

Heinrich Keßler

Der Billigste erhält den Zuschlag.

Im Verkaufstraining 1978 machte das angefügte Dokument die Runde. Es diente als Mahnung, sich als Verkäufer auf die unvermeidlichen Preisverhandlungen vorzubereiten. Insbesondere auf die Engstirnigkeit und die Grenze der Dummheit rasch übersteigende Sucht, dem Billigsten den Vorzug zu geben. — Koste es, was es wolle!

Im Training von Einkäufern wurde der Text verwendet, die Fallen und Tricks besser zu erkennen, wie die billigen Angebote zustande kommen. Insbesondere galt es, den Zwang zum Zuschlag an den Billigsten zu umgehen oder außer Kraft zu setzen, insbesondere dann, wenn die Vorschriften einen solchen Zuschlag vorschreiben und der Sachverstand erkennen lässt, dass die ausgeschriebenen Leistungen tatsächlich nicht mit den gezeigten Preisen zu erbringen sind, also Folgekosten in unkalkulierbarer Höhe bereits mit dem Zuschlag an den Billigsten verursacht werden (durch die Entscheider (!!!) für das billigste Angebot).

In den Beratungen von Unternehmern und Führungskräften sowie in Organisationsberatungen und Organisationsanalysen diente das Dokument als Einstieg, die Prozesse der Auftragsvergabe sorgfältig zu prüfen, insbesondere auf dilettantische, unsaubere Verhaltensweisen und Gelegenheiten zur Vorteilsnahme, Vetterleswirtschaft oder Korruption.

Die Aussagen von 1930 bleiben unverändert aktuell.

Das Dokument wurde am 10.06.2017 vom Autor in diese Form gebracht.

Autor:

Heinrich Keßler
Hornisgrindestraße 1
D-77767 Appenweier

Internet: <https://www.2000ff.de>

Heinrich Keßler, Hornisgrindestraße 1, D-77767 Appenweier,; Telefon: ++49 (0) 7805 910860
Email: hcs@2000ff.de Internet: <https://www.2000ff.de/>

"DER BILLIGSTE" ERHÄLT DEN ZUSCHLAG

Kannst du gut die Preise drücken,
Stehst du überall in Gunst;
Staat und Bürger voll Entzücken
Rühmen deine große Kunst.

Gute Arbeit laß beiseite,
Quäl' dich nicht mit Handwerksbrauch,
Bill'ge Preise nur bereite,
Dann hast du die Arbeit auch.

Baukunst ist nur öde Leere,
Kalkulieren, das ist Blech,
Daß der Auftrag dich beehre,
Unterbiete immer frech.

Denn von unten bis nach oben
Gutes Werk man nicht mehr kennt,
Überall hört man nur loben
Stets den bill'gen Submittent.

Braucht auch keine Warenkunde,
Mensch, laß das Studieren sein!
Mit dem allergrößten Schunde
Seif' den Auftraggeber ein.

Denn die Menschheit hier auf Erden,
Sie verzeiht dir jede List,
Sie will gern betrogen werden,
Wenn du nur recht b i l l i g bist.

(Aus "Kieler Zeitung" 1930)