

Die Anfänge der Konsumgesellschaft

1. Einige wichtige Tatbestände

a. *Ausgangssituation: Die Dominanz von Grundnahrungsmitteln im Haushaltsbudget.* Vor dem späten 19. Jh. fehlen systematische Erhebungen von Haushaltsbudgets. Plausible Schätzungen für die Zeit davor kommen zum Ergebnis, dass unter der breiten Bevölkerung ca. $\frac{3}{4}$ der Ausgaben auf Nahrungsmittel entfielen, wobei bereits pflanzliche Grundnahrungsmittel (Getreide, Bohnen, Erbsen) gegen 40–50% ausmachten.

b. *(Teil-)Substitution von Getreide durch Bohnen/Erbsen bzw. Kartoffeln.* Diese Nahrungspflanzen lieferten verbreitet etwas mehr Kalorien u. Proteine pro Geldeinheit bzw. eingesetzter Arbeit als Getreide (insbesondere Roggen). Die Verarbeitung von Bohnen, Erbsen u. Kartoffeln war arbeitsintensiv, ebenso der Anbau von Kartoffeln. Besonders in Krisenzeiten stiegen deshalb Anbau u. Verbrauch. Wo langfristig Reallöhne zurückgingen (vgl. 26.04., §1.b), nahm deshalb ihr Gewicht im Konsum zu, im Fall der Kartoffel v. a. seit dem späten 18. Jh. Analog findet sich z. T. die Teilsubstitution von Weizen durch Roggen.

c. *Tierische Nahrungsmittel und Alkoholkonsum.* Wenn Reallöhne langfristig sanken insbes. 16./frühes 17. Jh., spätes 18./frühes 19. Jh.), ging der Verbrauch teurer tierischer Nahrungsmittel wie Fleisch Butter, Käse u. Fisch zurück. In der Herstellung arbeitsintensive u. billige alkoholische Getränke nahmen umgekehrt an Gewicht zu: Wein, im frühen 19. Jh. verbreitet »Branntweinpest« (Basis: Kartoffeln, Getreide). → Stärkere Konzentration der Speisen auf ein im Zentrum stehendes pflanzliches Nahrungsmittel (Getreide, Kartoffeln).

d. *Genussmittel.* V. a. seit der Mitte des 17. Jh. verbreiteten sich aus außereuropäischen Gebieten stammende Genussmittel: Tabak, Kaffee, Tee u. Kakao, in Verbindung damit Zucker (MENNINGER). Die Zunahme des Pro-Kopf-Konsums fiel v. a. in die Zeit einer verbreiteten Zunahme der realen Einkommen Mitte 17./frühes 18. Jh. Sie übertrafen seit 18. Jh. Pfeffer u. Gewürze in der Bedeutung als aus außereuropäischen Gebieten importierte Güter, die einkommensinelastisch nachgefragt wurden. Zucker ergänzte die bitteren Getränke Kaffee, Tee u. Kakao; bittersüße Genüsse ergänzten die europ. Ernährung um neue Geschmacksrichtungen. In den Unterschichten konnten Genussmittel eintönige Speisen (§1.b/c) punktuell abwechslungsreicher gestalten. Genussmittel erforderten Einrichtungsgegenstände zu ihrer Zubereitung u. Darreichung (Tee-/Kaffeegeschirr; Tabakdose).

e. *Einrichtungsgegenstände.* Einkommenssteigerungen in NW-Europa v. a. Mitte 17.–frühes 18. Jh. gingen mit einer deutlichen Vermehrung u. Vervielfältigung der häuslichen Einrichtungsgegenstände einher: Bett-Textilien, Vorhänge, Geschirr, Uhren, Bilder, Bücher. In England u. Nordamerika hing der Wert von Einrichtungsgegenständen vom Einkommen u. der Haushaltsgröße ab, kaum dagegen vom Wohnort (Stadt vs. Land) u. von Statusmerkmalen (insbes. Beruf) (Shammas, Weatherill in BREWER/PORTER). Die Verbreitung von Einrichtungsgegenständen war somit ein zwar einkommensabhängig, aber alle sozialen Schichten umfassender Vorgang.

