

# “SCHATZ, ICH BRAUCHE DIESEN LEEREN KARTON. WIRKLICH!”

*Im Büro stapeln sich die Originalkartons. Vom Monitor, vom Fernseher, vom Drucker. Warum Männer Verpackungen aufheben, obwohl sie wissen, dass das absurd ist, lässt sich erstaunlich gut erklären.*

Veröffentlichungsdatum: 17. Mai 2026

*Eximum*

Eine Geschichte zu dem Thema, die mir eigentlich etwas peinlich ist. Anfang der 2000er habe ich ein Siemens-Handy geschenkt bekommen. Es war zwar ein schickes Gerät, aber ich hatte es nicht gebraucht. Also wollte ich es verkaufen. Damals war eBay DER Marktplatz dafür. Irgendwo hatte ich gelesen, dass man Geräte mit Originalverpackungen für mehr Geld verkaufen könne.

Damit stand mein genialer Plan: Ich würde mir auf eBay eine Verpackung für das Ding kaufen und es im Anschluss für gutes Geld verkaufen.

Also gehe ich auf eBay. Tatsächlich, da bietet wirklich einer eine leere Siemens-Verpackung an. Startpreis unter einem Euro. Klasse! „Das Ding gehört mir!“, fährt es mir durch den Kopf. Ich biete mit. Der andere bietet zurück. Und wie das so oft der Fall auf dieser Plattform war, treiben wir uns gegenseitig hoch.

Ziemlich dämlich, ich weiß.

Bei zwölf Euro werde ich nachdenklich. Bei zwanzig denke ich mir: „Jetzt erst recht, Du Kasper!“ Bei über FÜNFUNDZWANZIG EURO bekomme ich den Zuschlag. Für einen leeren Pappkarton! Das war etwa so viel, wie ich für das ganze verdammte Handy bekommen hätte.

Warum habe ich das getan?

Ehrlich gesagt: Ab Euro fünfzehn ging es gar nicht mehr wirklich um den Karton. Es ging um den anderen Typen. Es ging darum, nicht zu verlieren. Aufgeben wäre schlimmer gewesen als überzahlen.

Der Verkäufer war echt in Ordnung. Er war wohl von der offensichtlichen Dummheit am anderen Ende des Bieterkampfes ziemlich überrascht und schrieb mir deshalb gleich im Anschluss: „Mann, das ist ja nur ein Karton, das musst Du nicht zahlen.“ Musste ich nicht, habe ich trotzdem überwiesen. Ehrensache. Wer bietet, der zahlt.

Damals dachte ich, ich sei der einzige Bekloppte im Umkreis von mehreren hundert Kilometern mit so einer Geschichte. Heute weiß ich: Ich bin Statistik.

## **Das Verpackungsproblem hat einen Namen**

Eigentlich mehrere. Der schönste heißt **Endowment Effect** – auf Deutsch Besitztumseffekt. Daniel Kahneman und Kollegen haben in den späten Achtzigern gezeigt: Sobald wir etwas besitzen, schätzen wir seinen Wert höher ein, als wenn wir es kaufen müssten. Gilt für Kaffeetassen. Gilt für Konzertkarten. Und das gilt offenbar auch für leere Siemens-Schachteln.

Dazu kommt die Verlustaversion. Wegwerfen fühlt sich für uns wie ein Verlust an, behalten fühlt sich wie nichts an. Das Gehirn wählt die einfachere Variante. In meinem Fall kam die einfachere Variante ein paar Tage später mit der Post.

Soweit die Theorie. Was sie nicht erklärt, ist das eigentlich Interessante: nämlich das leise schlechte Gewissen jedes Mal, wenn man auf die Menge an Kartons und leeren Boxen starrt.

## Warum Wegwerfen schwerer ist als Behalten

Psychologen kennen dafür einen Begriff: **Status-quo-Bias**. Klingt sperrig, meint aber etwas ziemlich Banales – die menschliche Neigung, lieber alles so zu lassen, wie es ist. Selbst dann, wenn eine Veränderung eigentlich vernünftig wäre.

