



Geiz ist geil? Warum uns 'billig' teuer zu stehen kommt - und wo die wahren Chancen für Unternehmer liegen.

Der Blogartikel von 4WT beleuchtet die Problematik, dass kurzsichtiges Kostensparen („Geiz-ist-geil-Mentalität“) oft langfristig teuer wird – was häufig zu Qualitätsverlust und sozialer Verantwortungslosigkeit führt und somit langfristig eine kostspielige Abwärtsspirale nach sich zieht. Der Artikel präsentiert eine mögliche Strategie für deutsche Unternehmen, um dieser Entwicklung entgegenzuwirken. Die Marke 'Made in Germany' ist auch heute noch von großer Bedeutung. Als bestehendes Statussymbol in Asien könnte es Unternehmen einen wichtigen Beitrag leisten.



Als ich im Jahr 2002 das erste Mal den Werbespruch "Geiz ist geil" hörte, lief es mir kalt den Rücken runter.

Jeder Unternehmer mit Weitblick sollte wissen: Wer allein über das Argument des Preises verkaufen möchte, startet eine Teufelsspirale, die ihn am Ende selbst treffen wird. Dieser Slogan hat in Deutschland eine Mentalität gefördert, die den Blick auf das Wesentliche – nämlich nachhaltige Qualitätswaren – verblassen ließ.

Es dauerte nicht lange, bis immer mehr Unternehmen auf diesen Zug aufsprangen. Der Markt wurde mit immer billigeren Waren geflutet, oft importiert aus Niedriglohnländern wie China, Vietnam oder Thailand. Das traurige Ergebnis: Die deutsche Industrie gab zunehmend ihr einstiges Alleinstellungsmerkmal, das Qualitätssiegel "Made in Germany", auf. Anstatt mit hochwertigen Produkten zu glänzen, stiegen viele hiesige Firmen in den ruinösen Wettbewerb der Billigprodukte ein.

Der Realitätscheck: Eine Lektion aus Thailand

Wie fatal sich das in der Praxis auswirkt, habe ich 2008 am eigenen Leib erfahren. Durch meine thailändische Ehefrau verbrachte ich viele Monate in Thailand. An unserem Haus standen Reparaturen an, also kaufte ich unter anderem eine Wasserpumpenzange.

Ich setzte sie an, wollte zupacken – und bevor ich überhaupt richtig Kraft aufwenden konnte, brach der Zangengriff einfach ab. Wenige Tage später erging es mir mit einem Schraubenzieher ähnlich: Bei der ersten festen Schraube verdrehte sich das Metall, als wäre es aus weichem Draht, und das Werkzeug glich eher einem Korkenzieher.

Es hatte sich wieder einmal bewiesen. **Was nützt es, nur die Hälfte zu bezahlen, wenn das Werkzeug seinen Zweck nicht erfüllt?**

Unter dem Strich wird es viel teurer: neues Werkzeug kaufen, Zeitverlust, doppelter Ärger. Hätte ich gleich ein vernünftiges Produkt erwerben können, hätte ich gespart. Ich stamme aus einer Handwerkerfamilie, aber erst im Ausland habe ich den wahren Wert von "Made in Germany" so richtig verstanden.

Zurück in Deutschland rüstete ich mich mit „gutem“ Werkzeug für Thailand aus.

Der blinde Fleck des Konsumenten

Das Problem ist: Die meisten Menschen haben diesen Blick verloren. Sie gehen in ein Geschäft, sehen nur das Preisschild und haben kein Gefühl mehr dafür, was eigentlich hinter einem Produkt steckt.

Kaum jemand macht sich Gedanken darüber, welche Kostenfaktoren in einem hochwertigen Produkt enthalten sein müssen:

- **Forschung und Entwicklung:** Damit das Produkt sicher und innovativ ist.
- **Material und Vorprodukte:** Hochwertiger Stahl kostet mehr als weiches Blech.
- **Energie zur Produktion:** Eine saubere Fertigung hat ihren Preis.
- **Faire Lohnkosten:** Facharbeiter wollen und müssen bezahlt werden.
- **Qualitätskontrolle:** Damit der Schraubenzieher sich eben nicht verbiegt.
- **Vertrieb, Logistik und Lagerhaltung.**
- **Gewährleistung und Service.**

Wenn man diese Liste betrachtet, müsste jedem Käufer auffallen: Ein komplexes Produkt zu einem Spottpreis kann gar nicht mit vernünftiger Qualität hergestellt werden. Es ist rechnerisch unmöglich.

Die paradoxe Teufelsspirale

Durch dieses falsche Kaufverhalten zwingen wir als Konsumenten die Industrie dazu, immer weiter an der Preisschraube – und damit zwangsläufig an der Qualitätsschraube – nach unten zu drehen. Wir befinden uns längst in der oben beschriebenen Teufelsspirale.