f. *Kleidung: Entstehung von Mode.* Verbreitete Grundversorgung der breiten Bevölkerung mit Leinen. Vom 15. zum 17. Jh. Trend zu leichteren, oft auch größeren Wollgeweben. Seit spätem 17. Jh. Aufkommen von Baumwolltuchen, die oftmals bedruckt waren (neben Heimtextilien insbes. Taschentücher). In der Oberschichtskleidung seit spätem 17. Jh. Verbrei-

tung von Seide mit zahlreichen Applikationen (LEMIRE, RIBEIRO, ROCHE). Insgesamt wurde Kleidung variabler u. weniger langlebig. 2. H. 18. Jh. kamen die ersten Modejournale auf, u. in England wurden Trends mittels Modepuppen auch in kleinstädtische u. ländliche Gebiete verbreitet (MCKENDRICK et al., Kap. 2).

2. Diskurse über Konsum

a. *Ständegesellschaft und Regulierung des Konsums.* (1) *Ständisch gebundene Bedarfsdeckung.* Ständegesellschaft bezeichnet die Abstufung der Partizipation an Herrschaft u. die Zuschreibung von Rechten u. Privilegien an soziale Gruppen: Adel mit abgestuften Rechten; Stadtbürger mit korporativen Rechten, etc. Die individuelle Lebensführung ist an diese ständischen Rechte u. Privilegien gebunden, u. die Weise der Bedarfsdeckung ergibt sich aus der standesspezifischen Lebensführung. Das Niveau der standesspezifisch erforderlichen Bedarfsdeckung wird in der Sprache des 16./17. Jh. als »sich geziemende Notdurft« oder »auskömmliche Nahrung« dargestellt (*sozialer Status determiniert Bedarfsdeckung*). Sie wird nach Möglichkeit durch Subsistenzproduktion in der eigenen Hauswirtschaft abgedeckt. — (2) *Luxus* bezeichnet einen das standesspezifische Niveau der Bedarfsdeckung überschreitenden »überflüssigen« Konsum u. gilt sowohl als moralisch verwerflich als auch sozial- u. wirtschaftspolit. bedenklich: Durch Luxus will man einen anderen Status als den durch den (durch Gott bzw. Geburt gegebenen) Stand dokumentieren. Der damit einhergehende Aufwand kann Verarmung bewirken. Sofern importierte Güter konsumiert werden, belastet Luxus die Handelsbilanz u. führt zur Reduktion der Geldmenge (vgl. 21.06., §2.c). — (3) *Regulierung des Konsums.* Mitte 17.–Mitte 18. Jh. war in vielen Ländern der Konsum neuer Güter (insbes. Tabak, Baumwolltuche) zeitweise verboten. Besonders in Städten, wo mehrere Statusgruppen zusammen lebten, wurde der Konsum durch Kleiderordnungen, die bestimmte Artikel einzelnen Statusgruppen vorbehalten, reguliert (EISENBART; HUNT). Allerdings gegen Ende des 17. Jh. Rückgang der Produktion neuer Ordnungen.

b. *Umwertung des Konsums vom Laster zur Tugend im 18. Jh.* Englische Schriftsteller des frühen 18. Jh. begannen die volkswirtschaftliche Bedeutung des Konsums zu beschreiben u. gelangten dadurch zu einer positiven sozialen Bewertung von Konsum u. Luxus, nicht zuletzt in Verbindung mit alltäglichen ästhetischen Urteilen (MCKENDRICK et al., Kap. 1; BERG/EGGER). Zentral war insbes. die Bienenfabel von Mandeville (1714): Eitelkeit, Nachahmungstrieb u. Produktdifferenzierung (d. h. ungesättigte Nachfrage) förderten Innovation u. Beschäftigung, so dass »the very Poor lived better than the Rich before«.

c. *Die Bedeutung des Konsums.* (1) *Konsum generiert sozialen Status.* Im 18. Jh. wurden Nachahmungstrieb u. Erlangung von Respektabilität als häufige, auch legitime Konsummotive genannt. Der Gedanke prägte bis ins 20. Jh. Theorien von Mode u. Konsum: Um sich abzusetzen, generiert die Elite neue Konsummuster, die in der Folge sukzessive von tiefer stehenden Schichten übernommen werden, was zwecks Distinktion wieder eine Innovation erforderlich macht (kritische Diskussion SCHNIERER). — (2) *Generierung von Identität.* In einer Welt differenzierter materieller Güter stellt deren Konsum ein Element in der Gewinnung von Identität gegenüber der sozialen Umwelt dar (BOURDIEU). Das Argument ist u. a. bereits für die Interpretation der Verbreitung von häuslichen Einrichtungsgegenständen seit spätem 17. Jh. bedeutsam.

