

So setzen Sie Preiserhöhungen durch

FINANZEN: Jedes Jahr steigen die Betriebskosten für Energie, Personal, Steuern, Werkzeug und Material. Da heißt es, in den sauren Apfel zu beißen: Damit die Firma läuft, müssen Handwerker höhere Kosten an ihre Kunden weitergeben.

Beinache jeder Handwerker ist betroffen: Preisdrückerei steht dort auf der Tarteisordnung. Doch trotz steigender Kosten wollten viele ihre Preise in den vergangenen Monaten aus Angst vor platzenden Aufträgen nicht erhöhen. Allerdings ziehen derzeit Konsum und Binnennachfrage an – ein guter Zeitpunkt, um die Strategie zu ändern. Laut Zentralverband des Deutschen Hand-

Malermeister Bernhard Franz fängt immer erst bei sich an. Wenn die Preise für Farben und Tapeten steigen, setzt er alles daran, das Material günstiger einzukaufen: „Über mehrere Paletten oder eine größere

Nutzwert betonen

Vertriebsexperte Jürgen Frey empfiehlt, bei der Preisverhandlung immer den Nutzwert für den Kunden zu betonen, nicht den Preis. „Zeigen Sie auf, was passiert, wenn der Kunde selbst mit billigen Baumarktfarben auf Raufaser streicht – mit Ihrer Hilfe bekommt er ein hochwertiges Ergebnis“, erklärt der Wirtschaftsingenieur. Daneben helfe auch die Sandwich-

Geht er auf den Preiskampf nicht ein, verliert er aber auch mal einen Auftrag. „Das Problem in meiner Branche ist, dass die Renovierer gerne mal selber streichen“, erklärt der Sieger.

Methode. Dabei wird der Preis in zwei gute Argumente „eingepackt“. Frey ergänzt das Beispiel: „Bei mir, dem Malermeister, erhalten Sie eine fachkundige Beratung und Ausführung zu einem Preis x. Und einen Eimer Farbe bekommen Sie kostenlos dazu.“ Das letzte Argument bleibt dann im Kopf und nicht der Preis. Jeder kennt diese Tricks – trotzdem funktionieren sie.

Michael Sudahn

Tipps für die Verhandlung

Preis überzeugend nennen: Bei Preisverhandlungen ist Entschlossenheit gefragt. Lassen Sie sich von Gedanken wie „Das ist ihm sicher egal“ nicht leiten lassen. Sie sind ein Mensch, der einen Preis zahlen muss. Sie sind nicht ein Preis, den man zahlen muss.“	Preis in Relation bringen: Ein Preis wirkt viel geringer, wenn eine Beziehung zum Objekt besteht. Machen Sie Ihrem Auftraggeber klar, welche Leistungen Sie erbringen und welche Risiken und Kosten für ihn verbunden sind. „Ja, das Gelände kostet 2.000 Euro, aber dafür müssen Sie sich keine Sorgen mehr über Unfallrisiken und rechtliche Bestimmungen machen.“
--	--

Gefahren des Sparens aufzeigen:
„Das passiert, wenn man die billige neben hilft es, den Wert für einen Tag zu berechnen.“

sind, viel Einsatz für Kundenwünsche zu bringen. Nennen Sie Ihre Summe zusammen mit zwei Vorteilen aus der Sicht des Kunden.	Den Nutzen betonen: Überlegen Sie sich Vorteile für den Kunden und sprechen Sie darüber anstatt über Preise und Stundensätze. Zum Beispiel so:	Sie konkret auf, welche Gefahren bei billigem Material und unsachgemäßer Montage lauern. Die klare Botschaft: Da lohnt sich sparen nicht.
--	---	---

„Ja, das Gelände kostet 2.000 Euro, aber dafür müssen Sie sich keine Sorgen mehr über Unfallrisiken und rechtliche Bestimmungen machen.“

Gefahren des Sparens aufzeigen:
„Das passiert, wenn man die billige Treppe aus Fernost bestellt.“ Zeigen Sie konkret auf, welche Gefahren bei billigem Material und unsachgemäßer Montage lauern. Die klare Botschaft: Da lohnt sich sparen nicht.

DIE RENAULT BUSINESS-WOCHEN.

ATTRAKTIVE LEASINGRATEN



RENAULT CLIO GRANDTOUR OHNE ANZAHLUNG	149,- €¹
RENAULT MÉGANE GRANDTOUR OHNE ANZAHLUNG	219,- €²
RENAULT SCÉNIC OHNE ANZAHLUNG	229,- €³



www.renault.de

RENAULT Relax Pro

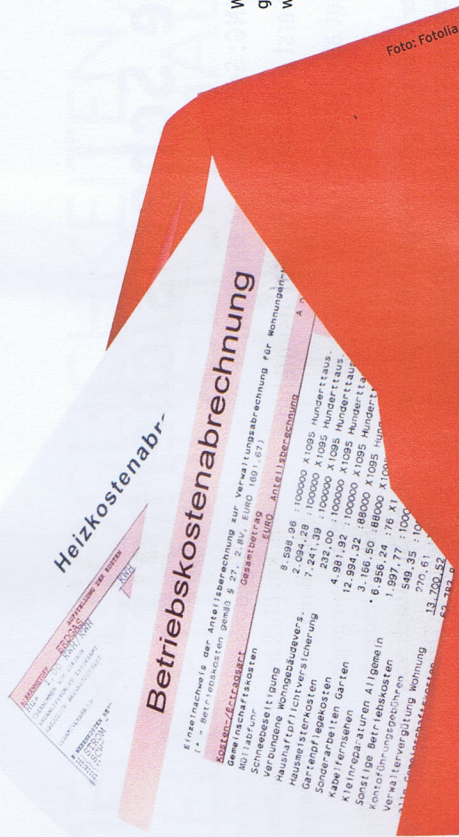
3 JAHRE SORGENFREI FAHREN – AB SOFORT BESONDERS GÜNSTIG. Profitieren Sie während der Renault Business-Wochen von den attraktiven Renault relax pro Angeboten – unserem Leasing für Geschäftskunden inklusive 3 Jahren Wartung und Garantie. Damit passen Renault Geschäftswagen nicht nur perfekt in jedes Unternehmen, sondern auch in jedes Budget. Das jüngste Beispiel hierfür ist der neue Renault Master, der geräumigste Transporter von Europas führender Nutzfahrzeugmarke*.

