hätte man aber natürlich gleichzeitig Maßnahmen ergreifen müssen, um sicherzustellen, dass trotzdem oder überhaupt das Angebot sich dann anpasst.

Ich würde sagen, dass dieses Prinzip sich auf die Gaspreisbremse zum Beispiel übertragen lässt.

Also wenn man jetzt so eine Brücke in die Zukunft baut, indem man den Preis eben bremst auf so einen erwarteten zukünftigen Preis,

dann ist die Frage, was man in der Zwischenzeit tut, ob man dann sagt, okay, man tut irgendwie gar nichts.

Und dann wird natürlich, wenn man den Preis wieder freigibt, der Preis wahrscheinlich einfach nur nach oben gehen, wahrscheinlich ganz so akut wie im Jahr 2022, weil vielleicht die Kriegslage sich verändert hat, aber trotzdem wird er dann erst mal nach oben schnellen.

Wenn man aber die gekaufte Zeit nutzt, um alternative Gasquellen aufzutun oder noch besser mit aller Kraft voraus zusätzlich auch in erneuerbare Energien zu investieren und wo auch immer geht, Strom mit Gas zu ersetzen und so weiter, dann ist diese gekaufte Zeit auch auf eine reale Art und Weise genutzt worden.

Und dann ist die Situation, wenn man die Preisbremse an irgendwann vielleicht nicht mehr braucht, auch tatsächlich reale eine andere.

Das zweite Prinzip ist, dass wenn man in so einen extremen Krisensituationen wie Krieg oder eben vielleicht auch so eine Krisensituation wie Naturkatastrophen,

Pandemie und so weiter preisstabilisierende Maßnahmen ergreift, dass die immer an den konkreten Gegebenheiten ansetzen müssen und dass man sozusagen genau verstehen muss, wie eigentlich die Institutionen, wie die Realitäten in den relevanten Märkten sind.

Und vielleicht ein Beispiel aus dem Buch, aus dem chinesischen Kontext zu nehmen.

In den 1940er Jahren während des chinesischen Bürgerkrieges war die Inflation sehr, sehr hoch in China, also war eine richtige Hyperinflation.

Und in dem Kontext hatten die Nationalisten damals versucht, die Preiskontrollen, wie sie in den USA umgesetzt wurden, in China nachzumachen.

Und haben da tatsächlich auch die amerikanischen Experten, so Leute wie den Direktor des Office of Price Administration Leon Hendershott eingeladen, um sie zu beraten.

Und haben dann versucht auch so ein General Price Freeze zu machen.

Das hat aber überhaupt gar nicht funktioniert, weil man es in China mit einer vorwiegend agrarischen Wirtschaft noch zu tun hatte,

mit unendlich vielen Kleinbauern, die auf noch sehr einfache Art und Weise sozusagen unabhängig voneinander produziert haben.

Und das natürlich eine komplett andere Situation ist, als in den 40er Jahren schon ziemlich hoch industrialisierte amerikanische Wirtschaft mit sehr konzentrierten Sektoren,

wo die Unternehmen selber sozusagen in vielen Bereichen auch Preise setzen können.

Im Gegensatz zur Landwirtschaft, wo jeder einzelne Bauer eben einfach nur den Preis nehmen kann, der sich auf dem Markt ergibt.

Oder wie John Kenneth Gorbett es formuliert hat, it's pretty easy to fix prices that are already fixed. Also es ist relativ einfach, Preise festzusetzen, die ohnehin aktiv gesetzt werden.

Und es ist sehr schwierig, Preise zu setzen, die nicht von irgendwelchen Akteuren aktiv gesetzt werden.

Und insofern ist es dann damals in China auch knallhart gescheitert, diese Versuchepreiskontrollen zu machen.

Will heißen, ich bin keine blinde Verwächterin von Preiskontrollen immer und überall, sondern man muss genau hinschauen

und man muss eben bei den gegebenen Strukturen ansetzen.