3. Mikroökonomische Analyse des Wandels der Bedarfsdeckung

a. *Grundansatz.* Betrachtet wird eine stilisierte Hauswirtschaft mit drei Gütern: Die Hauswirtschaft produziert (1) ein Subsistenzgut (S), das nicht gehandelt u. im Haushalt selbst verbraucht wird, sowie (2) ein auf Märkten verkauftes Gut (M), z. B. ein marktgängiges landwirtschaftliches Produkt wie Farbstoffe, Butter, Kälber oder gewerbliche Produkte (Textilien, Metallwaren). Das damit erzielte Einkommen wird (3) zum Kauf eines Konsumgutes (K) verwendet. Die Lage der Kurve der möglichen Kombinationen von S und K wird durch den relativen Preis von K zu M bestimmt. Die effektiv realisierte Kombination von S und K wird schließlich durch die Tangente der Konsummöglichkeitenkurve mit der S-K-Präferenzkurve (Präferenz zwischen Subsistenz- u. Konsumgütern; eine steile Kurve bedeutet eine hohe, eine flache Kurve eine geringe Präferenz für Konsum- vs. Subsistenzgüter) bestimmt.

b. *Veränderung des Realeinkommens.* Eine Erhöhung des Realeinkommens schiebt die Kurve der möglichen Kombinationen von S und K nach außen. Dies führt dazu, dass sowohl mehr S-Güter verzehrt als auch K-Güter nachgefragt werden. Dies erklärt, weshalb sich die neue Konsummuster v. a. im Zeitraum ca. Mitte 17. bis frühes 18. Jh. einstellten, als wegen Rückgang bzw. Stagnation der Bevölkerung die Realeinkommen stiegen (vgl. 26.04., §1.b).

c. *Verschiebung der relativen Preise.* Verschieben sich die relativen Preise von K-Gütern zu M-Gütern zugunsten der letzteren, so verschiebt sich die Konsummöglichkeitenkurve nach rechts → Haushalte realisieren eine höhere Menge an S u. kaufen mehr K. In der Tat gingen im 17. Jh. die Preise von Tabak u. Zucker massiv zurück (vgl. 31.05., §3), u. die um Konsumgüterpreisindex bereinigten Preise von Textilien sanken. Dies erklärt (z. T.) das Paradox, dass in Nachlassinventaren im 17./18. Jh. kaum ein Anstieg des Anteils von Konsumgütern am Gesamtwert des nachgelassenen Vermögens erfolgte (Shammas in BREWER/PORTER). Die Verschiebung relativer Preise zu Lasten von Konsumgütern ist Folge der Effizienzsteigerung des Fernhandels in der Frühen Neuzeit (s. insbes. 10.05., §2) sowie der Ausnützung von Skalenerträgen u. (billiger) Sklavenarbeit in der Plantagenwirtschaft in Amerika.

d. *Wandel von Präferenzen.* Sind Haushalte bereit, eine hohe Menge an S-Gütern zugunsten einer kleinen Menge an K-Gütern aufzugeben, d. h. sind S-K-Präferenzkurven relativ steil, so ist in der realisierten S-K-Kombination der Anteil der gekauften Konsumgüter höher als bei flachen S-K-Präferenzkurven. Bei steilen S-K-Präferenzkurven führen eine Erhöhung des Realeinkommens bzw. eine Reduktion der relativen Preise K/M zu einer überproportionalen Steigerung der nachgefragten Konsumgüter. Analog verschiebt sich die realisierte Kombination produzierter S bzw. M-Güter. Soweit außereuropäische Genussmittel neue Geschmackserfahrungen ermöglichten (§1.d) u. Konsum um 1700 sozial aufgewertet wurde (§2. b, c), erfolgte im 17./18. Jh. eine Verschiebung der Präferenz zugunsten von Konsumgütern. Sie erklärt zusammen mit der Verschiebung relativer Preise, weshalb nach der Verschlechterung des Konsumstandards im Zuge der Realeinkommensreduktion des 16./frühen 17. Jh. (§1.b, c) mit der Erholung der Realeinkommen Mitte 17.–frühes 18. Jh. nicht eine Rückkehr zu spätmittelalterlichen Formen der Bedarfsdeckung (verstärkter Konsum tierischer Produkte), sondern ein Übergang zu neuen, über die Weltwirtschaft vermittelten Konsummustern erfolgte.

