



Artikel, Martina Schubert

KLEINE ZEITUNG, 11.10.2011 zur Veranstaltung My Wy – Karrieretag für EPU und GründerInnen am 15.10.2011 in Graz

Wie verkaufe ich mich richtig und Don'ts bei der Kalkulation, Martina Schubert

HMERTUM

Dienstag, 11. Oktober 2011

Dienstag, 11. Oktober 2011

KALKULATION

15



♦ Wie viel man als Selbstständiger privat hätte ausgeben dürfen, erfährt man erst frühestens ein Jahr später STOCK

Wie verkaufe ich mich richtig?

Für viele Selbstständige zählt Verkaufen zu den unangenehmsten Bereichen der Arbeit – weil es aber Voraussetzung ist, um die eigentliche Leistung an den Mann zu bringen, ist es für die EPU eine unabdingbare Tätigkeit, um genug zu verdienen.

Dienstleistungen haben einige Besonderheiten beim Verkaufen: Da Kunden die Dienstleistung als solche nicht angehen können, wird umso mehr die Person dahinter „gekauft“. Eine einmal erbrachte Dienstleistung kann auch nicht retourniert werden. Beim Verkaufen geht es darum, herauszufinden, ob das Gegenüber

wirklich die Leistung braucht, sie auch kaufen will und kann. Über die Bedürfnisse potenzieller Kunden erfährt man mehr mittels entsprechender Fragen und natürlich den ehrlichen Antworten. Wer dann auch noch das Angebot maßgeschneidert präsentiert und offen ist, um über den Preis zu verhandeln, der ist am richtigen Weg, den Verkauf positiv abzuschließen.

Übrigens: Während Verkaufsverhandlungen ist es schlau, das Thema Preis oder Honorar so bald wie möglich anzusprechen. Schließlich möchte jeder der Beteiligten wissen, in welchem finanziellen Rahmen sich die Lösung bewegen darf. Bei konkreten Angeboten wird immer mit einem höheren Preis gestartet, der taktisch klug durch das Weglassen von Leistungsteilen reduziert werden kann.

Wissenswertes

Im Bereich Wissens- und Kreativarbeit ist zu beachten, dass Ideen und Konzepte kaum schützenswert sind. Es passiert immer wieder, dass Ideen nur gesammelt und dann von einem anderen Unternehmen umgesetzt werden.

Eine Bitte um ein schriftliches Angebot bedeutet oft nur ein höfliches „Nein, ich will nichts kaufen“. In so einem Fall ist es natürlich besser, sich gleich das „Nein“ einzuholen und sich Arbeit zu sparen beziehungsweise bereits abgeschlossene Arbeiten überzeugen möglicherweise mehr.

Verkaufsstrategie

Was auf keinen Fall gut ist im Verkaufsgespräch: mit der falschen Person zu sprechen. Effizienter ist

es, gleich von Beginn an mit der Person verhandeln, die über den Kauf entscheidet.

Wenig förderlich ist es auch, einer Person etwas verkaufen zu wollen, die die Leistung nicht braucht, nicht bezahlen will oder sie sich nicht leisten kann. Dann womöglich auch noch den Frust über das „Nein“ beim Kunden abzuladen, wäre völlig fehl am Platz. In einem solchen Fall ist es wichtig, individuelle Wege zu finden, sich selbst zu motivieren – im Sinne von: „Das nächste „Ja“ kommt bestimmt!“

Selbstständiges Einkommen

Das Besondere beim selbstständigen Einkommen ist, dass man erst im nächsten oder übernächsten Jahr erfährt, wie viel man privat hätte ausgeben dürfen. Das Ziel einer Kalkulation ist, jenen Mindestumsatz im Vorhinein zu berechnen, bei dem alle privaten und betrieblichen Ausgaben inklusive Sozialversicherung gedeckt sind und auch die entsprechende Einkommenssteuer berücksichtigt ist. Berechnen Sie online verschiedene Nettogewinne auf der Website zur Förderung der Selbstständigkeit (www.fofos.at).

Don'ts bei der Kalkulation

- Die Preise basieren nicht auf den tatsächlichen Kosten.
- Die Erwartungen bezüglich Preise bzw. verkaufter Menge sind unrealistisch.
- Kunden akzeptieren die Höhe des Preises nicht.
- Die eigene Arbeitszeit ist nicht in die Preiskalkulation eingeflossen.
- Die Konkurrenz bietet die gleiche Leistung günstiger an.
- Diverse Risiken bleiben unberücksichtigt, z. B. uneinbringliche Forderungen.

SCHON GEHÖRT?

DAS BUCH
Ausreichend verdienen. Sie führen ein EPU und wollen ausreichend verdienen? Sie wollen sich selbstständig machen? Mit dem Selbstlern-Programm „Ausreichend verdienen“ schaffen Sie das mit acht Modulen, 90 Checklisten und vielen praktischen Tipps. Erhältlich seit September.



♦ **Must-have der Unternehmensgründer in spe**

DIE AUTORIN
Martina Schubert ist seit ihrem 18. Geburtstag selbstständig und hat acht Selfmanagement-Tools entwickelt, mit deren Hilfe man auch als EPU ausreichend verdienen kann. Bei „My Way“ zeigt sie, wie man richtig kalkuliert.



♦ **M. Schubert am 15. 10. bei „My Way“** TEILNEHMERIN, EE