



Der Berufsverband  
für Training, Beratung  
und Coaching

News  
& Facts

## **Kombinieren Sie Schnellboot und Tanker ...**

Sehr geehrte Leserin,  
sehr geehrter Leser,

neulich sprach mich ein Kollege auf die Tatsache an, dass immer mehr seiner Kunden die Rahmenbedingungen vorschreiben wollen: Zahlungsbedingungen, Nutzungsrechte, Stornobedingungen – einige Kunden nutzen die Situation kleiner Anbieter aus.

Mein Rat: Verbinden Sie Ihre Stärken als „Schnellboot“ – klein, flexibel und wendig sein – mit den Vorteilen des „Tankers“ – Größe durch die Gemeinschaft zeigen, Stabilität und Stärke signalisieren.

### **Wie das geht?**

Ich sage Ihnen, wie ich es mache: in jedem Briefinggespräch und jedem Angebot weise ich sowohl auf die Mitgliedschaft im BDVT – Dem Berufsverband für Training, Beratung und Coaching – wie auch auf das Gütesiegel des Forum Werteorientierung in der Weiterbildung hin. So verdeutliche ich, dass ich einer starken Gemeinschaft angehöre und die Kundin/der Kunde somit die Vorteile des Schnellboots mit den Vorzügen des Tankers kombiniert. Auf diese Weise zeige ich meinen Kundinnen und Kunden auch den Vorteil auf, auf bis zu 650 Kolleginnen und Kollegen zurückgreifen zu können. Als Teil einer starken Gemeinschaft gebe ich mit dem Angebot unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen weiter.

Und bei Konzernen? Nun, das ist nicht meine Kernzielgruppe. Und einige Kunden aus diesem Bereich habe ich. Dann gehe ich sehr früh in die Verhandlung über die Rahmenbedingungen (Zahlungs- und Stornofristen). Ich bin zu vielen Vereinbarungen bereit, wenn sie sich entsprechend im Preis niederschlagen. Wichtig aus meiner Sicht ist die sehr frühe Ansprache dieser Themen. Und bei den Nutzungsrechten unserer Unterlagen bin ich nicht verhandlungsbereit. Einer „blinden“ Weitergabe stimme ich nicht zu. Immer mehr nutze ich die CC BY-Lizenzen, um unseren Kunden hier Klarheit und die Möglichkeit der Nutzung unter Wahrung der Urheberrechte zu ermöglichen.

Lässt die Kundin oder der Kunde sich auf diese Bedingungen nicht ein – oder sind die Verhandlungen darüber schon in der frühen Phase sehr anstrengend – so habe ich für mich entschieden, dass dies nicht mein Kunde wird (was übrigens sehr selten vorkommt). Ein wenig Selbstbewusstsein gehört eben dazu! Sie haben Angst, größere Aufträge nicht zu bekommen? Kann ich nachvollziehen – und ich empfehle Ihnen, den Mut zu entwickeln, sich nicht alle Bedingungen vorschreiben zu lassen, weil ich weiß, dass Sie dann die Kunden erhalten, die auf Dauer gut zu Ihnen passen.

Digitalisierung hin und VUCA her, die Grundzüge der ehrbaren Kauffrau und des ehrbaren Kaufmanns gelten auch in diesen wilden Zeiten! Nutzen Sie die Stärken einer starken Gemeinschaft und die Mitgliedschaft in einem angesehenen Berufsverband – für faire Verträge mit Kundinnen und Kunden!

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

Eine schöne und besinnliche Adventszeit wünscht Ihnen  
Ihr  
Stephan Gingter  
Präsident BDVT e.V.