Das Paradoxe daran ist fast schon tragisch: Oft sind es dieselben Käufer, die im Laden jeden Cent umdrehen und Billigware fordern, die sich später am Abend darüber wundern, dass ihr eigenes Gehalt kaum wächst, dass Arbeitsplätze ins Ausland verlagert werden oder traditionsreiche Unternehmen ihre Türen schließen müssen

Der Wandel: Südostasien will Qualität

Doch während wir uns in Europa teilweise "kaputtsparen", hat sich am anderen Ende der Welt

das Blatt gewendet. Durch die jahrelang erfolgreiche Produktionsstrategie hat sich in Südostasien eine breite Mittelschicht entwickelt. Und diese Mittelschicht hat genau die Erfahrung gemacht, die ich mit meiner Zange hatte: Sie will ein Produkt nicht fünfmal kaufen müssen. Sie will gleich beim ersten Mal Qualität.

Mehr noch: **"Made in Germany" ist hier ein massives Statussymbol.** In der asiatischen Mentalität sind Statussymbole extrem wichtig. Wer etwas auf sich hält, kauft keine Billigware mehr. Man ist inzwischen bereit, für vernünftige Produkte dieselben Preise – und oft sogar mehr – zu zahlen als in Deutschland.

Hier liegt die Chance für den deutschen Unternehmer, der in der EU mit struktureller Rezession kämpft: **Sehen Sie Südostasien nicht länger nur als billigen Produktionsstandort oder Konkurrenten, sondern als Ihren neuen Absatzmarkt für Premiumprodukte.** Nutzen Sie das vorhandene Kapital, um dort zu expandieren, wo Qualität noch gefeiert wird.

Die Hürde: Der Foreign Business Act und die Berater-Falle

Der Markteintritt ist jedoch kein Selbstläufer. In Thailand gilt der **Foreign Business Act (FBA)**. Dieser besagt unter anderem, dass ausländische Unternehmen hier keinen eigenen Vertrieb aufbauen dürfen. Man benötigt zwingend einen thailändischen Partner.

Und genau hier lauern die Gefahren – nicht nur bei der Partnersuche, sondern schon im Vorfeld bei der rechtlichen Gestaltung. Es gibt viele schwarze Schafe unter den lokalen Anwalts- und Steuerberatungsbüros – selbst unter denen mit gut klingenden deutschen Namen. Viele nutzen die Unwissenheit ausländischer Investoren über thailändische Gesetze gnadenlos aus. Da werden für Tätigkeiten, die heute in einer Stunde online zu erledigen sind, mehrere Tagessätze berechnet, mit der Begründung, man müsse persönlich zu Behörden fahren und diverse Papiere vorlegen. Wer sich hier nicht auskennt, zahlt massiv drauf.

Zudem scheitern Partnerschaften oft nicht an Betrug, sondern an kulturellen Hürden. Selbst die deutsch-thailändische IHK räumt ein, dass die Mehrheit solcher Partnerschaften in den ersten drei Jahren zerbricht – oft zulasten des deutschen Investors, weil Erwartungshaltung, Sprache und Kultur nicht zusammenpassen.

Die Lösung: Deutsche Ingenieurskunst in Bangkok

Hier kommt **4WT** ins Spiel. Wir sind kein typischer Gründungsdienstleister. Unsere Arbeit beginnt dort, wo es wirklich zählt: In der operativen Praxis, der Kontrolle und der kulturellen Übersetzung.

Wir sind ein IT-Softwareingenieurbüro und eine Unternehmensberatung, bestehend aus **deutschen Ingenieuren, die remote aus Bangkok arbeiten**. Wenn Sie nach Südostasien expandieren, brauchen Sie jemanden, der den lokalen Dienstleistern auf die Finger schaut.

Obwohl wir selbst keine Anwaltslizenz besitzen, sind wir uns nach 17 Jahren vor Ort bestens vernetzt und kennen uns hervorragend in der Materie aus – auch weil wir selbst unser Lehrgeld zahlen mussten. Wir wissen genau, welche Prozesse wie lange dauern dürfen und was sie kosten sollten.

- Wir empfehlen vertrauenswürdige Kanzleien.
- Wir überwachen, dass dort alles optimal und kosteneffizient umgesetzt wird.
- Wir verhindern, dass Sie für "Luftnummern" bezahlen.

