

Maßnahmen gegen unfreiwillige Gratisarbeit

29.10.2010 | 00:35 | Stefan Mey (Wirtschaftsblatt)

"Gemma auf a Melange?" Eine Frage, bei der viele Selbstständige rotsehen: Sie werden als Experten eingeladen, dann aber ausgefragt und ohne Auftrag zurückgelassen. Wie gehen Selbstständige damit um? "Im Grunde ist der Gesprächspartner selbst schuld", sagt Wolfgang Bergthaler, der als Geschäftsführer von Maya India Österreichern beim Geschäft in Indien hilft. Bergthaler sieht Gratis-Gespräche als Marketing-Möglichkeit. Nimmt der Gesprächspartner das Angebot nicht an und glaubt, nach zwei Stunden Kaffeetrinken alles über Indien zu wissen, stehe er mit einem gefährlichen Halbwissen da.

Doch was tun, wenn potenzielle Kunden mit der Bitte um Gratis-Dienstleistungen nerven? Martina Schubert, Gründerin des Forums zur Förderung der Selbstständigkeit (FO. FO. S.), hat es selbst erlebt. Sie warnt vor "Kooperationen", bei denen der Gründer zu Gratis-Arbeit aufgefordert wird-"das ist eine Referenz für Sie" sehen viele Auftraggeber als ausreichenden Lohn. Schubert rät, in solchen Fällen den Mut zum "Nein"-Sagen aufzubringen. Wird ein Konzept verlangt, bevor der Auftrag vergeben wird, gibt Schubert dem Pseudo-Kunden keine konkreten Vorschläge, sondern zeigt ihm Referenzen.

Schließlich gilt bei Wissensarbeit: Ist die Leistung mal erbracht -also Wissen vermittelt -, kann sie nicht mehr zurückgenommen werden. Schubert rät, auf jeden Fall Preise im Vorhinein zu vereinbaren sowie Fixund Stornokosten mit einzubeziehen.