

Zenit des Angebots

Nicht zufrieden aber wo anders ist es auch nicht besser.

Kunde zu sein ist ja etwas Schönes, denn der Kunde ist König. Sollte man widererwartend unzufrieden sein, gibt es mit Hilfe des globalen Marktes sehr viele Möglichkeiten sich den Anbieter auszusuchen, der einem das bietet was man will, Preis, Service oder eben weil der Laden um die Ecke ist. Weil ja der Sinn einer Unternehmung ist Geld zu verdienen, haben sich in der freien Marktwirtschaft viele Formen von Produkten, deren Preisgestaltung oder deren Service entwickelt, um den König Kunde zufrieden zu stellen, um selbstverständlich letztendlich an sein Geld zu kommen. Die Unternehmungen, die sich dabei als sehr erfolgreich herausgestellt haben, finden natürlich Nachahmer, umso besser die Nachahmer desto mehr müssen sich die innovativen Firmen anstrengen, um ihren Vorsprung im Wettbewerb um den Kunden zu halten. Dieses selbstverständlich mit der Gewissheit, dass dieser Vorsprung nur einen kleinen Atemzug anhält. Nun will der König Kunde selbstverständlich alles vorstellbare und auch alles nicht vorstellbare, Produkte sofort kaufen können und das natürlich zum günstigsten Preis und besten Service. Die nun immerwährende Suche nach den besten Anbietern wird dazu führen, einen Kompromiss finden zu müssen, der widererwartend alle Wünsche und Bedürfnisse des Kunden befriedigt. Ist dieser Anbieter gefunden und gibt es dennoch irgendwelche Schwierigkeiten, wohin sollte man gehen. Zu welchem Hersteller? Man ist ja schon beim Besten!

Fazit

Der Wunsch der Konsumenten kann in einer sinnvollen wirtschaftlichen Ausrichtung der Unternehmen nicht befriedigt werden. Der Individualismus der Menschen steht entgegen der zwangsläufigen Handlungsweise von wirtschaftlich arbeitenden Unternehmen in globalen Märkten.

Hoffnungsschimmer:

Nachfrage und Angebot ist die Katze, die sich selbst in den Schwanz beißt. Die Nachfrage kann in der Zukunft nicht mehr von den großen Unternehmen bedient werden. Bleibt zu hoffen, dass die Umgebungsvariablen vor Ort es den kleinen Betrieben ermöglichen durch Kundennähe und Flexibilität doch noch den Kunden zufrieden stellen zu können. Es bleibt nur zu hoffen, dass der Kunde auch bereit ist dieses zu zahlen.

Beispiel: Telekom, 1&1, Strato oder eben UPS. Perfekt wenn es funktioniert, aber auch nur dann. Wieviel würdest Du bezahlen, um bei Problemen besseren Service zu bekommen? 10 Euro, 20 Euro oder 100 Euro?

Denk darüber nach, zu welchem Anbieter kann ich gehen und geht es dort wirklich besser zu? Und wenn ja, warum machen die anderen es nicht auch so und wenn die es auch so machen würden, warum sind denn dann die anderen besser und warum suche ich dann überhaupt einen neuen Anbieter?

Wüsstest Du wie es besser geht und warum machst Du es dann nicht selbst?

Big Kahoona