

Presse-Information

Interview mit Cornelsen-Autor Gerhard Gieschen

Dienstleistung, Lieblingskunden, Preiskampf? Tipps für Freiberufler und Selbstständige

*Ob Architekt, Arzt, Hebamme, Steuerberater, Anwalt, Ingenieur, Grafiker, Journalist oder Dolmetscher – fast 900.000 Menschen sind in Deutschland selbstständig oder freiberuflich tätig: Tendenz steigend! Die Konkurrenzsituation hat sich deutlich verschärft. Ein Gespräch mit **Gerhard Gieschen**, Mittelstandsberater aus Tübingen und Cornelsen-Buchautor:*

Was kann getan werden, um die eigene Leistung sichtbar zu machen?

Gieschen: Sie benötigen für Ihre Leistung eine gute Verpackung. Signalisieren Sie den Zielzustand, also das, was Ihr Kunde wirklich möchte. Wer Anfragen, Angebote und Termine schnell und pünktlich beantwortet, signalisiert feste Endtermine. Zitate und Referenzen von zufriedenen Kunden manifestieren erfolgreiche Projekte. Checklisten und professionelle Präsentationen beweisen Ihre Kompetenz.

Wie geht man konkret vor?

Gieschen: Konzentrieren Sie sich immer auf das Ergebnis. Erzählen Sie nicht, wie viel Stunden Sie brauchen oder wie kompliziert die Aufgabe ist. Damit bauen Sie eine Angst-Mauer zwischen sich und Ihrem Kunden auf. Bündeln Sie stattdessen Ihre Leistung zu sinnvollen Paketen und einem festen Preis. Nach dem Motto „Während Sie in Urlaub sind, renovieren wir Ihre Wohnung - garantiert fester Preis, fester Termin“. Denken Sie immer daran, Kunden und Chefs wollen heutzutage keine Zeitaufstellung, sondern Ergebnisse.

80 Prozent der Werbeausgaben könnten gespart werden. Gleichzeitig ist es wichtig, laufend neue Kunden zu gewinnen. Ein Widerspruch?

Gieschen: Nein. Je besser Sie die Kunden verstehen, desto leichter kaufen sie bei Ihnen. Und je kleiner eine Zielgruppe, desto früher kommt es zum Domino-Effekt. Wer sich auf wenige, genau auf ihn passende Kunden konzentriert, weiß, was diese bedrückt – und wie sich das ändern lässt. Das spricht sich schnell herum und schon haben Sie einen Leuchtturm gesetzt.

Wie funktioniert denn das Leuchtturm-Prinzip?

Gieschen: Frei nach Brecht gilt die Regel „Die im Durchschnitt sieht man nicht“. Wenn Sie sich darauf konzentrieren, Ihre Schwächen auszufüllen, werden Sie irgendwann durchschnittlich - aber Durchschnitt interessiert Kunden nicht. Sie müssen herausfinden, welche Kunden optimal zu Ihnen passen. Dann konzentrieren Sie sich auf deren Sorgen und Nöte und entwickeln dafür eine überdurchschnittliche Lösung. Je kleiner die Gruppe und je besser die Lösung, desto schneller wird sich Ihr Angebot herumsprechen. Denn gute Problemlösungen erzeugen einen Nachfrage-Sog.

Wie entkommt man als Selbstständiger dem immensen Preisdruck?



**Mittelstandsberater:
Gerhard Gieschen**

Weiterführende Literatur von Gerhard Gieschen:

**Erfolgreich ohne Chef –
Handbuch für Freiberufler und Selbstständige**
ISBN 3-589-23684-1
29,90 Euro, Cornelsen Verlag Scriptor

**Wie Mittelständler versteckte
Ressourcen mobilisieren**
ISBN 3-589-23653-1
24,- Euro, Cornelsen Verlag Scriptor

Gieschen: Freiberufler und Selbstständige müssen ihre Denkweise ändern. Wer wie früher nach Anzahl Stunden und Zuschlägen kalkuliert, wird Jahr für Jahr mehr Geld verlieren. Denn damit verführen Sie die Kunden nur, die Stundensätze gegeneinander auszuspielen. Wenn Sie für den Kunden sinnvolle Lösungen zu Paketen bündeln und zu einem festen Preis anbieten, werden Sie unvergleichbar.

Aber wann werden Kunden einen Preis als sinnvoll akzeptieren?

Gieschen: Kunden kaufen umso leichter, je mehr ihr persönlicher Nutzen den angebotenen Preis übersteigt. Beispiel: Eigentlich brauche ich nicht nur eine Einbau-Spülmaschine, sondern pünktliche Anlieferung, perfekten Einbau, Entsorgung des Altgeräts sowie ein zehn Jahre „Rundum-Sorglos-Paket“. Firmen brauchen nicht irgendeine Webseite, sondern einen Firmenauftritt, der Besucher lange fesselt und zur Kontaktaufnahme veranlasst.

Wie lässt sich dabei der richtige Preis finden?

Gieschen: Entwickeln Sie ein überdurchschnittliches Lösungspaket. Finden Sie heraus, was dieses dem Kunden wert ist. Prüfen Sie, was der Wettbewerb dafür verlangt. Kalkulieren Sie erst jetzt den eigenen Aufwand und legen nun den Angebots-Preis fest.

Gerne vermitteln wir ein Expertengespräch mit Gerhard Gieschen.

Terminvereinbarung via Cornelsen unter

Tel (030) 89785591 / Fax (030) 89785599

Pressekontakt:

Nico Enger
Cornelsen Verlag
Mecklenburgische Str. 53
14197 Berlin
Tel.: 030/89 78 55 91
Fax: 030/89 78 55 99
nico.enger@cornelsen.de

Berlin, 6. Oktober 2006

www.cornelsen.de/presse
www.cornelsen.de
www.cornelsen.com