Deshalb fällt es vielen leichter, einen Karton fünf Jahre lang aufzuheben, als ihn heute Abend in die Papiertonne zu werfen. Nicht weil der Karton wertvoll wäre. Sondern weil Wegwerfen eine Entscheidung ist. Und Nichtstun eben keine.

## „Ich brauche das vielleicht noch“

Das ist die Stelle, an der die Partnerin meistens den Kopf schüttelt. Verständlicherweise. Denn aus ihrer Sicht ist die Verpackung des 2019er Druckers schlicht ein leerer Karton. Aus Deiner Sicht ist sie eine Option.

Aber genau das ist der Unterschied. Wir Männer behalten Dinge nicht, weil wir wissen, dass wir sie brauchen werden. Wir behalten sie, weil wir eben nicht wissen, ob wir sie noch einmal brauchen werden. Und solange diese Unsicherheit existiert, ist Behalten einfach die sichere Wette.

Die Kabelkiste ist das Meisterwerk dieser Logik. In meiner liegen, geschätzt, vier Micro-USB-Kabel, zwei USB-A-auf-USB-A (warum eigentlich? DAS muss ich mal rausfinden!), ein S-Video-Kabel (für was?), drei Ladegeräte für Geräte, die ich nicht mehr besitze, und ein einzelnes Displayport-Kabel, das ich seit Wochen suche.

Die Kiste ist nutzlos. Bis sie das einzig Nützliche im Haus ist. Genau einmal im Jahr. Oder einmal in zwei Jahren. Aber dann.

## **Die 80er haben uns geprägt**

Wer in den Achtzigern und Neunzigern groß geworden ist, hat ein anderes Verhältnis zu Technik als jemand, der mit dem iPhone aufgewachsen ist.

Mein erster tragbarer CD-Player war ein Geburtstagsgeschenk. Ich habe drei Wochen auf eine CD von The Sisters of Mercy gespart. Der Game Boy meines Freundes war ein Heiligtum, das man nur mit gewaschenen Händen anfassen durfte. Das Nokia 3210 später: ein Statussymbol, monatelang angespart, in jeder Pause stolz auf den Tisch gelegt.

Technik war damals etwas, das man sich erarbeitet hat. Nicht etwas, das alle zwei Jahre ersetzt wird. Sie war teuer, knapp, sie war besonders. Und die Verpackung war Teil davon. Der Beleg, dass es sich um echte, vollständige, neue Ware handelte.

Heute hebst Du sie auf und reaktivierst, ohne es zu merken, dieses kleine Gefühl von früher: Das war mal etwas Wertvolles. Vielleicht ist es das immer noch.

Spoiler: Ist es meistens gar nicht. Aber das Gefühl bleibt eben.

## **Männer und Dinge**

Hier wird es kurz heikel, aber egal. Männer definieren sich häufiger über Dinge und technische Systeme. Über das, was sie eingerichtet und repariert oder modifiziert haben. Und ein Gerät, an dem Du herumgeschraubt hast, ist nicht mehr nur ein Gerät. Es ist ein bisschen DU.

Und mit ihm sein Zubehör. Und mit dem Zubehör seine Verpackung.

Eine Bekannte hat mir mal erzählt, sie habe beim Umzug die komplette Kabelschublade ihres Mannes heimlich entsorgt. Drei Tage später fragte er, wo das Ding mit den Steckern sei. Sie habe so getan, als wisse sie nichts. Er habe drei Wochen lang gesucht. Sie hat es ihm bis heute nicht gesagt.

Lustig ist die Geschichte, weil sie wahr ist. Traurig ist sie, weil er die Kiste vermutlich nicht wegen der Kabel vermisst hat. Sondern wegen dem, was sie für ihn bedeutet hat, nämlich eine Versicherung.

