

Thursday, March 15. 2007

CeBIT 2007: Consulting to go

Ich bekomme ja von Kollegen auch mündliche Kommentare zu meinen Blogbeiträgen: Und von einem Kollegen von mir kommt jetzt auch die Antwort auf die Frage, warum die Gäste für die CeBIT bezahlen sollen: Die CeBIT ist "Consulting to go". An den Stand kommen, sich beraten lassen, und dann wieder von dannen ziehen. Das ist wie mit "Kaffee to go" aufm Bahnhof. Nicht wirklich berauschend, aber hilft einem erstmal über die nächste Zeit. Und dafür kann der Kunde dann auch ruhig ein paar Euro bezahlen ...

Posted by Joerg Moellenkamp in CeBIT, German at 07:17

Für mich ist es Massenconsulting zum Massensonderrabatt. Klar ist dabei, dass es sich eben nur die Beratung über den kleinstmöglichen gemeinsamen Nenner aller Besucher handeln kann.

Bleibt die Frage, warum denn die Berater auch Geld für die Beratung zahlen dürfen, schliesslich sind sie am Erlös der Massenberatung nicht beteiligt.

Das führt mich zu dem Schluss, dass die CeBit eigentlich ein riesiger Heiratsmarkt ist. Ein haufen Bräute warten hier auf Ihre zukünftigen Ernährer, präsentieren sich in Ihrem schönsten Kleid und hoffen, dass die Versprechen der Ehemänner in Spe auch nach der CeBit eingehalten werden. Da fragt man sich doch, ob es sowas wie eine Bigamiekontrolle beim Einlass gibt, und wie man überprüfen soll ob die ganze Brautschau sich in sofern lohnt als dass am Ende der Zukünftige die Braut auch ernähren kann? Vielleicht sollte man eine Schufaauskunft und Solvenzbescheinigung der Hausbank als Eintrittskarte zur Pflicht machen.

Anonymous on Mar 17 2007, 19:12