Die Mainstream-Ökonomie, wenn ich das jetzt mal so nennen mag, oder sozusagen die neoliberale

Konsens war natürlich extrem provoziert,  
auf alles, was du geschrieben hast, auch deswegen, weil sich ja so durchgesetzt ist, Mantra,  
sozusagen freie Preise, die auf freien Märkten von freien Unternehmen festgelegt werden  
oder die auf diesen freien Märkten entstehen, sind immer das Beste,  
weil sie sozusagen zu Effizienzen, Erfolgswirtschaft und so weiter beitragen, dass die Preissignale  
wirken  
und alles, was sozusagen einschränkt, dass die Preissignale wirken wird, eine ganze Reihe von  
verheerenden Folgen haben.  
Und das ist ja vielleicht auch gar nicht so ganz falsche.  
So freie Preisbildung wird ja sozusagen quasi ihre Vorteile haben.  
Aber auf der anderen Seite, insbesondere Katastrophensituationen wie diesen, z.B. ihre negativen  
Seiten.  
Wenn du es historisch an den verschiedenen Beispielen anlegst,  
was sind die Vorteile von so Preiskontrollen und inwiefern sind die Vorteile so viel so groß,  
dass sie sozusagen die Vorteile einer freien Preisbildung überwiegen?  
Okay, mein Bumble-Date läuft gerade richtig gut, sonst bin ich ja echt verkopft.  
Aber weißt du was? Not this time.  
Mein Intuition sagt mir, lass dich drauf ein, vertraue dein Bauchgefühl.  
Go with the flow.  
Und dieses Mal werde ich auf mein Intuition hören.  
Für etwas Neues.  
Oder für die Story.  
Noch ein Drink?  
Finde, was deins ist.  
Auf Bumble.  
Ja, also erst mal ist es natürlich so, dass Preissignale extrem wichtig sind  
und ein extrem wichtiges Element einer funktionierenden Marktwirtschaft sind.  
Das Buch, wie China der Schocktherapien kam,  
handelt ja auch genau von den 80er Jahren, wo China eben aus einer Situation  
einer sehr zentralistisch kontrollierten Wirtschaft kam,  
die in den späten 70er Jahren spätestens ziemlich an Schwung verloren hatte,  
wo sozusagen dann nochmal so ein Anlauf war,  
zu versuchen mit sowjetisch oder eigentlich stalinistischer Big Push Industrialisierung  
irgendwie doch noch Wachstum und schnelle Entwicklung hinzubekommen,  
der dann ziemlich schnell gescheitert ist.  
Und man dann eben dazu gekommen ist, dass man jetzt einfach mehr Markt braucht,  
weil es anders nicht mehr weitergeht.  
Insofern bin ich der Meinung, dass es auf jeden Fall Märkte braucht  
und dass komplette Planwirtschaften bestimmt nicht irgendwie eine Zielvorstellung sind.  
Worauf es aber in katastrophischen Situationen ankommt,  
ist, dass es Konstellationen geben kann,  
wo die Preise nicht so funktionieren, wie wir es uns vorstellen.  
Also eigentlich denken wir, dass der Preis hochgeht  
und dann auf einen steilenden Preis eine Angebotsanpassung folgt

und deswegen wollen wir auch, dass der Preis hochgeht,  
damit das Angebot sich eben anpasst.  
Jetzt können aber Situationen entstehen,  
wie zum Beispiel, als die Häfen in der Pandemie mit riesigen Staus versehen waren,  
wo auf einmal es so einen riesigen Stau gibt,  
also ein wirkliches Bottleneck,  
ein wirklichen Engpass,  
weil eben einfach aufgrund des Staus sehr, sehr viele Schiffe vor dem Hafen sind,  
aber trotzdem nur so und so viele Schiffe durch diesen Hafen durchkönnen.  
Und dann haben sich die Frachtraten vermehrfacht,  
also nicht einfach nur irgendwie 10, 50, 100 Prozent gestiegen,  
sondern 3, 4, 5, 6, 7 Mal vermehrvervielfacht.  
Dann entsteht eine Situation, wo es auf einmal für die Frachtunternehmen  
gar nicht so furchtbar attraktiv ist,  
dass dieser Stau sich so schnell wieder auflöst.  
Und wenn man sich die Earningsreports von diesen Unternehmen anschaut,  
wie zum Beispiel NASC, dann waren diese, ja, also diese Monate,  
in denen dieser riesige Stau war,  
die besten Monate, die die in sehr langer Zeit erlebt haben.  
Und wenn das der Fall ist, dann ist es halt auf einmal aus der Seite des Unternehmens,  
dass ja eigentlich diese Angebotsanpassungen vornehmen sollte,  
gar nicht mehr so furchtbar attraktiv das zu tun.  
Ich glaube, ein bisschen so was Ähnliches ist sogar auch im Ölsektor passiert,  
wo wenn wir uns die Earningsreports anschauen,  
die Führungskräfte dieser Unternehmen, die CEOs dieser Unternehmen,  
so Sachen sagen wie, we are taking a disciplined approach to investment.  
Also wir gehen sehr diszipliniert vor mit Investitionen  
und mit Kapazitätserweiterung.  
Und die haben sozusagen während den Shutdowns,  
als die Nachfrage eingebrochen ist, die teuersten Produktionsanlagen abgeschaltet.  
Und dann ist die Nachfrage wieder hochgegangen  
und die hatten alle koordiniert, die teuersten Produktionsanlagen abgeschaltet.  
Und dann sind die Preise in die Höhe geschneilt  
und die hatten auf einmal die höchsten Profitmargen,  
die sie überhaupt je gehabt haben.  
Und dann war der Anreiz jetzt sozusagen ganz schnell  
das Angebot auszuweiten, nicht so furchtbar groß.  
Natürlich kommt noch die Unsicherheit mit Klimawandel und grüner Transformation  
und so weiter jetzt aus der Perspektive von Ölfirmen dazu.  
Und natürlich hat der Ukraine Krieg eine riesen Rolle gespielt.  
Ich möchte jetzt nicht sagen,  
der Ölpreis ist eine Konspiration der Ölfirmen oder sowas.  
Aber wenn man da genau hinliest und zwischen den Zahlen liest  
und manchmal auch noch nicht mal zwischen den Zahlen liest,

