



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

News
& Facts

Verkaufen Sie sich „preisbewusst“,

sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser?

Derzeit höre ich häufig von sehr guten Auslastungen bei Kolleginnen und Kollegen in Personal- und Organisationsentwicklung. Das freut mich.

Umso wichtiger ist dabei, sich „preisbewusst“ zu verkaufen. Es kommt darauf an, angemessene Honorare zu vereinbaren. Eine wichtige Hilfestellung für alle, die in Training, Beratung und Coaching unterwegs sind, wie auch für Einkäufer/innen, ist die [Honorarempfehlung des BDVT](#): Meine Bitte an Sie: Seien Sie sich Ihrer Leistung bewusst, berücksichtigen Sie Ihren dauerhaften Finanzbedarf und würdigen Sie Ihre Ausbildung. Sich der eigenen Leistung bewusst zu sein bedeutet, den Wert und Vorteil für die Leistungsempfänger zu berücksichtigen. Zu oft sehe ich hier zu kleine Honorare. Wenn Sie – zum Beispiel unter Würdigung der Erfolgskontrolle – den Leistungsempfängern einen entsprechenden Mehrwert bieten, wird Ihr Honorar zur Investition.

Den dauerhaften Finanzbedarf zu würdigen bedeutet, dass Sie nicht nur von der heutigen Einnahme- und Ausnahmesituation ausgehen, sondern als Unternehmer/in Ihr Risiko als Selbständige/r einpreisen, Ihre Investitionen in die Ausbildung berücksichtigen und den langfristigen Verlauf würdigen: oft ist die Auftragslage im Start noch nicht so intensiv und auch am Ende der beruflichen Laufbahn sind Kolleginnen und Kollegen nicht immer perfekt ausgelastet. Das ist bitte bei einer Kalkulation ebenso zu berücksichtigen wie die zwingend notwendigen Aufwendungen für die eigene Weiterbildung, die Altersvorsorge und die Absicherung gegen eine mögliche Berufsunfähigkeit.

„Würdigen Sie Ihre Ausbildung“ steht wohl für sich: Mitglieder des BDVT sind im Branchenvergleich deutlich überdurchschnittlich gut ausgebildet und auch das bietet den Nachfragenden nachhaltige Vorteile, die im Preis zu berücksichtigen sind.

Insofern appelliere ich an alle Einkaufenden: berücksichtigen Sie, was Sie an Leistung erhalten. Und an alle Anbietenden appelliere ich: verkaufen Sie sich preisbewusst. Berücksichtigen Sie die Honorarempfehlung des BDVT, die diese Aspekte würdigt und aufgreift. Dabei bin ich fest davon überzeugt: BDVT-Mitglieder sind „preiswert“ – sie bieten eine Menge an Leistung und Nutzen zu damit attraktiven Preisen.

Ich wünsche Ihnen gute Verhandlungen und weiterhin eine gute Auftragslage.

Doch zunächst wünsche ich Ihnen eine anregende Lektüre der vorliegenden Ausgabe von News&Facts.

Herzliche Grüße sendet Ihnen
Stephan Gingter
Präsident BDVT e.V.