Eine Box voller potenzieller Problemlösungen für ein Problem, das vielleicht nie kommt.

### **Die Kabelkiste ist kein Zufall**

Forscher sprechen von **Attachment to Possessions** – einer emotionalen Bindung an Gegenstände. Und dabei geht es selten um den materiellen Wert. Ein altes Kabel ist nichts wert. Ein Adapter erst recht nicht.

Aber so ein Ding erinnert eben oft an eine Situation, in der man ein Problem gelöst hat. An den Moment, in dem der Drucker plötzlich wieder lief, weil man genau dieses eine Kabel noch irgendwo hatte. Solche Dinge werden zu kleinen Symbolen für Kompetenz und Selbstständigkeit.

Deshalb fällt das Wegwerfen oft schwerer, als es logisch betrachtet sein müsste.

## **Irgendwann wird's Quatsch**

Natürlich gibt es einen Punkt, an dem die Sache aus dem Ruder läuft.

Denn die Grenze verläuft nicht zwischen ordentlich und chaotisch. Sie verläuft zwischen klarem Nutzen und vager Sicherheitsphantasie. Den 65-Zoll-Fernseherkarton aufzuheben, weil ein Umzug in drei Jahren ansteht, ist klarer Nutzen. Den Karton des 2014er Druckers aufzuheben, weil „man ja nie weiß“, ist nichts weiter als eine Sicherheitsphantasie.

Okay, ich gestehe an dieser Stelle, dass bei mir Originalverpackungen für so ziemlich jedes Gerät stehen, das wir gerade nutzen. Der Monitor allein – einer dieser unanständig großen – nimmt eine halbe Wand weg. Der Fernseherkarton gleich daneben. Wenn ich ehrlich bin, weiß ich, dass mindestens die Hälfte davon Sicherheitsphantasie ist. Und trotzdem steht sie da.

Aber es gibt inzwischen zwei Fragen, die mir helfen, bevor ein Karton oben landet:

1. Werde ich dieses Gerät verkaufen, und wenn ja, wann?  
„Irgendwann“ zählt nicht. „In zwei Jahren beim nächsten Modellwechsel“ zählt.
2. Ziehe ich realistisch innerhalb der nächsten drei Jahre um? Wenn nein, kann der Karton weg. Wenn ja, darf er bleiben.

Alles, was beide Fragen nicht mit Ja beantwortet, ist Sicherheitsphantasie. Was bei mir nicht heißt, dass ich den Karton dann auch wegwerfe. Aber es heißt, dass ich beim Vorbeigehen wenigstens weiß, was ich da eigentlich tue.

## **Worum es eigentlich geht**

Ich mache mir die Hosen nicht mit der Kneifzange zu, ich weiß, dass eine Verpackung Müll ist. Pappe, Schaumstoff, ein bisschen Plastik. Sobald das Gerät draußen ist, ist die Funktion erfüllt. Fertig. Aus. Basta.

Aber sie ist eben auch ein Versprechen. Dass dieses Gerät theoretisch in seinen Ursprungszustand zurückversetzt werden kann. Komplett. Mit Anleitung, Zubehör, Schaumstoffeinlage. Sie ist die physische Möglichkeit, etwas rückgängig zu machen, sei es einen Kauf, vielleicht einen Umzug oder eine Entscheidung.

Und vermutlich liegt da der eigentliche Punkt. Vielleicht geht es bei den Kartons gar nicht um die Kartons selbst. Sondern darum, dass Männer schlecht damit umgehen können, wenn Entscheidungen endgültig sind. Solange der Karton da ist, ist auch nichts ganz endgültig. Jedenfalls fühlt es sich so an.

## **Zum Schluss**

Männer sind in dieser Sache nicht das Problem, jedenfalls nicht in der Mehrheit. Wir halten nicht aus Schlamperei an Kabeln und Kartons fest, sondern aus einer eigenen Form von Vorsorge. Wir bauen uns kleine Infrastrukturen der Selbstberuhigung.