gibt es Stellungnahmen, die sehr explizit sagen, die Knappheit Situation, die entstanden ist, zu hohen Profitmargen und letztlich zu einer sehr günstigen Situation für die Unternehmen gekommen ist. Das ist was, was in solchen Schock-Situationen auftreten kann und wo dann gewissermaßen die privaten Preise versagen, das zu tun, was sie tun sollten, nämlich die Angebotsanpassung anzuregen. Das heißt jetzt nicht, dass man in jeder Schock-Situation gleich irgendwie mit pauschalen Preiskontrollen reingehen soll, zum Beispiel so was, wie es in den Bundesstaaten, in vielen Bundesstaaten in den USA gibt, mit den sogenannten Price-Gouging-Laws, das sind Gesetze gegen Preistreiberei. Das sind, glaube ich, schon ein ganz guter Ansatz. Die USA haben sehr viel Erfahrung mit Naturkatastrophen, weil es da einfach viel häufiger Naturkatastrophen gibt als bei uns in Mitteleuropa. Und wenn irgendwie auf einmal so ein Blizzard passiert oder ein Tornado oder irgendwie ein Bomb-Cyclone oder was da alles für schöne Dinge herumfliegen, die natürlich überhaupt nicht schön sind, dann hat man eben festgestellt, dass zum Beispiel vor so einem Tornado auf einmal die Nachfrage nach irgendwie so Sperrholz total in die Höhe schießt und dann die Preise davon total in die Höhe gehen, weil alle sagen, oh Gott, ich will einfach nur meine Türen verriegeln, kostet was es wolle, weil wenn ich hinterher mein Haus nicht mehr betreten kann, habe ich viel mehr verloren, als wenn ich jetzt Tausende von Dollar für dieses Holz ausbe und man dann gesagt hat, nee, das darf halt nicht sein, dass die Baumärkte oder wer auch immer dieses Holz hat, dann in so einer Situation derartig profitiert. Und ein bisschen so was ähnliches ist ja mit den Masken und so weiter auch passiert. Und was man in diesen Gesetzen dann hat, ist, dass man sagt, für diese lebensnotwendigen Dinge dürfen die Preise in solchen Katastrophensituationen nicht mehr steigen als Ex oder dürfen in manchen Staaten gar nicht steigen oder dürfen nicht so steigen, dass die Profite auf eine übermäßige Art und Weise in die Höhe gehen. Und wie das dann umgesetzt wird, ist, dass die Kunden sich sozusagen beschweren können und das melden können, wenn die Preise so hochgegangen sind und dann gibt es sehr hohe Strafen darauf, teilweise ist es zivilrechtlich, teilweise ist es sogar strafrechtlich verfolgt. Nur als ein Beispiel, dass es sozusagen jetzt was ist, was immer noch in der gängigen Praxis in so einer reinen Marktwirtschaft wie den USA ist, dass man in solchen Katastrophensituationen es eben immer wieder mit so Phänomenen von Preistreiberei zu tun hat, die nicht in der normalen Logik von Märkten entsprechen, wie wir sie in stabileren Zeiten annehmen würden.