Der entscheidende Unterschied bei einer Zusammenarbeit mit uns:

1. **Deutsches Management:** Unser Management operiert seit über 17 Jahren in Thailand. Das Unternehmen wurde 1990 in Berlin gegründet und im Jahr 2013 nach Bangkok verlegt. Heute unterhalten wir noch eine Niederlassung bei Karlsruhe. Wir besitzen Berliner Telefonnummern, womit sie uns täglich von 8:00 bis 17:00 Uhr deutscher Zeit in Bangkok erreichen können. Wir kennen beide Welten.
2. **Keine Sprachbarriere:** Die gesamte Abwicklung läuft auf Deutsch. Keine Missverständnisse.
3. **Ingenieurs-Denkweise:** Wir gehen Probleme strukturiert an und bauen Brücken zu Ihrem lokalen thailändischen Team, sei es bei der Personalsuche oder der Standortwahl.

Unser Rat: Erst testen, dann gründen

Sie müssen nicht sofort mit einer kostspieligen Firmengründung starten. Um den Markt zu sondieren, bieten wir die Möglichkeit einer **Repräsentation** an. So können Sie kostengünstig und risikoarm die Marktchancen für Ihre Produkte und Dienstleistungen ausloten. Wir fungieren als Ihr verlängerter Arm und Ihr lokales Gesicht.

Wenn Sie also genug von "Geiz ist geil" haben und dorthinwollen, wo Qualität noch Wachstum bedeutet: Lassen Sie uns sprechen.

□ Weitere Informationen hierzu finden Sie auf unserer Firmenwebseite:

[Investition in nachhaltige Qualität](#)

Die Ingenieure von 4WT werden meist für Unternehmen aus dem DACH-Raum hinzugezogen wenn:

- Sie planen, den südostasiatischen Markt zu erschließen (Expansion, Markteintritt, Diversifizierung von Lieferketten);
- Sie deutsche Ingenieure mit technischem Sachverstand (juristische thailändische Person mit deutscher DNA), lokaler Präsenz und deutscher Management, jedoch keine Folienberatung suchen;
- Sie einen juristischen deutschen Partner vor Ort in Südostasien zur Unterstützung Ihrer Aktivitäten und als verlängerten Arm benötigen (operativ/technisch-exekutiv Betreuung vor Ort);
- Sie den Eindruck haben, dass in Ihrer Niederlassung ein Shadow-Management etabliert werden muss, welches die asiatische Arbeitskultur schon seit Jahrzehnten kennt, aber eine 100-prozentige deutsche DNA besitzt - Cultural Broker.
- Sie eine kulturell angepasste Unterstützung Ihrer thailändischen Geschäftsführung entsprechend deutscher Qualitäts- und Prozessanforderungen suchen.
- Sie die enormen Kosten ihres entsendeten Expat mit Sorge erfüllen und Sie eine deutlich günstigere skalierbare Alternative suchen.
- Sie eine Repräsentation bzw. bevollmächtigte Unternehmensvertretung als Liaison Office, Business Proxy oder Corporate Service Provider benötigen.
- Sie rechtssichere pragmatische FBA-konforme Inkubation suchen.

oder

- die Kosten für Ihre IT nicht mehr kalkulierbar sind und Sie keinen echten Mehrwert spüren,
- operativer Betrieb und IT nicht mehr sauber zusammenpassen und dadurch wirtschaftliche Entscheidungen ins Leere laufen,
- Sie das Gefühl haben, ihre Unternehmen arbeiten für die IT und nicht umgekehrt
- trotz gleicher Sprache es zu Verständnisschwierigkeiten zwischen Ihnen und Ihrer IT-Abteilung kommt und Sie einen Sparringspartner benötigen,

- Sie suchen eine Person, die ihnen in Augenhöhe ehrliche Antworten gibt und nicht aufgrund von Befürchtungen bezüglich seiner nächsten Beförderung oder seines Arbeitsvertrags handelt.
- sich keiner Ihrer Mitarbeiter mehr mit den Legacy-(Alt-)Systemen im Keller auskennt,

Kein Vertrieb.

Kein Marketing.

reine Ingenieur-Analyse.

Austausch zwischen zwei Unternehmer, die Klartext reden.

Wenn Sie eine fachlich saubere Zweitmeinung brauchen:

☎ [+49 30 8687094010](tel:+49308687094010) (Bitte Zeitverschiebung nach Bangkok beachten.)

✉ uwe.richter@it-e-com.de

🌐 [4WT Kontaktseite](#)

Ich sage Ihnen auch ehrlich, wenn kein Handlungsbedarf besteht.

Geiz ist geil? Eine teure Falle – und die echte Chance in Asien

Das Problem: Die „Geiz ist geil“-Teufelsspirale in Deutschland

Eine Mentalität untergräbt die Qualität:
Der Slogan „Geiz ist geil“ (2002) förderte eine Kultur, die Preis über nachhaltige Qualität stellt.

