

Preis & Leistung

„Wir beteiligen uns nicht am ruinösen Wettbewerb vieler Baufirmen und Hausanbieter. So kommen weder wir, noch unsere Bauunternehmen und Handwerker in die Verlegenheit, bei den eingesetzten Baustoffen sparen zu müssen, Leistungen unvollständig auszuführen oder den Hausbau in billigster Weise erledigen zu müssen. Wir setzen auf qualifizierte Handwerker, vernünftige Baustoffe, eine zeitgemäße Grundausstattung und die nötige Sorgfalt beim Hausbau..“

„Weil wir uns zu Ihrem Vorteil aber weder Musterhäuser, teure Büros und bunt glänzende Hausbrotschüren leisten, deren Kosten wir bei der Kalkulation unserer Häuser zu berücksichtigen hätten, erhalten Sie bei uns ein Haus, welches seinen Preis wert ist.“

Bis hierhin ist das der Text auf der site eines Bauunternehmens, – richtig und sehr wahrhaftig! Sie kennen sicher Gegenbeispiele, richtig?

Der analytische Inhalt erregt beim aufmerksamen Leser berechnete Sorge. Die Gier nach Status, Geld und Macht ist heute ungebremst. Der Werteverfall von Moral und Sitte nur eine logische Folge dessen. Durchdenkt man den Slogan „Geiz ist geil!“, wird die ganze Verlogenheit dieses Pseudospieles von Angebot und Nachfrage offenbar.

Im Kampf der Systeme bis 1990 kam der „sozialen Marktwirtschaft“ die Vorbildrolle zu, die Überlegenheit des Kapitalismus gegenüber dem Sozialismus in den Lebensverhältnissen der Menschen nachzuweisen. Mit dem Untergang des Sozialismus ist diese Vorbildrolle weggefallen. Aus dem gemäßigten Kapitalismus ist der Turbokapitalismus entstanden.

Wie steht es nun um Preis und Leistung, was zahlen wir durch Duldung, Unterlassung und Billigkauf? Kostet das Gesundheit?, oder Zukunft? oder Sicherheit? oder alles? Oder kann uns unser Konto, unsere Aktien, unser Vermögen davor schützen?

Was meinen Sie ?

Wieviel Mühe ist erforderlich, eine Straße zu bauen, auf der Sie sicher und bequem von A, – Ihrem Ziel, nach B, – der Realisierung Ihres Zieles, kommen können?
Sie können aber auch selbst eine Straße bauen, wenn Sie können, oder das „Rad zum zweiten Mal“ erfinden.

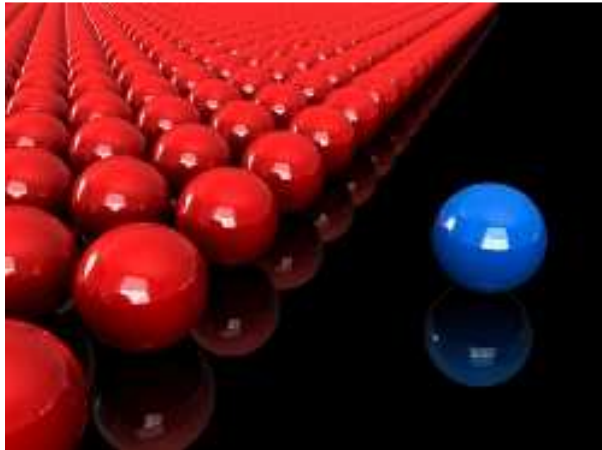


Meine Bauberatung ist im übertragenen Sinn eine solche Straße. Diese Straße gibt Ihnen

- Orientierung und Richtung,
- gewährleistet eine Richtgeschwindigkeit, die wesentlich höher ist als im unwegsamen Gelände,
- natürlich ist der Spritverbrauch entsprechend gering,
- Sie können sich nicht festfahren oder steckenbleiben,
- Sie können sich nicht verfahren,
- Sie kommen einfach, schnell und effektiv voran.

Nun bin ich kein Raubritter und verlange Wegezoll. Aber einen Preis hat meine Vorleistung schon, logisch oder?

Billig oder preiswert?



„Es gibt kaum etwas auf der Welt, das nicht irgend jemand ein wenig schlechter machen kann und etwas billiger verkaufen könnte – und die Menschen, die sich nur am **Preis** orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften.“

Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen.

Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles.

Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der Kaufgegenstand die ihm zugeordnete Aufgabe bei dem Preis **nicht erfüllen kann**.

Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten.

Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie dabei eingehen, etwas hinzurechnen. (Risikozuschlag)

Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch Geld genug, um für etwas **Besseres** zu bezahlen.“

(John Ruskin, Engl. Sozialreformer, (1819 – 1900))

Nicht der einmalige Erwerb (**Preis**) ist entscheidend, sondern der **langfristige Nutzen** aus dem Erworbenen.

(Uwe Wiemer)

Ich habe vor Jahren einen vermeintlich preiswerten Drucker gekauft. Schon nach der 2. Farbpatronengarnitur habe ich den Druckerpreis ein zweites Mal bezahlt. Logischerweise habe ich ihn ausgesondert, den Verlust abgeschrieben und meine Lehren daraus gezogen. Sie wissen, welche Lehren ich meine!