

# Vom Wert der Mohrrübe

Jeder darf zahlen, so viel er will – was dann passiert, prüft ein Forscherteam der Goethe-Uni

Von Anne Lemhöfer

Karotten schälen. Karotten schnippeln. Karotten anbraten. Zwiebeln dazu. Die Kartoffeln im anderen Topf nicht vergessen. Und die Hähnchenschenkel. Die waren ja jetzt lange genug in der Rosmarin-Marinade. Ab in den Ofen. Uhr einstellen. Äpfel und Orangen für den Obstsalat schälen. Ah, das Auberginenmus hat die richtige Konsistenz. Nochmal durchrühren, fertig.

Kochen macht Mühe. Leicht ist es dagegen, sich am Mittagsbüfett des persischen Restaurants „Kish“ an der Leipziger Straße in Bockenheim den Teller vollzuladen mit all den Köstlichkeiten, die Feily Purya seit dem frühen Morgen in seiner Küche zubereitet hat. Was ist der Gegenwert einer Tagessuppe? Wie viel Arbeitskraft steckt in einer klein geschnittene Mohrrübe? In einer Kelle Obstsalat? Wie viel Geld ihnen der Genuss von Gemüseintopf mit Koriander, arabischen Vorspeisen, geschmortem Rindfleisch und Hühnerschenkel wert ist, bleibt den Gästen im „Kish“ seit neuestem selbst überlassen. Jeder zahlt so viel, wie er für richtig hält.

„Pay what you want“ heißt das Projekt des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Johann

Wolfgang Goethe-Universität, bei dem ein junges Forscherteam unter der Leitung der 27-jährigen Doktorandin Ju-Young Kim mit Geschäftsleuten und Gastronomen aus der Umgebung des Uni-Campus Bockenheim zusammenarbeitet – und den Essern auch einiges an Gedankenfutter zumutet. Ju-Young Kim und ihre Kommilitonen wollen ausloten, ob in der Praxis funktioniert, was sich in der Theorie so schön anhört: Jeder wie er mag, jeder wie er kann.

## Rechnen bei Huhn und Gemüse

Was ist viel, was ist wenig? Wie wenig ist peinlich? Was muss man alles beachten, um den Gegenwert eines Produkts zu bestimmen? War das Essen gut genug für fünf Euro? Wie viel sind überhaupt fünf Euro? Für den Hartz IV-Empfänger eine Summe, die mit Bedacht verplant werden muss, für den Banker nur Kleingeld. Fragen über Fragen.

Joseph Gotthilf aus Offenbach, der in der nahen Parkstraße einen kleinen Laden betreibt, hat es dabei noch einfach. Er ist Stammkunde im „Kish“. Und weiß, was anderen verborgen ist: Bis vor wenigen Tagen hatte das Büfett einen Festpreis: acht Euro. „Weniger zu bezahlen wäre unanständig“, findet er, und legt am Ende noch zwei

## ZAHLEN, WIE ES GEFÄLLT

„Pay what you want“: Die Aufforderung, selbst über den Preis zu entscheiden, liegt im Trend. Erst kürzlich hat die britische Band Radiohead ihr Album zum Download ins Internet gestellt – mit deprimierendem Ergebnis: Im Durchschnitt bezahlten die Fans zwei Euro pro Album, das im Laden das Fünffache gekostet hätte.

Am Forschungsprojekt der Uni beteiligen sich neben dem persischen Restaurant „Kish“ (Leipziger Straße 16a) noch die Friseure Haarwax (Clemensstraße 10) sowie „Le Roi Soleil“ (Scheffelstraße 1).

Euro drauf. „Die Aktion ist mir sehr sympathisch“ sagt Joseph Gotthilf, nachdem er den letzten Hühnchenschenkel abgenagt hat.

Luisa Wege, Florian Rechel und Jan Schmidt fangen schon an zu grübeln, bevor die bestellten Bio-nade-Flaschen, Geschmacksrichtung Holunder, vor ihnen auf dem Tisch stehen. Die Germanistik-Studenten ziehen heute Mittag Auberginen und Koriandergemüse im „Kish“ Gulasch und Gemüsebratling in der Mensa vor. Ein Luxus. Eigentlich. Und eine Verführung, auch hier einfach den Mensapreis zu bezahlen. Oder? Andererseits:

Beim Begleichen der Rechnung in Feily Puryas Gesicht lesen zu können, dass 2,50 Euro eine echte Unverschämtheit sind, wäre unangenehm. Selbstbestimmung ist auch anstrengend. „Mal sehen, wie es schmeckt“, sagt Jan Schmidt.

## Bislang stimmt die Kasse

Von Anarchie ist im gemütlichen Lokal mit den bunten Wänden und orientalischen Lampen nichts zu spüren. „Letztendlich kommt am Ende, alle Einnahmen zusammengekommen, die richtige Summe heraus“, sagt Kish-Inhaber Purya. Scherzkekse, die, nachdem sie Hunger und Durst gestillt hatten, nur ein paar kupferne Centmünzen auf die Theke klackern ließen, habe es gegeben, klar. „Aber andere bezahlen weit über zehn Euro, weil es ihnen wirklich schmeckt und sie die Aktion so klasse finden, das wiegt die Beträge am unteren Ende der Preisskala auf“.

Eigentlich sollten Karottengemüse, Hühnchenschenkel, Suppe und Obstsalat nur zwei Wochen lang für jede erdenkliche Summe zu haben sein. Doch Purya hat es sich anders überlegt. Die Aktion funktioniert, und sie ist eine prima Werbung für sein Lokal. Er will sich von festen Preisen dauerhaft verabschieden. Seite F11