Das ist okay, solange eine Infrastruktur auch irgendwann genutzt wird. Sonst wird sie zum Lager. Und Lager schauen einen jedes Mal an, wenn man oben ins Büro geht.

Mein Siemens-Karton übrigens: Den habe ich am Ende behalten. Das Handy ist längst weg. Den Karton hatte ich noch ein paar Jahre, bis zum nächsten Umzug.

Vielleicht steckt da mehr dahinter, als uns lieb ist. Und ehrlich gesagt reicht es mir gerade, das einfach mal zu sagen.

### **Häufig gestellte Fragen**

#### **Wie lange sollte man Originalverpackungen wirklich aufheben?**

Bei größeren Anschaffungen mindestens für die Garantiezeit, das sind in der Regel zwei Jahre. Bei Geräten, die Du innerhalb der nächsten drei bis fünf Jahre weiterverkaufen oder transportieren willst, lohnt sich das Aufheben tatsächlich. Alles darüber hinaus ist meistens Selbstbetrug.

#### **Bringt Originalverpackung beim Wiederverkauf mehr Geld?**

Ja, aber meistens weniger, als Du denkst. Bei hochpreisiger Elektronik wie Grafikkarten, Spielkonsolen, Kameras oder hochwertigen Kopfhörern kann sie zehn bis zwanzig Prozent ausmachen. Bei Standardware wie Druckern oder Routern interessiert sie praktisch niemanden mehr nach zwei Jahren.

#### **Warum fällt das Wegwerfen so schwer?**

Weil Wegwerfen unwiderruflich ist und Behalten nicht. Die psychologische Asymmetrie zwischen Verlust und Verzicht macht es einfacher, eine Entscheidung aufzuschieben, als sie zu treffen. Solange der Karton oben steht, musst Du nicht entscheiden. Das ist der eigentliche Reiz.

#### **Ist es ein Problem, wenn der ganze Keller voller Verpackungen ist?**

Wenn der Keller einen anderen Zweck nicht mehr erfüllen kann oder wenn Du beim Wort Keller anfängst, Dich unwohl zu fühlen, ja. Ansonsten: Lass die Kirche im Dorf. Eine Schublade voller Kabel ist kein Charakterfehler.

## Quellen

- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193–206.  
<https://doi.org/10.1257/jep.5.1.193>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.  
<https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kleine, S. S., & Baker, S. M. (2004). An integrative review of material possession attachment. *Academy of Marketing Science Review*, 2004(1), 1–39.
- Morewedge, C. K., & Giblin, C. E. (2015). Explanations of the endowment effect: An integrative review. *Trends in Cognitive Sciences*, 19(6), 339–348. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2015.04.004>
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7–59.  
<https://doi.org/10.1007/BF00055564>
- The Decision Lab. (n.d.). Why do we value items more if they belong to us? The endowment effect, explained.  
<https://thedecisionlab.com/biases/endowment-effect>

## ZUM AUTOR

---



Thilo Heffen schreibt für EXIMUM über das, was Männern in der zweiten Lebenshälfte tatsächlich begegnet: Stil und Körper, Beziehungen und Vatersein, Arbeit und Haltung, Mut und Müdigkeit. War Soldat, Türsteher, im mittleren Management und als Niederlassungsleiter unterwegs. Heute Journalist. Sein eigenes Projekt zu Resilienz und mentaler Stabilität ab 40 findet sich auf [heffen.net](http://heffen.net)

## MEHR VON EXIMUM

---

- ALLE ARTIKEL: [eximum.de](http://eximum.de)
- NEWSLETTER ABONNIEREN: [eximum.de/newsletter](http://eximum.de/newsletter)
- ESSAY „WAS BISHER GESCHAH“: [eximum.de/was-bisher-geschah](http://eximum.de/was-bisher-geschah)

*Eximum*