

Die Frage nach dem Preis

Die erste Frage, die beim Kauf von technischen Geräten wie einer Videoüberwachung häufig gestellt wird, ist die Frage nach dem Preis. Dabei sollten in erster Linie andere Faktoren eine wichtigere Rolle spielen:

- Was möchte ich mit einer Videoüberwachung erreichen?
- Welches Problem gilt es zu lösen?
- Welche Kosten entstehen durch das Problem?
- Gibt es andere Lösungsmöglichkeiten, als eine Videoüberwachung?
- Wie sieht die rechtliche Seite aus?
- Datenschutz? Arbeitsrecht? Beschäftigtendatenschutz?
- Was ist mit dem betrieblichen Datenschutzbeauftragten?

Wenn ich diese Fragen beantwortet habe, dann weiß ich auch wie viel Geld ich für eine Videoüberwachung investieren sollte und möchte.

Wenn ich mir nur die Frage nach dem Preis stelle, dann besteht vermutlich gar kein Bedarf nach einer Videoüberwachung, weil keine Notwendigkeit dafür vorhanden ist. Das ist dann eine Idee, die morgen von einer neuen Idee oder einem neuen Wunsch abgelöst wird.

Was hat man von einer billigen Videoanlage, die möglicherweise auch noch schnell und schlampig installiert wurde. Was bringt es dem Anwender, wenn billige Kameras verwendet werden, die eine schlechte Bildqualität haben und dazu noch am falschen Platz installiert wurden? Was bringt ein billiger Videorekorder, der nur ganz schwierig und nur mit hohem Zeitaufwand zu bedienen ist? Was nützt der billigste Preis, wenn das Videosystem wegen der schwierigen Software am Ende gar nicht mehr benutzt wird und in der Ecke steht?

Viele Leute lassen sich immer wieder von Billigangeboten ködern, ohne zu bedenken, wie ein Video-System angeschlossen wird und ob es vernünftig und zeitsparend bedient werden kann.

Auch das Qualitätsbewusstsein des Installateurs ist ausschlaggebend. Kann der Installateur auf die Bedürfnisse des Kunden eingehen oder hat er nur Standardangebote im Programm. Kann er das System vorführen und die Bedienung erklären oder kennt er es selber nur aus dem Internetkatalog seines Großhändlers.

Wichtig ist auch, ob der Installateur Datenschutzkenntnisse hat. Wenn Sie von Ihrem Verkäufer keine Hinweise und Anleitungen zum Datenschutz erhalten, haben Sie es vielleicht mit einem technisch begabten Menschen zu tun, aber nicht mit einem Fachmann.

„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 für etwas Besseres“, das wusste schon John Ruskin im letzten Jahrhundert.

Herzliche Grüße aus Kirchheim-Teck



Walter C. Dieterich
Retailcoach