e. *Wandel des Arbeitsangebots: Die »Industrious Revolution«* (de Vries in BREWER/PORTER). (1) *Facts.* Es existieren Hinweise darauf, dass in der Frühen Neuzeit eine Intensivie-

rung des Arbeitseinsatzes (Anteil der Arbeitenden an der Bevölkerung, Arbeitstage pro Jahr, Intensität des Arbeitseinsatzes) erfolgte. Konfessionelle Reformen reduzierten die Festtage; während um 1500 ca. 250 Tage pro Jahr gearbeitet wurde, stieg dieser Wert bis Mitte 17. Jh. in den Niederlanden u. England auf ca. 300, in Frankreich auf 275–285 Tage. In protoindustriellen Regionen im 18. Jh. Hinweise auf sehr starke Ausnützung der familialen Arbeitskraft. — (2) *Erklärung* u. a. damit, dass Einkommenselastizität des Arbeitsangebots zunahm. Ständisch gebundene Bedarfsdeckung (§2.a/1) impliziert, dass das Arbeitsangebot zurückgeht, sobald das der standesspezifischen Lebensführung angemessene Niveau der Lebensführung erreicht ist; Muße wird dann gegenüber zusätzlicher Arbeit bzw. Konsum präferiert (*backward bending supply of labor*). Mit der Neubewertung des Konsums um 1700 verlagerte sich die Präferenz von Muße zu Konsum bzw. Arbeit; das Arbeitsangebot hängt damit monoton von der Einkommenshöhe ab. Gleichzeitig verschiebt sich die S-M-Produktionsmöglichkeitenkurve nach links: Mit gegebener Faktorausstattung kann zwar nur eine gegebene Menge an S produziert werden, doch mit steigender Menge an M nimmt die Intensität des Arbeitseinsatzes zu. Bei hoher S-K-Präferenz für Konsumgüter bewirkt dies eine starke Zunahme sowohl von marktfähigen M-Gütern als auch der Nachfrage nach Konsumgütern, d. h. eine starke Zunahme der Nutzung von Märkten für Güter des Fernhandels.

Zitierte Literatur

- BERG, Maxine und Elisabeth EGER (Hg.): *Luxury in the eighteenth century: debates, desires and delectable goods* (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2003).
- BREWER, John und Roy PORTER (Hg.): *Consumption and the world of goods* (London: Routledge, 1993).
- BOURDIEU, Pierre: *Die feinen Unterschiede: Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft* (Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1982).
- EISENBART, Liselotte C.: *Kleiderordnungen der deutschen Städte zwischen 1350 und 1700: Ein Beitrag zur Kulturgeschichte des deutschen Bürgertums* (Göttingen: Musterschmidt, 1962).
- HUNT, Alan: *Governance of the consuming passions: a history of sumptuary law* (Basingstoke: Macmillan, 1996).
- MCKENDRICK, Neil, John BREWER und J. H. PLUMB: *The birth of a consumer society: the commercialization of eighteenth-century England* (London: Europa, 1982).
- MENNINGER, Annerose: *Genuss im Wandel: Tabak, Kaffee, Tee und Schokolade in Europa (16.–19. Jahrhundert)* (Stuttgart: Steiner, 2004).
- LEMIRE, Beverly: *Fashion's favourite: the cotton trade and the consumer in Britain, 1660–1800* (Oxford: Oxford University Press, 1991).
- RIBEIRO, Aileen: *The art of dress: fashion in England and France 1750–1820* (New Haven: Yale University Press, 1995).
- ROCHE, Daniel: *A history of everyday things: the birth of consumption in France, 1600–1800* (Cambridge: Cambridge University Press, 2000).
- SCHNIERER, Thomas: *Modewandel und Gesellschaft: die Dynamik von »in« und »out«* (Opladen: Leske und Budrich, 1995).