

# KLIMAWANDEL UND WERBEAUSGABEN | VON CHRISTIAN KREISS

*Posted on 23. August 2021*

**Wie Marketing unserem Planeten einheizt. Wie wir durch Abbau von Werbeausgaben dem Klima dramatisch helfen können.**

**Ein Standpunkt von Christian Kreiß.**

### **Fragestellung**

Werbung und Marketing verschlingen große Mengen an Ressourcen: Kraft, Geld, Zeit, Brain, Energie und sind einer der größten Treiber der menschenverursachten Klimakrise. Werbung steht meines Erachtens im Zentrum unserer Klimakrise. Denn ohne das permanente Werbe-Sperrfeuer würde unser ganzes Wachstumsmodell, das uns ständig in mehr und neue Produkte und Dienstleistungen treibt, in „Haben“ statt „Sein“, in Gier statt Zufriedenheit, nicht funktionieren. Deshalb ist jeder Euro Werbeersparnis ein realer Gewinn nicht nur für unsere Umwelt und unser Klima, sondern auch für uns Menschen und macht unsere Welt lebenswerter.

### **Warum Werbung maßgeblich für die Klimakrise verantwortlich ist**

Werbung ist einer der stärksten Treiber unseres umweltzerstörenden und umweltverachtenden Verhaltens, und zwar auf folgenden Ebenen.

#### **1.) Direkte Ressourcenverschwendung**

Die Werbeausgaben in Deutschland werden vom Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft (ZAW) für 2020 mit 45 Milliarden Euro bzw. 1,3 Prozent vom BIP angegeben, die von etwa 900.000 Beschäftigten erbracht wurden (1). Diese Zahlen dürften aber deutlich zu niedrig sein, da viele Werbe- und Marketingaktivitäten beispielsweise von Führungskräften nicht oder nur teilweise in diese Berechnung einfließen. Außerdem sind in diesen Zahlen keine Vertriebsmitarbeiter enthalten. Eine realistischere Größenordnung für Werbeaufwand liegt bei mindestens zwei Prozent vom BIP, das entspräche derzeit etwa 66 Milliarden Euro (2). Verwendet man das Konzept des gesamten Marketing-Rucksackes, also das Maß für „die Differenz zwischen Herstellungskosten und Verkaufspreis“, das auf Günter Faltn zurückgeht (3), so kommt man gar auf Schätzungen von 10 bis 20 Prozent unserer Konsumausgaben, also auf 160 bis 330

Milliarden Euro pro Jahr (4).

2014 waren im deutschen Druckgewerbe über 60 Prozent aller Arbeitnehmer mit Printwerbung beschäftigt, also gut drei von fünf Beschäftigten unserer Druckindustrie (5). Das sind riesige Papierberge, von denen die Mehrheit ungelesen im Müll landet. Allein in deutschen Briefkästen landeten 2014 jährlich 1,3 Millionen Tonnen Werbesendungen, pro Haushalt zweieinhalb Kilo jeden Monat. Das entspricht etwa 2,7 Millionen gefällten Bäumen, um das Werbematerial für Deutschland zu produzieren. Die Werbesendungen erzeugten so viel Kohlendioxid wie 840.000 Autos, verbrauchten 1.157 Millionen kWh Strom und verschmutzten 4,62 Milliarden Liter Wasser (6). Kurz: Die Werbeindustrie verbraucht direkt und unmittelbar eine stattliche Menge von Ressourcen.

Diesen hohen gesamtwirtschaftlichen Kosten steht de facto kein realer Nutzen gegenüber: Werbung nährt uns nicht, kleidet uns nicht, schafft uns kein Dach über den Kopf. David Graeber nennt sie daher bullshit jobs, die im Wesentlichen nur gesamtgesellschaftliche Kosten und für die Betroffenen Frustration bringen (7). Werbung liefert uns flotte Sprüche und bunte Bilder von schönen Dingen statt die Dinge selbst. Werbung verteuert daher unmittelbar die beworbenen Gegenstände. Werbung informiert meistens nicht über Produkte, - und soll laut Werbeprofis auch nicht informieren -, sondern ist im Normalfall strukturell irreführend. Werbung soll verkaufen, sonst nichts (8).

