

Inspirierendes aus dem



Blog III [Mai 2020]

Geiz ist geil?

In vorangegangenen Blogs haben wir die Wirkungsweisen der Spieltheorie und des Pareto-Optimums beleuchtet und skizziert, was man daraus ganz konkret für eigene Verhandlungen ableiten und lernen kann.

[Link zum Blog Spieltheorie](#)

[Link zum Blog Pareto Prinzip](#)

In diesem Blog wollen wir die Überlegung anstellen, **ob Geiz wirklich geil ist** und was diese Haltung mit uns und der Gesellschaft macht.

Der Ökonom John Ruskin formulierte bereits im 19. Jahrhundert sehr treffend:

"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 zgedachte 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."

John Ruskin (1819-1900)

„Geiz ist geil“ ist demnach nicht nur ökonomisch unsinnig. Auch ökologisch hat diese Haltung teils weitreichende und verheerende Folgen.

Zwingt der Markt Hersteller durch eine Fokussierung auf den niedrigsten Preis in einen Preiskampf, erodieren zunächst Gehälter, dann gehen ganze Standorte verloren (Abwanderung in sog. „Billiglohnländer“) und nicht zuletzt verlieren die Produkte an Qualität. Die Folgen sind z.B. Berge von Elektroschrott durch kurzlebige Produkte, Ressourcenverschwendung in nie dagewesenem Ausmaß, Umweltverschmutzung durch nicht eingehaltene Standards, Vermüllung der Meere, schlimmste Arbeitsverhältnisse bis zur Sklavenarbeit in den Schwellenländern.

Inspirierendes aus dem

**brand
experience
lab**



Kurz gesagt: **Ist etwas billig, zahlt dafür immer ein anderer.**

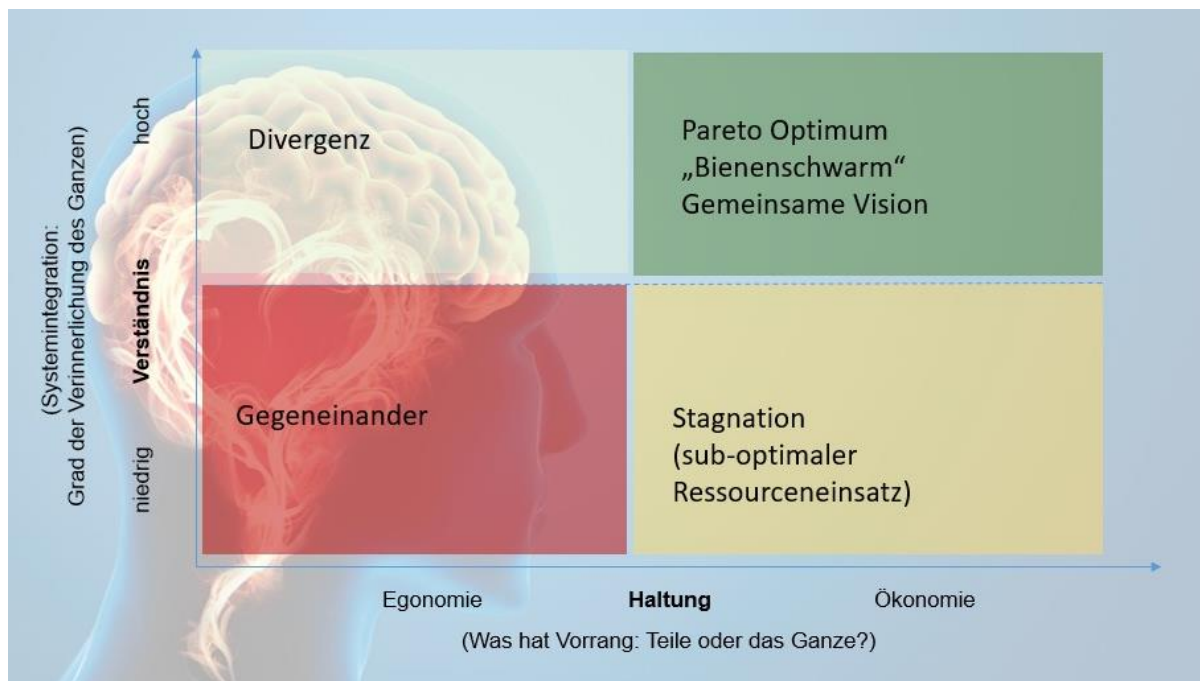
Die Hersteller und Händler, die Natur...