***Renault Clio Grandtour Expression** : 2 16V 75 cc/ 55 kW (75 PS); moral!: Leasingrate netto ohne Umsatzsteuer: EUR 149,- Sonderzahlung: EUR 0,- Laufzeit: 36 Monate; Gesamtaufleistung: 30.000 km.
eco! 66 kW (90 PS); moral!: Leasingrate netto ohne Umsatzsteuer: EUR 219,- Sonderzahlung: EUR 0,- Laufzeit: 36 Monate; Gesamtaufleistung: 80.000 km.
***Renault Clio Grandtour Expression dci** 110 FAP eco! 66 kW (90 PS); moral!: Leasingrate netto ohne Umsatzsteuer: EUR 229,- Sonderzahlung: EUR 0,- Laufzeit: 36 Monate; Gesamtaufleistung: 30.000 km.

***Renault Laguna Grandtour Expression** dci 110 FAP eco! 66 kW (90 PS); moral!: Leasingrate netto ohne Umsatzsteuer: EUR 179,- Sonderzahlung: EUR 0,- Laufzeit: 36 Monate; Gesamtaufleistung: 30.000 km.
eco! 66 kW (90 PS); moral!: Leasingrate netto ohne Umsatzsteuer: EUR 219,- Sonderzahlung: EUR 0,- Laufzeit: 36 Monate; Gesamtaufleistung: 80.000 km.
***Renault Laguna Grandtour Expression dci** 110 FAP eco! 66 kW (90 PS); moral!: Leasingrate netto ohne Umsatzsteuer: EUR 229,- Sonderzahlung: EUR 0,- Laufzeit: 36 Monate; Gesamtaufleistung: 30.000 km.

***Renault Mégane Grandtour Expression dci** 90 FAP eco! 66 kW (90 PS); moral!: Leasingrate netto ohne Umsatzsteuer: EUR 149,- Sonderzahlung: EUR 0,- Laufzeit: 36 Monate; Gesamtaufleistung: 30.000 km.
eco! 66 kW (90 PS); moral!: Leasingrate netto ohne Umsatzsteuer: EUR 219,- Sonderzahlung: EUR 0,- Laufzeit: 36 Monate; Gesamtaufleistung: 80.000 km.
***Renault Mégane Grandtour Expression dci** 110 FAP eco! 66 kW (90 PS); moral!: Leasingrate netto ohne Umsatzsteuer: EUR 229,- Sonderzahlung: EUR 0,- Laufzeit: 36 Monate; Gesamtaufleistung: 30.000 km.

***Renault Trafic LKW Kastenwagen L1H1**
Gesamtaufleistung: 30.000 km.



Würden auch Sie gerne Ihre gestiegenen Kosten an die Kunden weitergeben?

Foto: Fotolia



RENAULT LAGUNA GRANDTOUR OHNE ANZAHLUNG	RENAULT KANGOO RAPID OHNE ANZAHLUNG	RENAULT TRAFIC LKW OHNE ANZAHLUNG	RENAULT MASTER LKW OHNE ANZAHLUNG	RENAULT TYPE C UNVERKÄUFLICH
239,- €⁴	179,- €⁵	199,- €⁶	259,- €⁷	

Entdecken Sie seine Variantenvielfalt mit 4 Längen und 3 Dachhöhen, wahlweise mit Heck- oder Frontantrieb. Am besten gleich bei einer Probefahrt.

Gesamtverbrauch (l/100 km) kombiniert: 5,9 bis 4,4; CO₂-Emissionen (g/km): 139 bis 115 (Werte nach EU-Norm-Messverfahren).



2,71 t/d (0,90/66 kW (90 PS); monatl. Leasingrate netto ohne Umsatzsteuer: EUR 199,-; Sonderzahlung: EUR 0,-; Laufzeit: 36 Monate, Gesamtleistung: 30.000 km. „Renault Master LKW Kastenvan Ecoline Front 1292 31 CDI (100 EU4 74 kW (100 PS), monatl. Leasingrate netto ohne Umsatzsteuer: EUR 259,-; Sonderzahlung: EUR 0,-; Laufzeit: 36 Monate, Gesamtleistung: 30.000 km. Enthält ein Renault Komfort Service-Vertrag. Anschlussgarantie nach der Neuwertgarantie inkl. Mobilitätsgarantie sowie aller Wartungskosten. Leasingrate netto ohne Umsatzsteuer: EUR 259,-; Sonderzahlung: EUR 0,-; Laufzeit: 36 Monate, Gesamtleistung: 30.000 km. Ein Angebot der Renault Leasing für Gewerbetreibende bei allen teilnehmenden Renault Partnern, zzgl. Überführung. * Quelle: ACEA (European Automobile Manufacturers' Association) und Verschleißreparaturen für die Vertragsdauer 36 Monate bzw. 30.000 km ab Erstzulassung. Abbildungen zeigen Sonderausstattungen. Renault Deutschland AG, Frankfurt, 50319 Brühl.