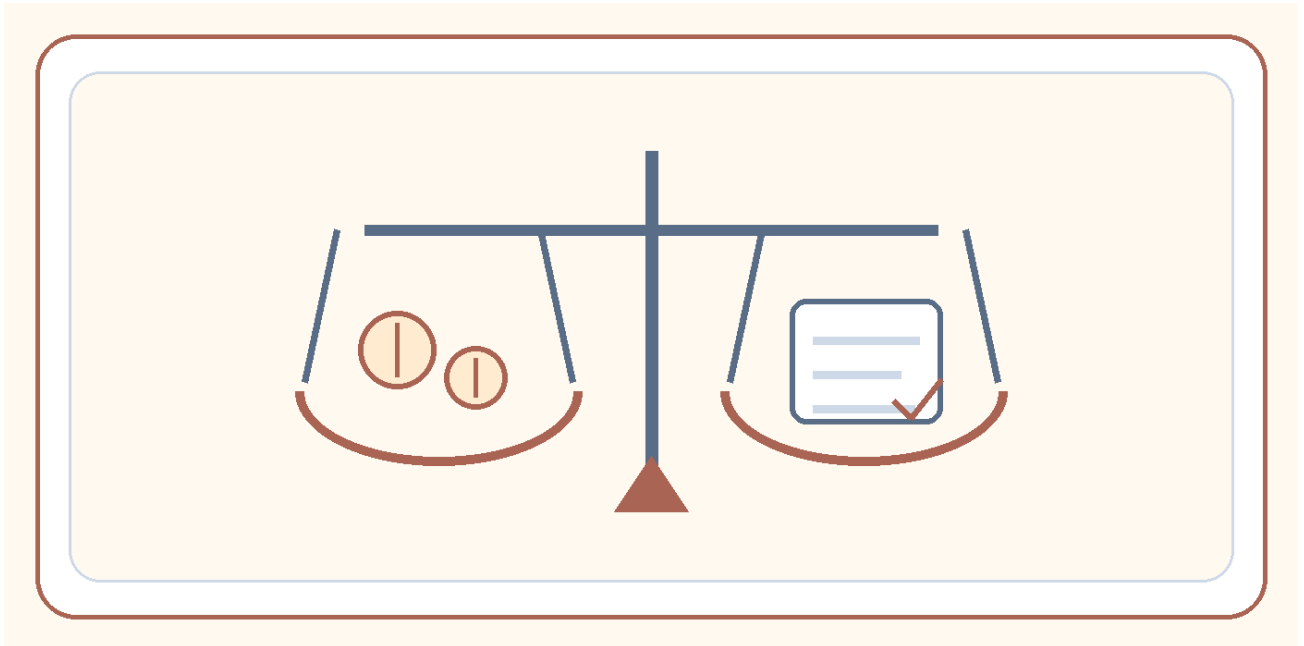


Den Wert deiner Dienstleistung in einen tragfähigen Preis übersetzen

Kosten, Kundennutzen, Markt und Positionierung in einer klaren Preisentscheidung verbinden



Thematische Originalzeichnung: AKUT Coaching, 2026; digital umgesetzt mit OpenAI-Unterstützung.

Für wen dieser Leitfaden gedacht ist

Für Selbstständige und kleine Unternehmen, die Preise nicht aus Selbstwert, Konkurrenzangst oder Bauchgefühl ableiten, sondern Kosten, Kapazität, Nutzen, Risiko und Leistungsumfang verbinden wollen.

Arbeitsfassung zur gemeinsamen Prüfung · Stand: 31. August 2026

So arbeitest du mit diesem Leitfaden

Der Wert einer Dienstleistung ist nicht identisch mit deinem Selbstwert. Ein belastbarer Preis entsteht aus mehreren Perspektiven: Kosten und Kapazität, Markt, wahrgenommener Nutzen, Risiko, Leistungsumfang und strategische Positionierung.

Du musst nicht alles gleichzeitig klären. Beginne dort, wo eine ungeprüfte Annahme, ein Risiko oder ein wiederkehrender Engpass die größte Wirkung erzeugt. Halte Widerspruch und neue Informationen ausdrücklich fest.

Coaching-Haltung

Es gibt selten nur einen richtigen Weg. Gute Entscheidungen berücksichtigen Kontext, Werte, Ressourcen, Risiken und mögliche Folgen.

Ein nicht bestätigter Test oder ein Kurswechsel ist Information - kein Beweis persönlichen Versagens. Verantwortung und Entscheidung bleiben bei dir.

Die Arbeitsfelder

1. Deine Preisuntergrenze
2. Nutzen und Alternative
3. Leistung sauber begrenzen
4. Preisgespräch führen
5. KI in Kalkulation und Angebot

1. Deine Preisuntergrenze

Rechne Jahreskosten, gewünschten Unternehmerlohn, Rücklagen, Risiko und Gewinnaufschlag. Teile nicht durch alle Arbeitsstunden, sondern durch realistisch abrechenbare Stunden oder Einheiten.