Jetzt kannst du ja in einer Situation, in einer Situation insbesondere wie bei uns jetzt, die ganz wesentlich getrieben ist durch steigende importierte Energiepreise, so sein, dass halt einfach die Preise steigen und die Kosten der Unternehmen auch und die Löhne steigen auch und es ist zwar unangenehm, aber es verändert nichts an der Verteilung. Du hast aber gleichzeitig in deinem Buch kommen einige Beispiele fort, sodass es sich eigentlich generalisieren lässt, wenn Inflation stattfindet, dann erhöhen die Unternehmen ihre Gewinnmargen und das Verhältnis von Gewinneinkommen zu Loneinkommen steigt eigentlich zugunsten der Gewinneinkommen. Heutzutage reden wir jetzt schon über so etwas wie Gierflation. Ist das ein wesentliches Element von dem, was wir gerade erleben? Ja, also ich selber verwende nicht diesen Begriff Gierflation, weil es aus meiner Sicht nicht darum geht, dass es hier jetzt irgendwie individuell, moralisch verwerfliches Verhalten gibt, was primär der Grund für die Inflation ist, sondern ich würde sagen, dass Unternehmen immer versuchen Profite zu machen. Das ist auch einfach das, was Unternehmen in einer kapitalistischen Marktwirtschaft tun. Und insofern ist die Frage, was ist es denn, was Unternehmen ermöglicht, in so einer Schocksituation Preise zu erhöhen, auf eine Art und Weise, die Profite steigert. Und das ist jetzt ja auch so, dass schon vor der Pandemie, wie es mit extrem konzentrierten Märkten in vielen Bereichen der Wirtschaft zu tun hatten. In ganz vielen Bereichen ist es letztlich eine Handvoll, also sagen wir mal vier Händen abzählenden, maximal sehr großen Unternehmen, die eigentlich die globalen Märkte unter sich aufteilen. Trotzdem hatten wir es mit einer enormen Preisstabilität zu tun. Deswegen haben wir ja eigentlich gesehen, dass diese extrem konzentrierten Märkte in der Phase der Great Moderation offenbar eine enorme Preisstabilität erzeugt haben. Deswegen ist die Frage, warum fangen diese gleichen Konzerne jetzt auf einmal an, Preise zu steigern. Und ich würde sagen, dass vor der Pandemie eine Dynamik geherrscht hat, wo wir wahrscheinlich die in der Geschichte je dargebenen, wirkmächtigsten Produktionsnetzwerke hatten, die man sich vorstellen kann. Das kann man jetzt mögen oder nicht, aber die Produktivität von diesen globalen Produktionsnetzwerken, die mit dieser Peak-Globalization aufgebaut wurden, ist ja einfach wahnsinnig. Also wo man tatsächlich als Konsument mit einem Klick am Computer irgendwie sich alle Waren der Welt nach Hause schiffen konnte. Und das hat ja auch lange wirklich extrem gut funktioniert. Das heißt, weil jetzt in so einer Situation Unternehmen im Wettbewerb stehen, die alle solche gigantischen Lieferketten unter sich organisiert haben. Und dann würde das eine Unternehmen sagen, okay, ich fange jetzt aber an,

meine Preise zu erhöhen.

Dann würde das andere Unternehmen sagen, herzlichen Dank, dann nehme ich jetzt deine Kunden.

Weil ich dieses wunderbare Produktionsnetzwerk habe, kann ich nämlich auch ganz blitzschnell mein Angebot ausweiten und kann deine Kunden übernehmen.

Und damit ist der Wettbewerbsdruck trotz dieser konzentrierten Situation einfach gigantisch gewesen.

In dieser Schock-Situation ist es jetzt aber so, dass wenn es einen Kostenschock gibt und die Unternehmen gegenseitig davon ausgeht, dass auf diesen Kostenschock mit einer Preissteigerung reagiert wird, dann kann ich auf einmal Preise steigern, ohne dass ich Angst habe, dass mir die Kunden davonlaufen.

Wenn es jetzt noch dazu einen Lieferkettenengpass gibt, wie es ihnen zum Beispiel mit der Chips-Knappheit gab, dann kann ich jetzt als zum Beispiel,

zum Beispiel ein sehr amerikanisches Beispiel, aber Honda und Toyota sind ja schon wirklich extrem ähnlich.

Wenn ich jetzt in normalen Zeiten Honda sagen würde, ich erhöhe jetzt mal meine Preise, dann würden die Leute sagen, okay, sorry, dann fahre ich jetzt eben Toyota oder anders herum.

Jetzt in der Situation von Chipshortages ist es aber so, dass es bei beiden Autoherstellern riesige Warteschlangen gibt, um überhaupt ein Auto zu bekommen.

Das heißt, sie können jetzt auf einmal die Preise erhöhen und dann können die Kunden sagen, was mache ich denn jetzt? Jetzt kann ich mich beim anderen an der Warteschlange anstellen, aber der andere hat in der Zwischenzeit auch schon die Preise erhöht, weil er auch so eine riesenglange Schlange hat.