Führende Volkswirte sagen daher schon seit über 100 Jahren, dass kompetitive Werbung, also Werbung, bei der es lediglich um Marktanteile geht, sinnlos ist. Deutlich über 90 Prozent aller kommerziellen Werbung durch gewinnorientierte Unternehmen gilt als kompetitiv (9). So sprach bereits Alfred Marshall bei Werbung von sozialer Verschwendung und bezeichnete sie als „social waste“ (10). Auch Arthur Pigou hielt kompetitive Werbung einfach für Ressourcenverschwendung (11). Für Kenneth Galbraith schaffen die Unternehmen durch Werbung erst künstlich die Bedürfnisse, die sie dann befriedigen. Die Unternehmen füllten daher eine Leere aus, die sie erst selbst hervorgebracht hätten (12). Kurz: Werbung ist aus gesamtwirtschaftlicher Sicht eine Ressourcenverschwendung und sollte daher so stark wie möglich reduziert werden.

## 2.) Treiber von Wirtschaftswachstum, Umweltzerstörung und Klimaaufheizung

Sehr viel schlimmer als der unmittelbare Ressourcenverbrauch ist jedoch die Auswirkung von Werbung auf unseren gesamten Umgang mit Mensch und Natur. Werbung hämmert uns 3000 bis 10000 Werbebotschaften pro Tag ein. Und praktisch alle haben eine einzige Aussage: Kauft. Werbung treibt uns in Gier und Wirtschaftswachstum. Die Frage Haben oder Sein, die Erich Fromm vor über drei Jahrzehnten gestellt hat (13), wird durch Werbung eindeutig und täglich mit hunderten Milliarden von Botschaften beantwortet: Haben statt Sein.

Unsere omnipräsente Werbekultur schickt uns in eine materialistische Kultur des „Mehr und Mehr“. Ununterbrochen wird Gier statt Zufriedenheit oder gar Bescheidenheit gepredigt. Diese materialistische, egoistische Sicht auf die Welt bewirkt beispielsweise auch geplanten Verschleiß. Werbung hämmert uns ein, dass das Alte nicht mehr gut genug ist, sondern dass wir das Neue, Modische brauchen. Alle Spielarten von psychologischem geplanten Verschleiß funktionieren nur wegen der massiven Werbetrommel, die ständig schlägt. Allein wegen geplantem Verschleiß arbeiten wir drei Wochen im Jahr vollkommen sinn- und nutzlos, aber extrem ressourcenverschwendend (14).

Am Rande sei bemerkt, dass die systematische Unehrllichkeit von Werbung unter ethischen Gesichtspunkten fragwürdig ist, dass Werbung gezielt die Gesundheit unserer Kinder untergräbt, indem fast nur ungesunde Lebensmittel beworben werden und dass sie unsere Pressefreiheit unterminiert, weil die Medien versuchen müssen, möglichst positiv statt objektiv über ihre Werbegeldgeber zu berichten (15).

### **Gesellschaftliche Gegenmaßnahmen zur Bekämpfung des Klimawandels: Werbung so stark abbauen, wie irgend möglich**

Werbung ist ein Klassiker beim sogenannten Gefangenen- oder prisoner's dilemma-Problem: Was für den Einzelnen individuell rational und von Vorteil ist, ist für die Gesamtheit irrational und von Nachteil. Nach dem zutreffenden Motto „wer nicht wirbt, stirbt“ muss praktisch jedes größere Unternehmen werben. Wenn das aber alle machen, löst es eine unsinnige Werbelawine aus, die allen zusammen und insbesondere der Allgemeinheit sowie der Umwelt schadet. Es handelt sich um eine Art Wettrüsten: „*Wer mehr Marketing*

*betreibt, verschafft sich zwar vorübergehend einen Vorteil, zwingt damit aber die Wettbewerber nachzuziehen – bis einer dann die nächste Runde der Eskalation einläutet. Und da der erste, der das tut, einen Vorteil davon hat, findet sich immer wieder einer, der läutet.“ (16)*

Solche Dilemma-Situation können nicht individuell, sondern nur gemeinsam gelöst werden. Und dazu gibt es verschiedene, denkbar einfache Maßnahmen.

