

Keine Zeit für Angebotssammler



Foto: Wiebking

Zimmermeister Benno Tamsen aus Stuhr sortiert Angebots-sammler aus. Das

war nicht immer so, in den ersten Jahren hat auch er Lehrgeld bezahlt. Das hat sich geändert. Heute lässt er sich auf Angebots-sammler nicht mehr ein:

■ **Angebote kosten Geld:** Zwischen 100 und 750 Euro zahlen Kunden für ein „umfangreicheres“ Angebot der Zimmerei, je nach Aufwand. Und der ist teilweise beträchtlich: „Bei 750 Euro ist das dann auch mit 3-D-Visualisierung, das sind ein bis eineinhalb Tage Arbeit“, berichtet der Unternehmer. Bekommt er den Auftrag, vergütet er den Kunden diese Kosten wieder. Das akzeptiert nicht jeder Interessent, „die wollen nur den Billigsten, das sind nicht unsere Kunden“.

■ **Kein Angebot ohne Termin:** Angebote ohne Ortstermin lehnt Tamsen ebenfalls ab. Er möchte das Objekt vorher sehen und den Kunden persönlich kennenlernen.

■ **Keine Angebote bei Rund-Mails:** Angeboten, in denen er nur noch die Preise eintragen soll, landen in der Zimmerei gleich „im Papierkorb“.

Video: Wie Kunden auf kostenpflichtige Angebote reagieren, verrät Tamsen in unserem Video unter nh.handwerk.com



Teurer als man denkt

Sie erstellen Angebote kostenlos? Haben Sie schon einmal nachgerechnet, was Sie das kostet?

Wollen Sie das wirklich?

Angebote zu erstellen, ist richtig teuer. Vor allem dann, wenn zu selten ein Auftrag daraus wird.

Foto: afitz - fotolia.com

Jörg Wiebking

wiebking@handwerk.com

Viel Aufwand, wenig Nutzen: Wer Angebote wie am Fließband schreibt, hat nur selten eine gute Trefferquote. Oft reicht es trotzdem zum Leben – doch Zufriedenheit und Freizeit bleiben dabei auf der Strecke. Eine der Ursachen: „Kaum ein Handwerker macht sich klar, wie groß der Aufwand für ein erfolgloses Angebot ist – und was ihn das kostet“, weiß Dieter Grabs, „Impulsgeber für Unternehmer“.

Dabei ist die Rechnung ziemlich einfach. Ein Beispiel: Sie erstellen Angebote selbst und kalkulieren mit 60 Euro pro Arbeitsstunde. Sie benötigen durchschnittlich 10 Stunden pro Angebot. Sie haben eine Trefferquote von 3 Aufträgen je 10 Angebote. Das bedeutet:

- Sie investieren durchschnittlich 600 Euro in jedes Angebot.

- Um einen einzigen Auftrag an Land zu ziehen, investieren Sie durchschnittlich 2000 Euro Arbeitszeit (bei einer Trefferquote von 3 aus 10).
- Wenn 7 von 10 Angeboten nichts werden, haben Sie bei 10 Angeboten 4200 Euro in den Papierkorb investiert.

Dabei gibt es viele Möglichkeiten, Ihre Auftragsquote zu verbessern. Eine davon: Sie könnten sich das Erstellen Ihrer Angebote bezahlen lassen. Dafür gibt es fünf gute Gründe:

- Sie sortieren reine Angebotssammler aus.
- Auch das Erstellen eines Angebots kostet Zeit. Warum sollten Sie diese Zeit verschenken?
- Wenn Sie Kunden die Verrechnung bei Auftragserteilung anbieten, steigen damit Ihre Chancen.
- Entscheidet sich der Kunde gegen Sie und geht mit Ihrer Planung zu einem Wettbewerber, dann

hat der definitiv einen Vorteil. Warum sollten Sie sich das nicht bezahlen lassen?

- Und: „Nicht jeder Interessent hat ein Angebot verdient. Er hat sich darum nicht verdient gemacht – weil er Ihnen keine Wertschätzung entgegenbringt und Ihre handwerkliche Leistung nicht würdigt, wenn er sich nur für einen Preis interessiert“, sagt Grabs.

Der Preis für das Angebot

Was darf das Erstellen eines Angebots kosten? Wie finden Sie den „richtigen“ Preis heraus? Das lässt sich relativ einfach lösen, sagt Dieter Grabs:

- Sie nehmen eine kleine, einheitliche Pauschale, zum Beispiel 75 Euro für jedes Angebot.
- Sie staffeln die Pauschalen nach Auftragsvolumen. Sie könnten zum Beispiel für Aufträge bis 5000 Euro jeweils 1 Prozent des Angebotsvolumens in Rechnung stellen und für Angebote ab 10 000 jeweils 2 Prozent, rät Grabs.
- Sie berechnen das Erstellen des Angebots nach Planungsaufwand.

Goldene Regel: Alle gleich behandeln!

Entscheidend sei dabei allerdings eine goldene Regel: Behandeln Sie alle Kunden gleich! „Man muss damit rechnen, dass andere darüber reden. Das gilt vor allem in ländlichen Regionen“, warnt Grabs. Wenn Sie Unterschiede machen oder unterschiedlich kalkulieren, heißt es sonst irgendwann: „Der zieht einen über den Tisch.“

Download: Sie wollen selbst nachrechnen, was Sie das Erstellen Ihrer Angebote pro Auftrag kostet? Eine Excel-Tabelle für Ihre eigene Kalkulation finden Sie unter nh.handwerk.com.

Kompakt:

Das Problem: Dass Kunden für Angebote nichts zahlen, bedeutet nicht, dass sie nichts kosten. Im Gegenteil: Je schlechter die Auftragsquote, desto teurer wird es.

Die Lösung: Lassen Sie sich Angebote bezahlen. Das hält auch die Angebots-sammler fern.

Recht

Neues Recht für Privatinsolvenzen

Höhere Quote. kürzere

Restschuld befreit werden können.

Der Zentralverband des Deutschen

im Insolvenzverfahren: Bisher hatten

Übliche Arbeitszeit

Im Arbeitsvertrag sind die zu leistenden Stunden nicht geregelt? Macht nichts.