



Preisminderung vs. Nachsicht bei Qualitätskriterien?

**5. Wie gestalten Sie Ihre Prozesse zur Auftragserfüllung? Wie können Sie diese Ihrem Kunden verständlich machen und damit Ihre Forderungen untermauern?**

Beratungsabläufe und Dokumentation

Nutzbarkeit der Leistungen und Ergebnisse über das Projekt hinaus?

Welche Abläufe erfolgen intern, von denen der Kunde nur weiß, wenn Sie ihm eigens davon erzählen?

Wie viele Arbeitsschritte sind notwendig, um das vereinbarte Ziel zu erreichen? Dokumentieren Sie diese Ihrem Kunden (z. B. als Ablaufdiagramm).

**6. Ihr Kunde spricht von „Preisnachlass“ und „zu teuer“! Was fragen Sie dann am besten?**

Sie haben diese Leistungen und Kriterien gefordert ... (aufzählen und dokumentieren): Worauf würden Sie bei unserem Angebot für ein Entgegenkommen verzichten wollen?

Zu teuer: Womit haben Sie verglichen? Möglicherweise hat der Mitbewerb Leistungen aus dem Angebot ausgenommen.

Nutzungsdauer: Wie lange wird der Kunde Ihre Leistungen und Ergebnisse gewinnbringend nutzen und den unternehmerischen Wert dadurch steigern?

Mitbewerb: Wie können Sie sicher sein, dass der Mitbewerb bei einem so niedrigen Preis seine Versprechen einhalten wird?

Hilfestellung: Welche Argumente oder Hilfestellungen würden Ihnen helfen, unser Angebot zu akzeptieren (Zusatzleistungen offerieren statt Kürzungen akzeptieren)?

Zahlung: Wäre Ihnen ein anderer Zahlungsmodus lieber (Lizenzen, erfolgsorientierte Zahlungsvarianten, Zahlung nach Leistungsmodulen und Projektfortschritt ...)?

**Bitte beachten:**

Billig einzukaufen bedeutet nicht gleich preiswert.

Signalisieren Sie, dass Ihr Kunde, wenn er über den Preis verhandelt, kein Gegner für Sie ist, sondern dass ihm Ihr Wohlergehen und ein Projekterfolg am Herzen liegen.

Machen Sie klar, dass Sie alle Positionen sorgfältig kalkuliert haben und warum Sie seriöserweise wenig Spielraum für Rabatte oder Preisnachlässe haben.

**7. Wenn folgende branchenüblichen Leistungen und Honorare stören?**

Abstands-/Präsentationshonorar: Laut Bundesvergabegesetz sind alle Leistungen, die über ein gewöhnliches Angebot hinausgehen, entgeltlich!

Nutzungshonorare, nutzungsrechtliche Einschränkungen und andere Schutzrechte: Klären Sie über rechtliche Einschränkungen und Haftungsrisiken auf! Fragen Sie, ob auch der Mitbewerb die gleichen Rechtssicherheiten bieten kann oder überhaupt im Angebot dokumentiert hat.

Was ist branchenüblich in Bezug auf Stundensätze oder Projekthonorare?

Klären Sie auf Hinweisvorschriften im Sinne der Fachverbands-AGB auf und beweisen Sie Fachkompetenz.