### **Steuerliche Abzugsfähigkeit von Werbeeinnahmen abschaffen**

Momentan können Unternehmen in Deutschland ihren Aufwand für Werbung steuermindernd geltend machen. Also letztlich wird derzeit der Werbeaufwand bei uns subventioniert, indem er steuerbefreit wird. Man bräuchte also nur die steuerliche Abzugsfähigkeit von Werbeaufwand abschaffen, und schon würde sich Werbung für die Unternehmen um mehr als ein Drittel verteuern.

Diese simple Steuermaßnahme hätte gleich zwei Vorteile auf einmal. Zum einen würden die Steuereinnahmen anfangs vielleicht 13 Milliarden Euro pro Jahr einbringen (17). Zum anderen, und das wäre der eigentlich beabsichtigte Haupteffekt, würde Werbung dadurch deutlich teurer. Das dürfte den Werbeaufwand mittelfristig deutlich senken. Und genau das wäre ja der Zweck der Vertuierung: Den heutigen unsinnigen Werbungs-Rüstungswettlauf eindämmen.

### **Abgabe auf Werbeaufwand**

Die Abschaffung der steuerlichen Abzugsfähigkeit von Werbeaufwand allein wird auf Dauer jedoch nicht ausreichen, um Werbung wirklich dramatisch abzubauen. Man sollte daher in einem Stufenplan eine systematische Werbevertuierung einführen, beispielsweise eine Abgabe auf Werbeaufwand, oder eine Extra-Steuer auf Werbung, die von Jahr zu Jahr steigt, bis Werbung nach dem Vorbild der Tabak- oder Alkoholsteuer schließlich so teuer wird, dass wirklich nur mehr die allernötigste Werbung geschaltet wird.

### **Verbote für Kinderwerbung und für Bewerben schädlicher Produkte**

Darüber hinaus sollten wir wie in Skandinavien Kinderwerbung abschaffen sowie Werbung für schädliche Produkte wie Alkohol, Tabak, Glückspiel usw. einstellen.

## Fazit

Diese Maßnahmen würden mittelfristig zu einer Reduzierung der unsinnig hohen Werbeausgaben führen und dadurch die Marktwirtschaft und das Funktionieren der Märkte stärken, weil weniger Konsumenten-Irreführung und Ressourcen-Fehllenkung stattfände (18). Wenn es uns gelänge, kommerzielle Werbung zu Gewinnzwecken abzuschaffen, hätten wir eine Woche mehr Urlaub pro Jahr ohne ein einziges Produkt oder Dienstleistung zu entbehren. Aber vor allem hätten wir dann eine realistische Chance, endlich von dem Dogma des ständigen Wirtschaftswachstums wegzukommen, eine Gesellschaft zu werden, in der Gier und Immer-Mehr-Haben-Wollen schwächer und schwächer werden und könnten dadurch langfristig zu einer menschlichen, umweltverträglichen Wirtschaftsweise kommen, die nicht nur die Menschen, sondern die gesamte Natur respektvoll und ehrfürchtig behandelt. Dann wären wir einen großen Schritt weiter auf dem Weg, den Klimawandel einzudämmen.

