

## Modul 5

### Wie viel ist Deine Arbeit wert? - Deine Preisfindung

#### Ziel

1. Du bekommst eine Vorstellung von Deinem zukünftigen Honorar.
2. Du hast Dir Argumente für Dein Honorar erarbeitet
3. Du kannst zu Deinem Honorar stehen

#### Preisfindung

In diesem Modul wirst Du herausfinden, **wie viel Deine Arbeit als Coach wert** ist. Denn, mal ehrlich: So schön und interessant Deine Arbeit ist. Am Ende möchtest Du davon leben können oder, wenn Du Coaching nebenberuflich anbietest, zumindest das Gefühl haben, dass Deine Arbeit **honoriert** wird.

Doch wie findest Du heraus, wie viel Deine Arbeit wert ist? Woran orientierst Du Dich am besten? Dies kann anfangs ein Problem darstellen.

#### **Doch zum Einstieg möchte ich Dir zunächst eine kleine Geschichte erzählen.**

Es war einmal vor langer Zeit in einem Land, das vermutlich nie existierte, eine große Fabrik. Aus hohen Schornsteinen quoll der Rauch, in riesigen Tanks lagerten Chemikalien, die vermengt wurden, um am Ende einer unendlich komplizierten Produktionskette in einen Vorratstank zu fließen. Seit vielen Jahrzehnten stand die Fabrik am selben Ort, und jedes Jahr wurde sie größer und größer. Die Leitungen und Rohre wanden sich in komplizierten Arrangements über das Werkgelände, bis eines Tages ...

... ein lautes „gnorf!“ erklang. **Die Fabrik kam zum Stillstand.** Nichts funktionierte mehr, an einigen Stellen tropften die ersten Chemikalien aus den Rohren. Die Arbeiter waren besorgt, denn niemand wusste genau, was passiert war und wie es repariert werden konnte. Blau- und Weißkittel legten die Stirn in Falten, die Rohre knirschten und knarzten. Einer sagte: He, erinnert ihr euch an **Manfred?** Den Mechaniker, der letztes Jahr in Rente ging? **Der kennt den Laden hier doch in- und auswendig.** Wir rufen ihn an.

Also kam Manfred und ging über das Werksgelände. Er horchte an Rohren, schaute mit seiner Taschenlampe unter die Silos, begutachtete alles ganz genau, Rohr um Rohr, Schraube um Schraube. Minuten vergingen, dann Stunden. Die Mitarbeiter wurden langsam ungeduldig, denn das Knirschen und Knarzen hörte nicht auf.

Nach gut zwei Stunden griff Manfred in seine Werkzeugkiste und zog einen kleinen Hammer hervor. Er verschwand in einem Wartungsschacht im Boden, beobachtet von schulterzuckenden Geschäftsführern. Man hörte, wie er **zweimal** mit dem Hammer klopfte, und...

... das Rohr-Ungetüm lief, erst stotternd, dann schnurrend, wieder an. Mit großen Augen und vielem Händeschütteln und breitem Lachen verabschiedeten die Fabrikarbeiter Manfred: „Du hast uns gerettet! Vielen Dank!“

Einige Tage später erreichte ein Brief das Büro des Fabrikdirektors, mit einer Rechnung von Manfred. Sie lautete:

***Dienstleistungen zur Reparatur der Fabrik, 2 Stunden, € 50.000,-***

Der Geschäftsführer brach in lautes Lachen aus. Er rief Manfred an: „Jetzt hör mal zu, Manni ... Klar hast Du uns gerettet, aber fünfzigtausend Euro? Du Schlitzohr hast doch nur zweimal mit Deinem Hämmerchen an ein Rohr geklopft!“ Er legte, noch immer lachend, den Hörer auf.

Am folgenden Tag kam ein erneuter Brief. Er enthielt eine neue Rechnung:

***Zweimal mit dem Hammer an ein Rohr klopfen, 2 €.***

***Wissen, an welche Stelle geklopft werden muss, € 49.998,***

***Summe: € 50.000, zahlbar sofort.***

Noch am selben Tag schickte der Direktor einen Boten mit einem Scheck zu Manfred nach Hause.

---

Diese Geschichte soll Dir zeigen, dass der Wert einer Arbeit sich daran bemisst wie groß der Nutzen für den Kunden ist. Das heißt, sobald Du Deinem Kunden weiterhelfen kannst, Du quasi ein Experte für ihn bist, kannst Du den Preis berechnen, der Dir dafür angemessen erscheint. Wir sprechen hier nicht von Fantasiepreisen, sondern von einem Honorar, das Dein Kunde gerne zahlt, da Du ihm dabei hilfst, ein Problem zu lösen das ihm unter den Nägeln brennt.

### **Mach doch bitte folgendes Gedankenexperiment:**

Stell Dir selbst einmal vor, Du gehst zu einem Coach, weil Du Probleme mit Deinem Arbeitgeber hast. Die Probleme sind so groß, dass Du kurz davor bist das Handtuch zu schmeißen, sprich, Du überlegst zu kündigen. Ein, wie ich finde, ernst zu nehmendes Anliegen.

Jetzt stell Dir weiter vor, Du hättest zwei Coaches zur Auswahl. Ein Coach würde ein Stundenhonorar von 45 Euro nehmen. Was würdest Du dabei fühlen, was ging Dir durch den Kopf, was würdest Du über den Coach und seine Arbeit denken? Jetzt stell Dir vor, der andere Coach würde 125 Euro nehmen. Was würdest entsprechend hier fühlen? Was ging Dir durch den Kopf? Zu welchem Coach hättest Du eher Vertrauen? Woran könnte es liegen?



Egal wie Du Dich entscheidest. Du wirst Deine Gründe haben Dich so oder so entschieden zu haben. Eine entscheidende Frage bei der Preisfindung ist:

Wie möchtest Du von Deiner Zielgruppe wahrgenommen werden? Davon ist zu einem großen Teil Dein Honorar abhängig und umgekehrt. Doch dazu in den folgenden Aufgaben mehr.