

Das ist die Theorie: (seit über 100 Jahren)

Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgend Jemand ein wenig schlechter machen 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 gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe 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 eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen.

Das ist die Praxis: (Neuzeit)

Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht jemand kopiert und schlechter macht und viel billiger verkauft. Menschen, die sich nur an der Qualität und nicht am billigsten Angebot orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften der Abzocker. Es ist unklug, zu wenig bezahlen zu wollen, aber es ist noch schlechter, etwas mehr zu bezahlen. Wenn Sie etwas mehr bezahlen, verlieren Sie Geld. Das ist schlecht. Wenn Sie dagegen ganz wenig bezahlen wollen, können sie ja, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann, ihre Ansprüche mit einem guten Rechtsanwalt durchsetzen. Das Gesetz der neuzeitlichen Wirtschaft gebietet es, für wenig Geld viel Wert zu erwarten. Und einen Versuch ist es doch allemal wert. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, können Sie das Geld, das Sie brauchen, um den Anwalt zu bezahlen, locker durch geschickte Preisverhandlungen raus pressen. Und wenn Sie das teure Angebot annehmen, bezahlen sie einfach die Rechnung nicht, oder sie warten mit der Bezahlung so lange, bis ihr Lieferant pleite ist.

Daraus leitet sich das neuzeitliche Personalwesen ab:

Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgend Jemand ein wenig schlechter machen und noch weiter unter Wert verkaufen kann, als Konstruktionsdienstleistung. Die Firmen, die sich nicht am billigsten Angebotspreis orientieren, gehen das Risiko ein, abgezockt zu werden. Es ist unklug, etwas mehr zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, nicht zu versuchen, den Preis bis in den Keller zu drücken. Wenn Sie einen marktgerechten Preis bezahlen, verlieren Sie etwas Geld. Das ist alles. Wenn Sie jedoch den Preis Richtung Null drücken, verlieren Sie dagegen einen Zulieferer und gehen das Risiko ein, sich einen neuen zu suchen, weil der alte platt ist. Aber das macht nichts, denn da stehen die nächsten schon vor der Tür, die noch billiger anbieten. Das Gesetz der neuzeitlichen Wirtschaft verbietet es, für gute Arbeit einen kostendeckenden Preis zu zahlen, denn irgend Jemand muss doch für die Verluste aufkommen. Wenn Sie nicht das niedrigste Angebot annehmen, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, dass für die schlechte Bezahlung nur Schrott geliefert wird, etwas für Nacharbeiten oder Ertüchtigungen hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um gleich einen kostendeckenden Preis zu bezahlen.