Und dann kommt es eben zu so einer Art temporären Monopol, wo Unternehmen dann eben auch Profitsteigern Preise erhöhen können.

Und wenn so eine Dynamik sich dann erstmal vereigemeinert, kann das auch so ein bisschen ein Eigenleben annehmen.

Trotzdem möchte ich auch darauf verweisen, dass wir eindeutig in unserer Forschung auch sehen, dass es auch im Unternehmenssektor durchaus Krisengewinner und Krisenverlierer gibt.

Es gibt Unternehmen, die da sozusagen in der Position sind, wo sie das so ausnutzen können, wie ich es dargelegt habe.

Und es gibt andere Unternehmen, die das überhaupt nicht können.

Und insofern kommt es auch zu einer enormen Umverteilung im Unternehmenssektor.

Gewissermaßen wird die Profitabilität bis zu einem gewissen Grade zuverlässig, was wirklich ein Problem ist.

Also das, was in einer kapitalistischen Wirtschaft letztlich die Aufteilung von Ressourcen koordiniert, ist ja die relative Profitabilität, die dann die Investitionsentscheidungen der entsprechenden Unternehmen mitbestimmt. Und wenn diese relative Profitabilität jetzt zufällig wird, weil man irgendwie in dem einen Sektor auf einmal die Preise eben so hochschrauben kann und in dem anderen Sektor überhaupt nicht, weil irgendwie die Leute auf einmal keine neuen Klamotten mehr kaufen oder sowas, dann hat man natürlich irgendwie ein Problem. Also wenn du im Prozess jetzt nochmal in Garmel, also schon mal in Garmel, jetzt wieder in geschilbert hast und wir sind jetzt natürlich auch schon in den 2. Runden Effekten. Das heißt, es stabilisiert sich und der Preisauftrieb ist wiederum der Grund für weiteren Preisauftrieb. Wie würdest du analysieren in die Situation, in der wir jetzt stehen und wie gefährlich ist, dass das so weitergeht? Was würde das auch bedeuten? Und wie kann man jetzt noch mit den Preiskontrollen, die du vor einem Jahr vorgeschlagen hast, die ja sozusagen quasi genau das verhindern hätte sollen, dem überhaupt noch her werden? Ich würde sagen, wie vorhin schon angesprochen, die beste historische Parallele der Übergang von der Kriegswirtschaft zur Nachkriegswirtschaft ist, was nach dem 1. Weltkrieg passiert ist, ist, dass die Preise dann in die Höhe geschnellt sind und dann, also sozusagen hochgeschossen und dann in den Keller gefallen und dann hatte man sozusagen erstmal einen Boom und dann einen kurzen deflationären Bast, der dann in den 20er Jahren irgendwann in die Great Depression übergegangen ist und das wollte man natürlich nach dem 2. Weltkrieg vermeiden und dann gab es aber in den USA eine Situation, wo man trotz dieser Empfehlungen der Wirtschaftswissenschaftler trotzdem alle Preise über Nacht liberalisiert hat aufgrund von politischen Dynamiken und dann gab es wieder eine sehr scharfe Inflation, 1947 im Übrigen auch in Deutschland

nach der Preis- und Währungsreform  
gab es auch eine sehr scharfe Inflation  
und in den USA hat es dann wiederum zu,  
also gab es dann irgendwann so ein Kipppunkt  
und dann sind die Preise gefallen  
und dann gab es eine ganz kurze Rezession  
und dann danach hat aber der Korea-Krieg angefangen,  
was dann so eine Art militärischer Keynesianismus war,  
der dann den Ausweg da ausgeboten hat.  
Deswegen habe ich lange darüber nachgedacht,  
ob wir jetzt eigentlich auch irgendwann auf so ein Kipppunkt zu steuern,  
wo irgendwann auf einmal die Preise anfangen, stark zu fallen.  
Es ist immer schwer, solche Vorhersagen zu treffen.  
Mein Gefühl ist, dass es eher unwahrscheinlich ist,  
dass das passiert, was auch wiederum  
mit den Marktstrukturen zu tun hat,  
weil wir heute viel, viel mehr Unternehmen haben,  
die in einer Position sind, Preise zu setzen,  
im Gegensatz zu wettbewerblichen Märkten,  
also im Gegensatz zu Märkten,  
in denen Unternehmen als Preisnehmer agieren  
und das in solchen Märkten, wo Unternehmen Preise setzen,  
sie alles tun, damit die Preise nicht fallen.  
Deswegen sehen wir zum Beispiel,  
dass die Ölpreise, die Rohmaterialpreise und so weiter runtergehen,  
weil das sind Märkte,  
in denen selbst sehr große Unternehmen Preisnehmer sind,  
aber dass gleichzeitig die verarbeiteten,  
die Preise von den verarbeiteten Gütern nicht runtergehen  
und in vielen Bereichen auch immer noch stark nach oben gehen.  
Und das erzeugt natürlich eine Situation,  
wo selbst wenn jetzt die Preise stabil bleiben,  
wenn die Kosten fallen,  
die Profitmargen in bestimmten Bereichen wieder steigen könnten.  
Und das ist jetzt nicht was, was ich mir ausgedacht habe,  
sondern das ist was, was ich in Earnings Calls  
von Unternehmen gelesen habe,  
inklusive im Übrigen bei Lebensmitteln  
Unternehmen wie Pepsi Cola und so weiter.  
Das heißt, dass ich nicht davon ausgehe,  
dass die Preise jetzt auf einmal in der Masse  
irgendwie stark fallen werden.  
Ich glaube aber auch, dass sozusagen der Schwung  
dieser Preissteigerungen insgesamt schon abnimmt,