## Zum Autor:

*Prof. Dr. Christian Kreiß, Jahrgang 1962: Studium und Promotion in Volkswirtschaftslehre und Wirtschaftsgeschichte an der LMU München. Neun Jahre Berufstätigkeit als Bankier, davon sieben Jahre als Investment Banker. Seit 2002 Professor an der Hochschule Aalen für Finanzierung und Volkswirtschaftslehre. Autor von sieben Büchern: Gekaufte Wissenschaft (2020); Das Mephisto-Prinzip in unserer Wirtschaft (2019); BWL Blenden Wuchern Lamentieren (2019, zusammen mit Heinz Siebenbrock); Werbung nein danke (2016); Gekaufte Forschung (2015); Geplanter Verschleiß (2014); Profitwahn (2013). Drei Einladungen in den Deutschen Bundestag als unabhängiger Experte (Grüne, Linke, SPD). Zahlreiche Fernseh-, Rundfunk- und Zeitschriften-Interviews, öffentliche Vorträge und Veröffentlichungen. Mitglied bei ver.di und Christen für gerechte Wirtschaftsordnung. Bundestagskandidat für die Basisdemokratische Partei Deutschland (dieBasis). Homepage [www.menschengerechsetwirtschaft.de](http://www.menschengerechsetwirtschaft.de)*

## Quellen und Anmerkungen:

1. <https://zaw.de/branchendaten/wirtschaft-und-werbung-2019/>
2. Kreiß, Christian, Werbung nein danke – Wie wir ohne Werbung viel besser leben könnten, Europa-

Verlag Berlin 2016

3. Faltin, Günter, David gegen Goliath: Wir können Ökonomie besser, Haufe, 2019, S.182ff.
4. Gürtler, Detlef, Kreiß, Christian, Der teure Schein Über die Grenzen des Marketing-Wachstums und den Weg zu einer vernünftigeren Ökonomie Eine Studie im Auftrag der Stiftung Entrepreneurship, veröffentlicht 5.6.2021:  
[https://www.entrepreneurship.de/wp-content/uploads/2021/06/Studie\\_Der-teure-Schein-1.pdf](https://www.entrepreneurship.de/wp-content/uploads/2021/06/Studie_Der-teure-Schein-1.pdf)
5. Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft ZAW e.V., Werbung 2015, Berlin, April 2015, S.13
6. Koschnick, Wolfgang J., Die Werbewirtschaft steigt aus der demokratischen Kultur aus,  
<http://www.heise.de/tp/druck/mb/artikel/40/40344/1.html>, 18.11.2013, und  
<http://konsumpf.de/?p=2191>
7. Graeber, David, Bullshit Jobs: The Rise of Pointless Work, and What We Can Do About It, Penguin, February 2019
8. Vgl. Kreiß, Werbung nein danke
9. Vgl. Kreiß, Werbung nein danke
10. Marshall, Alfred (1919), Industry and Trade A Study of industrial technique and business organization; and of their influences on the condition of various classes and nations, Cambridge,  
<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/marshall/Industry&Trade.pdf>, S.195ff.:  
„7.Werbung, die hauptsächlich kompetitiv ist, bedeutet immer soziale Verschwendung“
11. Vgl. Pigou, Arthur C. (1920), The Economics of Welfare, first published in 1920, New York, by Palgrave MacMillan, <http://www.econlib.org/library/NPDBooks/Pigou/pgEW20.html>, II.IX.22: „For, clearly, if each of two rivals makes equal efforts to attract the favour of the public away from the other, the total result is the same as it would have been if neither had made any effort at all. In these circumstances the curve representing the social net products of successive increments of investment will indicate negative values throughout.“
12. Vgl. Galbraith, John Kenneth (1998), The Affluent Society, Fourtieth Anniversary Edition, New York, Houghton Mifflin, S.124ff.
13. Fromm, Erich (1980), Haben oder Sein? 6.Auflage, München, dtv

14. Vgl. Kreiß, Christian (2014): Geplanter Verschleiß Wie die Industrie uns zu immer mehr und immer stärkeren Konsum antreibt und was wir dagegen tun können, Europa Verlag, Berlin
15. Vgl. Kreiß, Werbung nein danke
16. Gürtler/ Kreiß, Der teure Schein
17. Offizieller Werbeaufwand in Deutschland von 45 Milliarden Euro mal 30 Prozent Gewinnsteuer ergibt 13,5 Milliarden Euro Steuermehreinnahmen
18. Vgl. Kreiß, Werbung nein danke

+++

*Danke an den Autoren für das Recht zur Veröffentlichung des Beitrags.*

+++

Bildquelle: [T.B. photo](#) /shutterstock