

Preis- und Honorarverhandlungen beginnen nicht erst bei der Frage alle Fragen: Was kostet das?

# „Bloß keine Pause nach der Preisnennung“

Preis- und Honorarverhandlungen bereiten vielen Kopfzerbrechen. Erfolgreich sind sie vor allem dann, wenn man vor dem Preisgespräch ein paar wichtige Punkte beachtet.

WIEN. Zu wissen, was die eigene Dienstleistung wert ist, ist das eine. Den Preis am Ende beim Kunden durchzusetzen, ist eine andere Sache, – und an der scheitern die meisten. Vor allem der Killersatz „Sie sind aber teuer!“ bringt viele von ihrer gut vorbereiteten Argumentationslinie ab. „Preis- und Honorarverhandlungen sind für die meisten eine Stresssituation, auch wenn viele so tun, als wären diese Gespräche nicht so schlimm“, sagt Amin Talab, Verhandlungscoach und Autor des Ratgebers „Warum... Ich... Teuer?!“, der demnächst erscheint.

„Viele sagen auch: Ich führe keine Honorargespräche, ich habe Fixpreise.“ Doch das ist ein Irrtum. Laut Talab beginnt die Preisverhandlung nämlich nicht erst bei der Frage: Was kostet das? Vielmehr haben Homepage, der persönliche Auftritt und die Argumentation des Kunden-

nutzens einen entscheidenden Einfluss darauf, was am Ende finanziell rauskommt. „Sonst würde es keine Trainer geben, die umsonst arbeiten und das als Werbung sehen, und andere, die 3000 € und mehr für ihren Einsatz verrechnen.“

## Leistung darstellen

Entscheidend ist, sich zu trauen, die Leistung darzustellen. „Es geht nicht allein darum, ein höheres Honorar herauszuschlagen, sondern herauszufinden, was der andere will und was ich geben kann. Diese Arbeit machen sich die wenigsten. Auch weil sie glauben, dass es eh keinen Unterschied macht“, sagt Talab, der auf der Suche nach einem neuen Steuerberater genau diese Erfahrung gemacht hat. Kein Einziger habe gefragt, warum er wechseln wolle oder was ihm wichtig sei. „Viele Kunden würden gern mehr zahlen, wenn sie das Gefühl haben, sie bekommen etwas dafür. Nicht alle wollen nur billig.“

Ein Fehler ist es aber auch zu warten, bis die Frage kommt: Was kostet das? „Wenn der andere fragt, sind Sie schon in der Defensive“, sagt Matthias Pöhm, Autor des Ratgebers „Schlagfertigkeit in Preis- und Honorar-

verhandlungen“. Den Preis nennen und lückenlos weiterreden, wäre laut Pöhm die bessere Strategie. Sein Tipp: „Bloß keine Pause nach der Preisnennung!“ Talab ergänzt: „Man sollte nicht nur den Preis nennen, sondern auch genau sagen, was der Kunde dafür bekommt, statt immer nur mit den eigenen Kosten zu argumentieren.“

Fängt das Gegenüber an zu feilschen, sollte man selbstbewusst bleiben, aber durch-

aus bereit sein, Ausnahmen zu machen. Hilfreich ist es, für sich einen Punkt zu definieren, wo die Verhandlung abgebrochen wird. „Der Plan B fehlt oft. Viele vertrauen der Devise: Das wird schon werden. Aber ohne Alternative lassen die Leute die Hose runter. Es ist falsch zu glauben, eine Verhandlung sei nur dann erfolgreich, wenn sie zum Abschluss kommt.“

KATHRIN GÜLNERITS

kathrin.gulnerits@wirtschaftsblatt.at



Dagstuhl

## BUCHTIPP



„Warum... Ich... Teuer?!“  
Amin Talab  
Comeon Verlag,  
19,90 €  
144 Seiten

„  
*Es ist falsch zu glauben, eine Verhandlung sei nur dann erfolgreich, wenn sie zum Abschluss kommt*

AMIN TALAB  
VERHANDLUNGS COACH

■ **Der Autor verspricht:** Nach der Lektüre können Selbstständige den Stotteratz „Warum... Ich... Teuer?!“ aus ihrem Vokabular streichen. „Sich auf Honorarverhandlungen einzulassen kostet Zeit, Energie und Mühe. Sich davonzuschummeln kostet Geld, Aufträge und Selbstachtung“ ist Amin Talab überzeugt und zeigt, wie man bei Honorarverhandlungen punkten kann.