aber noch nicht ganz vorbei ist.  
Also wenn wir uns jetzt den Earnings Call zum Beispiel von Nestle anschauen, dann sehen wir da, dass das Verkaufsvolumen in Europa runtergegangen ist. Also die Nachfrage hat schon nachgelassen, aber die Preise wurden immer noch um ungefähr 10%, ich weiß nicht, die genaue Zahl, aber Größenordnung 10% gesteigert. Das heißt, wir sind in einer Situation, wo trotz nachlassender Nachfrage in vielen Fällen die Preise immer noch nach oben geschraubt werden. Deswegen glaube ich auch nicht, dass es komplett vorbei ist, aber das schon die Luft langsam abnimmt. Unser besonders kompetenter Finanzminister und längster ein Interview in Mittagsschernal gegeben wurde, de facto, wir sind ein sehr freundlicher Mensch, außer dem, was Fadelberg, die sind meistens so sehr freundlich verbindlich und keine Populisten, aber er hat das sehr freundlich gesprochen, aber im Grunde genommen hat er viele Frage, was er tun kann, gesagt, dass er nichts zu unternehmen bereit ist, um die Preise zu reduzieren oder so Reißdeckel einzuführen, mit Reißpreisen und so weiter und so fort, dass alles Preissignale ruinieren wird und die Aufgabe, die Inflation zu bekämpfen ist, ist Aufgabe der Europäischen Zentralbank. Die kann das natürlich machen mit Zinserhöhungen, aber der Preis dafür ist hoch, nicht? Das wird ja immer dann so sehr lobgesagt. Die meisten Menschen wissen ja gar nicht, was das heißt, wenn Inflation bekämpfung durch Zinserhöhungen. Was würde denn das auslösen? Kann das sozusagen weitere Veredlung, eine Rezession, einen fälligen Einbruch der Konjunktur bedeuten, wo was bedeutet das aber auch für Unternehmen, die plötzlich so hohe Zinsen zu bezahlen haben, hat man dann quasi eine Bagrotwelle und so weiter. Was würde das eigentlich für Schockwetten durchs System schießen? Naja, also es ist ja tatsächlich so, dass die Zinserhöhungen darauf abzielen, Schmerz zu erzeugen.

Und da ist tatsächlich auch die Parallele mit der Schocktherapie, weil die Schocktherapie als Übergangszustand von einer Planwirtschaft zu einer Marktwirtschaft auch auf der Logik beruhte, wie sie in der Schocktherapie eine Psychiatrie angewendet wird, dass man ihm erstmal richtig Schmerz ausüben muss, die Patienten erstmal mit Elektroschocks in Komata versetzen muss und dann irgendwann wachen sie aus dem Koma wieder auf und sind ihre psychischen Störungen abgeschwächt.

In der Psychiatrie ist man von diesem Vorgehen mittlerweile meines Wissens nach weitestgehend abgerückt.

In der Wirtschaftswissenschaften scheint man diese Logik, dass Schmerz für gute Ergebnisse nötig ist, weiterhin als Teil des Standardprogramms zu betrachten.

Konkreter heißt das im Heute...

Eigentlich auch ein Menschenbild, glaube ich, in der Ökonomie im Wesentlichen hier.

Also sozusagen, man muss Menschen quälen zu führen, dann sind sie disziplinierter, dann werden sie nicht faul, sondern werden arbeiten und dann wird der Wohlstand wachsen.