Dies gilt immer und in allen Lebensbereichen, vergleichbar mit dem Energieerhaltungssatz der Physik.

Die Marktmechanismen zwingen den Wettbewerb unter der Prämisse des besten Preis-Leistungsverhältnisses häufig in diese unheilvolle Abwärtsspirale. Aber wie könnte ein Paradigmenwechsel hin zu mehr Qualität und Nachhaltigkeit gelingen?

Die Antwort lautet: über die innere Verfassung und Haltung der Handelnden.

Gesellschaftlich verträgliches Handeln sollte stets das Ganze im Blick haben und nicht nur seine Teile. Voraussetzung hierfür ist ein ganzheitliches Systemverständnis, die Kenntnis um die wirtschaftlichen oder politischen Zusammenhänge. Zudem muss die Entscheidungsfindung auf Grundlage der Idee der Ökonomie (zum Wohle aller) und nicht der Egonomie (Hauptsache mir geht es gut) erfolgen.



Prinzip: Das Ganze hat Vorrang vor dem Einzelnen (vgl. Theorie U; Otto Scharmer)

Die Haltung „Geiz ist geil“ ist demzufolge auf der linken Seite der Grafik (egonomisches Handeln) angesiedelt. In gesellschaftlichen Strukturen führt diese Haltung entweder zu einem offenen „Gegeneinander“ (Recht des Stärkeren), oder zu einem subtilen Auseinanderdriften der Gesellschaft, z.B. durch eine sukzessive Umverteilung von Vermögen von arbeitender Gesellschaft zu Kapital wie wir dies in großen Teilen der Gesellschaft bereits heute schon beobachten können (und zunehmend auch in Deutschland). Unternehmer mit einem ausgeprägten Systemverständnis und egonomischer Grundhaltung verstehen es hervorragend, Systeme für ihren Vorteil (aus-) zu nutzen. Und das meist zu Lasten der Gesellschaft oder Einzelner.

Ein schönes Beispiel sind Preisverhandlungen starker Industriepayer, die ihre Zulieferer und Dienstleister mit spieltheoretischem Verhandlungsgeschick auspressen und kurz darauf über mangelnde Qualität oder Service eben dieser Zulieferer klagen. Wird das Spiel überzogen, müssen Zulieferer teils sogar aus der Insolvenz gerettet werden, damit das Fehlen wichtiger Bauteile, Services und Leistungen nicht die ganze Supply-Chain lahmlegt. In diesem Fall wird Geiz sehr teuer!

Die rechte Seite der Grafik zeigt hingegen ein ökonomisches Systemverständnis mit Blick auf das Ganze. Der obere rechte Quadrant lässt sich auch mit dem „Bienenschwarm-Prinzip“ erklären: obwohl die Verkehrsdichte eines Bienenschwarms bei weitem die Dichte des menschlichen Autoverkehrs übersteigt, kommen die Bienen verhältnismäßig schneller, ohne Stau und ohne größere Unfälle voran. Der Grund: sie verfolgen ein Kollektivziel (Blick auf das Ganze) und kein Individualziel (Blick auf die Teile). Keine Biene fährt die Ellenbogen aus, nimmt die Vorfahrt oder bricht die gemeinschaftlichen Regeln, um selbst schneller am Ziel zu sein als die Konkurrenz. Denn die Bienen gewinnen nur gemeinsam und nicht allein.

Sicher ist dieser Vergleich mit Blick auf die Eigenheit der menschlichen Spezies idealisiert. Das Beispiel macht aber deutlich, welche Effizienzpotenziale in einer ganzheitlichen Haltung für Unternehmen und Gesellschaften liegt. Die Einstellung „Geiz ist geil“ läuft einem ganzheitlichen Prinzip diametral entgegen und produziert meist deutlich mehr Verlierer als Gewinner.

Geiz ist nämlich gar nicht geil!



Bleiben Sie inspiriert!
Jens Leonhäuser