„Made in Germany“ wird aufgegeben:
Viele deutsche Firmen stiegen in den Wettbewerb um Billigprodukte ein und gaben ihr Alleinstellungsmerkmal – hohe Qualität – auf.

Qualität aufgegeben
Billig gekauft ist doppelt gekauft:
Eine in Thailand gekaufte billige Wasserumpumpe und ein Schraubensetzer brachen bei der ersten Benutzung und waren unbrauchbar.

Geizpart?
Arbeitsplatzverlagerung

Die wehren Kosten von Qualität werden ignoriert:
Konsumenten überschen die notwendigen Kosten für Forschung, hochwertige Materialien, faire Löhne, Energie und Qualitätskontrolle.

Der tragische Widerspruch des Sparens:
Diesen Käufer, die Billigware fordern, wondern weit über stagnierende Gehälter und die Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland.

Die Chance: Südostasien verlangt nach Qualität

In Südostasien wächst eine neue Mittelschicht:
Diese hat die Erfahrung gemacht, dass billig oft teuer ist, und will Produkte nicht fünfmal kaufen müssen.

„Made in Germany“ als massives Statussymbol:
In der asiatischen Mentalität sind Statussymbole extrem wichtig, man ist bereit, für Qualität oft sogar mehr zu zahlen als in Deutschland.

Vom Produktionsstandort zum Absatzmarkt:
Deutsche Unternehmen sollten Südostasien nicht mehr als billigen Konkurrenzmarkt, sondern als neuen Premium-Absatzmarkt sehen.

Die Hürde: Komplexer Markteintritt in Thailand

Rechtliche Hürde: Der Foreign Business Act (FBA):
Ausländische Unternehmen dürfen in Thailand keinen eigenen Vertrieb aufbauen und benötigen stattdessen einen thailändischen Partner.

Die Berater-Falle:
Viele lokale Korymben nutzen die Unwissenheit ausländischer Investoren aus und berechnen massiv überhöhte Gebühren für einfache Dienstleistungen.

Hohe Scheiterquote durch Kulturkonflikte:
Laut Deutsch-Thailändischer UIK verbricht die Mehrheit der Partnerschaften in den ersten drei Jahren aufgrund kultureller Unterschiede.

Die Lösung: 4WT als Ihre Brücke nach Bangkok

Deutsche Ingenieure vor Ort:
4WT ist ein deutsches IT-Ingenieurbüro und eine Unternehmensberatung, die seit 17 Jahren remote aus Bangkok agiert und die lokalen Dienstleister kontrolliert.

Die entscheidenden Vorteile von 4WT:

1. Deutsches Management (besteht beide Krielen)
2. Keine Sprachbarriere (Abwicklung auf Deutsch)
3. Ingenieurs-Denkweise (strukturierte Lösungen)

Unser Rat: Erst testen, dann gründen:
4WT bietet eine kostengünstige Repräsentation an, um risikoarm die Marktchancen für ihre Produkte auszuloten, bevor eine teure Firmengründung erfolgt.

Testen Marktchancen Gründung

Wollen Sie dorthin, wo Qualität noch Wachstum bedeutet? Kontaktieren Sie 4WT für eine kostenfreie Erstabstimmung und starten Sie Ihre Expansion nach Südostasien.

Kontaktieren Sie 4WT
Ingenieurbüro 4WT
<https://it-e-com.de>

Zufällige Auswahl von Artikeln zum Thema: Unternehmensführung

- [Das thailändische Gummiband: Warum klassische Audits in Ihrer Betriebsstätte versagen – und wie ein 3-tägiger „Prozess-Schnitt“ die Marge rettet.](#)
- [Warum DACH-Unternehmen bei der Thailand-Expansion auf lokale Expats setzen sollten – und nicht auf teure Entsendungen](#)
 - [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 12 von 14\)](#)
 - [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 14 von 14\)](#)
 - [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 3 von 14\)](#)
 - [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 2 von 14\)](#)
- [Expansion nach Thailand 2026: Strategien für KMU – Sicher, Kosteneffizient & Rechtssicher](#)
- [IT-Sanierung statt Milliardengrab: Warum Inhaber-Strategie im Maschinenraum beginnt](#)
 - [Dipl.-Ing. Uwe Richter externer Enterprise-Architekt und strategischer Partner der Geschäftsführung](#)
- [Juristische thailändische Person mit deutscher DNA als operativer Partner für Markteintritt, Expansion oder als Expat-Alternative in Thailand gesucht?](#)

In welchem Blogartikel kommt folgendes Suchwort vor?

Filter:

Suchen

Weiterführende Links

- [Echte deutsche Unternehmer in Thailand – Realität, Risiko und ein gangbarer Weg.](#)
- [Warum deutsche Projekte in Thailand oft scheitern – und wie sie erfolgreich werden können.](#)