Jetzt ganz konkret sozusagen bei diesen makroökonomischen Stabilisierungen geht es ja schon darum, letztlich zu sagen,

dass man den Arbeitsmarkt abkühlen möchte, dass sozusagen, weil man denkt, dass die Inflation nachfallgetrieben ist, letztlich man darauf abzielt, dass alle Leute ein bisschen weniger Geld in der Tasche haben und damit dann irgendwie weniger Dinge kaufen und damit dann irgendwie insgesamt nach diesen ganzen, sehr komplizierten, indirekten Transmissionsmechanismen dann eben insgesamt dann die Inflation sich abschwächt.

Jetzt muss man sich aber ja vor Augen halten, dass wir es gegenwärtig mit einer Inflation in Europa zu tun haben, die ganz primär von den Lebensmittelpreisen getrieben wird.

Wie viel ärmer man Leute ist muss, damit sie aufhören, Essen zu kaufen, ist eine interessante Frage.

Ich lache eher aus einer Art von Verzweiflung, weil es ist ja tatsächlich so, dass es schon Berichte gibt.

Also ich habe keine guten Statistiken gesehen, aber es gibt immer wieder Berichte, dass Menschen schon angefangen haben, Mahlzeiten auszulassen in den USA definitiv.

Und ich glaube auch in manchen europäischen Ländern, das ist der Fall, das ist natürlich absurd,

dass man sozusagen sagt, in so einer Art von Situation geht man jetzt weiter mit einer Maßnahme rein, die de facto darauf ausgelegt ist, alle ein bisschen ärmer zu machen.

Und ich würde es sogar noch schärfer formulieren und sagen, dass in der Pandemie die unteren Einkommensgruppen ganz besonders gelitten haben. Das war im Zweifelsfall die Einkommensgruppen, die nicht Homeoffice machen konnten, sondern die die sogenannten essentiellen Arbeitskräfte waren. Das waren die Leute, die morgens aufgestanden sind und die Pisse aus der U-Bahn-Station weggewischt haben, weil das eben immer noch passieren musste. Oder die den Leuten der Großmutter, die Windel gewechselt haben oder solche Geschichten. Auch in den Ländern, in denen es nicht so ein gutes Sozialsystem gibt wie in Deutschland oder Österreich, die Leute gewesen, die als Allererstes gefeuert wurden. Also die, die damals als Erstes gefeuert werden, sind auch wahrscheinlich die, die jetzt als Erstes gefeuert werden, wenn man dann den Arbeitsmarkt abkühlt. Das sind auch diejenigen Leute, die unter der Inflation am meisten oder zumindest in der Tendenz, es gibt auch Zahlen, das im unteren Lohnbereich die Löhne stärker gestiegen als in anderen Bereichen. Das ist ein gewisser kompensierender Faktor. Trotzdem ist es so, dass diejenigen, die relativ wenig Geld haben, natürlich von steigenden Lebensmittelpreisen, steigenden Energiepreisen besonders hart getroffen werden, weil sie einen relativ großen Anteil ihres Einkommens für diese essentiellen Güter ausgeben und da besonders schlecht ausweichen können und es besonders schlecht absorbieren können. Also in Deutschland zum Beispiel gibt es anscheinend ungefähr 40% der Haushalte, die gar keine Sparerklagen haben. Die ist natürlich so eine Situation besonders schlecht. Wenn man jetzt sozusagen dann auf diese Inflation reagiert mit Maßnahmen, die letztlich darauf abzielen, die Konjunktur abzuflauen und die entsprechenden Auswirkungen auf dem Arbeitsmarkt auszulösen, dann ist es im Kontext von dessen, wo wir herkommen, glaube ich, ganz besonders problematisch. Jetzt ist die Frage, was kann man denn jetzt noch machen? Also ich glaube, erstmal muss man ganz konkret über diese ganzen Themen komplexe Lebensmittelpreise nachdenken. Ich will ganz ehrlich sein, ich finde das ein sehr kompliziertes Thema. Ich habe auch keine Wunderwaffen in der Tasche, aber ich bin der Auffassung, dass es da Möglichkeiten gibt,

