

Dein Preis - was Deine Beratungsleistung kosten darf

Hast Du Dich schon einmal gefragt, ob Deine Beratungsleistung angemessen vergütet wird? Angemessen sowohl aus Deiner Sicht als auch aus der Sicht Deines Kunden. Um Deinen Preis, das heißt Deinen Wert für das Projekt des Kunden, geht es im Buch von Gebhard Borck. Der Baden-Württemberger stellt in seinem Werk [Dein Preis - Wie Du ein Angebot erstellst, das Deinem Wert entspricht](#)* eine praxiserprobte Methode vor, den Beitrag und die Bezahlung eines Beraters für ein Projekt zu ermitteln. Ich habe das Buch letztes Wochenende gelesen und fasse für Dich seine wesentlichen Punkte zusammen.

Was kann ich lernen?

Was ist ein angemessener Preis für eine Beratungsleistung? Dieser fast schon philosophischen Frage nimmt sich Gebhard Borck in seinem 2014 erschienenen Buch [Dein Preis - Wie Du ein Angebot erstellst, das Deinem Wert entspricht](#)* an. Zunächst unterscheidet er dazu in den fachlichen, sachlichen und menschlichen Wert eines Beraters. Ersterer ist das Expertenwissen, die Kenntnisse, das Know-How, die Skills. Als sachlichen Wert bezeichnet Borck das Talent eines Beraters, Aufgaben anzugehen, sich insbesondere in neue Aspekte intuitiv einzufuchsen. Schließlich ist der menschliche Wert die Summe aus Haltung, Position sowie soziale Beziehungen des Consultants.



Auf Basis dieses Wertekanons schlägt der Autor eine 5-stufige

Nutzenanalyse für die Beratungsleistung in einem Kundenprojekt vor. Für Dich im Schnelldurchlauf:

1. Beurteilung der Ist-Situation des Kunden
2. Identifikation von angestrebten Ziele
3. Festlegung der Maßstäbe für die Zielerreichung
4. Wert des Vorhabens aus Sicht des Kunden
5. Anteil des Beraters am möglichen Erfolg

Der Anteil des Beraters am Erfolg untergliedert Borck in vier Elemente die er zwischen Kunde und Berater prozentual verteilt: eingebrachtes Know-How, Infrastruktur, Umsetzungsaufgaben und Koordinationsaufwände. Diese Liste würde ich noch um den Punkt „Netzwerk“ ergänzen. Des öfteren profitieren Kunden auch von den vielen Kontakten die man als externer Berater einbringt. Ausgehend vom Wert des Vorhabens für den Kunden und dem Anteil des Consultants für dessen Erfolg errechnet sich mittels einfacher Formel der Preis für die Beratungsleistung. Voilà.

Nachdem die Hauptfrage des Buches geklärt wurde spendiert Borck Dir als Leser zusätzlich Beispiele, wie ein aus einer Sicht gutes Angebot aussehen sollte. Zudem lernst Du, in welchen Modi die Bezahlung der Beratungsarbeit ablaufen kann. Auch hier für Dich die Kurzzusammenfassung: Vergütung nach dem Engagement, anteilig im Verlauf, (teilweise) vor Projektbeginn und erfolgsabhängig (nach Borck „Black Swan Agreement“).

Wie liest sich Dein Preis?

Ohne Frage: Gebhard Borcks [Dein Preis](#)* ist ein Buch von Praktiker für Praktiker. Schnell und flüssig gelangt ein Leser mit Hilfe der soliden Gliederung, den Hervorhebungen sowie den teilweise eingerückten Absätzen durch den Text.

Die 7 Kapitel, welche den organisatorischen Lebenszyklus eines Beratungsprojektes angefangen mit Bedarfsidentifikation bis hin Bezahlung abdecken, solltest Du an einem langen Leseabend überflogen haben. Nützlich sind die eingestreuten Praxistipps (Gebhard Borck nennt diese „Kniffe für den Meister“), für Auflockerung sorgen mehrere Beispiele. Auch die Lesehinweisen und Vorlagen für Beispielangebote stiften für den selbstständigen Consultant sicherlich einen Mehrwert.

Was mir etwas fehlt sind Erfahrungsberichte bei Einsatz dieser Methode für die Preisberechnung. Inwieweit ist diese für jeden Kundentypen von Konzern bis Einzelunternehmer geeignet? Wie sollte der Berater mit Einwandbehandlungen umgehen? Warum spielt der Wettbewerb keine Rolle? Leider bleibt Borck dem Leser hier mehrere Antworten schuldig.

Wer steckt hinter dem Werk?

Er bezeichnet sich selbst als Selbstständiger, Freiberufler und Einzelunternehmer in einem: [Gebhard Borck](#). In seiner beruflichen Laufbahn ist der selbsternannte Wissensarbeiter viel im Ausland rumgekommen, war neben Belgien, Österreich und der Schweiz ebenfalls in Spanien und den USA für seine Kunden unterwegs. Aktuell lebt Borck in Pforzheim, berät Einzelpersonen bis Konzerne in den Themen Sinnkopplung, dezentrale Führung und der Betriebswirtschaft mit Menschen

Bemerkenswert sind seine beiden Vorschläge um mit potentiellen Klienten ins Gespräch zu kommen: das gemeinsame Mittagessen sowie ein Ge(h)spräch im Grünen. In Rechnung stellt Borck hierfür lediglich die Anreise sowie die Restaurantkosten. Neben klassischer Projektarbeit greift er regelmäßig zur Feder. Über 15 Bücher zu Themen wie Buchpublikation und Moderationstechniken gibt es mittlerweile von ihm zu kaufen.

Warum sollte ich gerade dieses Buch lesen?

Ich empfehle [Dein Preis - Wie Du ein Angebot erstellst, das Deinem Wert entspricht](#)* allen Freelancern und Solo-Beratern. Auch wenn Du in Deinem Beratungsunternehmen gelegentlich Angebot verfasst oder bei der Kundenakquise dabei bist, kann ich Dir das Werk ans Herz legen. Ein toller Ratgeber für das wertorientierte Verkaufen einer abstrakten Dienstleistung. Was fehlt sind Erfahrungsberichte bei Anwendung der Methode, speziell bei Kunden, welche den Ansatz zunächst ablehnen.

Das 68-Seiten „starke“ Buch ist im edition sinnvoll·wirtschaften Verlag für unter 10 Euro zu haben.