Maßnahmen, pragmatische Maßnahmen zu ergreifen.  
Das könnte zum Beispiel bei den Eigenmarken  
der großen Supermarktketten ansetzen.  
Also in Deutschland zum Beispiel,  
der Supermarktsektor extrem konzentriert,  
da gibt es irgendwie vier Ketten,  
die einen sehr, sehr großen Anteil am gesamten Markt haben.  
Wenn man jetzt...  
Lüsterich auch.  
Lüsterich auch.  
Ketten 93 Prozent des Marktes.  
Genau, ich glaube in Deutschland sind es ungefähr 80,  
ich bin mir der Zahl nicht 100 Prozent sicher,  
deswegen ungefähr, also sehr großer Anteil.  
Genau, aber das heißt, dass wenn man jetzt mit denen zum Beispiel  
zusammenarbeiten würde und sagen würde,  
dass man für den Eigenmarkensegment,  
für die Grundnahrungsmittel,  
dann werden wir jetzt nicht über unendlich viele Produkte,  
sondern da reden wir über so Sachen wie, keine Ahnung,  
Butter, Milch, Eier, Kartoffeln,  
vielleicht irgendwie abgepacktes Brot,  
und vielleicht noch irgendwie ein Aufstrich,  
oder vielleicht auch zwei Aufstriche.  
Also das sind jetzt nicht vielleicht noch Mehl,  
das sind jetzt nicht so eine riesig vielen unterschiedlichen,  
100.000 unterschiedlichen Arten von Lebensmittel,  
sondern wirklich die allerwichtigsten Dinge,  
dass man da auf eine corporatistische Art und Weise  
irgendeine Art von preisstabilisierten Korb hinbekommt,  
was nicht heißen muss, dass diese Supermarktketten  
jetzt sozusagen diese ganzen Kosten selber tragen müssen,  
da könnte es ja auch eine ähnliche Konstruktion geben,  
wie bei der Gaspreisbremse,  
dass da sozusagen auch mit Subventionen nachgeholfen wird.  
Ich habe da jetzt kein fertiges Konzept in der Tasche,  
aber ich glaube in solche Richtungen kann man schon denken.  
In Situationen, wo sowas nicht denkbar ist,  
weil man keine corporatistischen Strukturen hat,  
oder auch weil man sagt, das würde zu lang dauern,  
es ist zu kompliziert, denke ich,  
dass eine Mehrwertsteuersenkung auf Grundnahrungsmittel  
keine perfekte, aber eine pragmatische Lösung ist,  
wobei dann gleichzeitig sehr viel Öffentlichkeitsarbeit

gemacht werden muss, dass das ganz klar kommuniziert wird, dass die Menschen wissen, dass genau für diese Dinge jetzt die Mehrwertsteuer runtergegangen ist, dass sozusagen dann die Unternehmen auch entsprechend Druck haben, diese Mehrwertsteuersenkung auch weiterzugeben. Das Problem ist natürlich bei so einer Steuersenkung, dass man immer ein gewisses Leakage haben wird, oder zumindest steht das zu vermuten. Deswegen wäre es, glaube ich, sicherer, wenn man so ein Korb tatsächlich stabilisiert. Aber das sind jetzt alles, ich möchte es nochmal sagen, unausgereifte Ideen, der zentrale Punkt ist, ich glaube, es gibt Möglichkeiten. Wenn man das Problem anerkennt, können aus meiner Sicht pragmatische Lösungen gefunden werden. Und ich würde sagen, dass das Problem mittlerweile so groß ist, dass es an der Zeit ist, pragmatische Lösungen zu finden. Das Gespräch mit Isabella Weber im Bruno Kreisgefangung fand am 11. Mai 2023 statt. Wir haben etwas gekürzt. Bei Kreisgefangung bedanke ich mich für die Zusammenarbeit. Weber's Buch über den chinesischen Kampf gegen die Inflation trägt den Titel, das Gespenst der Inflation wie China der Schocktherapie entkam. Das Buch kann im Falterbuchversand bestellt werden. Ich verabschiede mich von allen, die uns auf UKW hören. Unorthodoxes zur Wirtschaftspolitik lesen sie regelmäßig im Falter. Ein Abonnent des Falters ist eine gute Idee. Alle Informationen gibt es im Internet unter der Adresse [abo.falterbuch.at](http://abo.falterbuch.at) Ursula Winterauer hat die Signation gestaltet. Philipp Dietrich bekreuzt die Audio-Technik im Falter. Ich verabschiede mich. Bis zur nächsten Folge. Okay, mein Bumble-Date läuft gerade richtig gut. Sonst bin ich ja echt verkopft. Aber weißt du was? Not this time. Mein Intuition sagt mir, lass dich drauf ein. Vertraue den Bauchgefühl. Go with the flow. Und dieses Mal werde ich auf mein Intuition hören. Für etwas Neues. Oder für die Story. Noch ein Drink?

Finde was Deins ist.  
Auf Bumble.