Berücksichtige Akquise, Administration, Weiterbildung, Urlaub, Krankheit und unbezahlte Vorarbeit.

- Fixe und variable Kosten erfassen
- Abrechenbare Kapazität realistisch schätzen
- Steuern und Rücklagen gesondert klären

Deine Aufgabe: Berechne fixe und variable Jahreskosten, Unternehmerlohn, Rücklagen und realistisch abrechenbare Kapazität. Leite daraus deine Preisuntergrenze ab.

Ausreichend geklärt, wenn: Akquise, Verwaltung, Weiterbildung, Urlaub, Krankheit und nicht abrechenbare Vorarbeit sind enthalten; die Rechenlogik ist nachvollziehbar.

2. Nutzen und Alternative

Beschreibe, welches Problem du für wen in welcher Situation löst. Vergleiche nicht nur Wettbewerberpreise, sondern auch Alternativen: intern lösen, aufschieben, Standardsoftware, KI-Werkzeug oder nichts tun.

Wert kann Zeit, Risiko, Umsatz, Qualität, Orientierung oder Entlastung betreffen. Versprich nur, was du tatsächlich beeinflussen kannst.

- Ausgangslage und gewünschte Veränderung formulieren
- Kosten des Nicht-Handelns vorsichtig ermitteln
- Belege statt Superlative nutzen

Deine Aufgabe: Beschreibe für ein konkretes Kundensegment Ausgangslage, gewünschte Veränderung, Alternativen und vorsichtig geschätzte Kosten des Nicht-Handelns.

Ausreichend geklärt, wenn: Nutzenbehauptungen sind mit Beispielen oder plausiblen Annahmen belegt und enthalten keine Garantie für Ergebnisse außerhalb deines Einflusses.

3. Leistung sauber begrenzen

Ein Preis wird verständlich, wenn Umfang, Ergebnisformat, Mitwirkung, Zeitrahmen, Korrekturen, Rechte und Ausschlüsse klar sind.

Bei Festpreisen brauchst du Annahmen und einen Prozess für Änderungen. Bei Stundenpreisen braucht die Kundschaft Transparenz über Steuerung und Zwischenstände.

- Leistungsbeschreibung prüfen
- Change-Request-Regel festlegen
- Zusatzleistungen bepreisen

Deine Aufgabe: Schreibe eine Leistungsbeschreibung mit Ergebnisformat, Umfang, Mitwirkung, Zeitrahmen, Korrekturen, Rechten, Ausschlüssen und Change-Request-Regel.

Ausreichend geklärt, wenn: Eine kundige dritte Person erkennt, was im Preis enthalten ist, was eine Zusatzleistung ist und welche Annahmen den Festpreis tragen.

4. Preisgespräch führen

Erkunde zuerst Situation, Ziel und Entscheidungskriterien. Nenne dann Preis und Rahmen ruhig, ohne dich zu rechtfertigen. Ein Nein kann fehlende Passung, falsches Timing oder andere Prioritäten bedeuten.

Rabatte sollten an eine sachliche Gegenleistung gekoppelt sein, etwa reduzierten Umfang, planbare Auslastung oder schnellere Zahlung.

- Drei Nutzenfragen vorbereiten
- Preis in einem Satz nennen üben
- Rabattgrenzen definieren

Deine Aufgabe: Simuliere drei Preisgespräche: passende Anfrage, Budgeteinwand und unpassender Umfang. Definiere Rabattgrenzen und sachliche Gegenleistungen.

Ausreichend geklärt, wenn: Du kannst Preis und Rahmen in einem Satz nennen, ohne dich zu rechtfertigen, und ein Nein als Information statt als Selbstwerturteil behandeln.

5. KI in Kalkulation und Angebot

KI kann Varianten strukturieren oder unklare Formulierungen finden. Sie kennt jedoch weder deine echten Kosten noch Vertragsrisiken und kann Rechtsfragen nicht verlässlich beantworten.

Entferne Kunden- und Projektdaten oder nutze ein dafür freigegebenes System.

- Rechenlogik selbst prüfen
- Keine vertraulichen Angebote ungeschützt hochladen
- Leistungsversprechen menschlich freigeben

Deine Aufgabe: Lass KI höchstens Varianten oder Unklarheiten markieren. Prüfe Kalkulation, Vertragswirkung und Leistungsversprechen selbst oder mit Fachpersonen.

Ausreichend geklärt, wenn: Kunden- und Projektdaten sind geschützt; Zahlen, Rechte und finale Zusagen wurden menschlich geprüft.

Arbeitsübersicht

Markiere grün, gelb oder rot. Gelb bedeutet: teilweise geklärt, aber noch nicht belastbar. Rot zeigt einen Lernauftrag - kein persönliches Defizit.

Nr.	Prüfpunkt	Status
1	Fixe und variable Kosten erfassen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
2	Abrechenbare Kapazität realistisch schätzen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
3	Steuern und Rücklagen gesondert klären	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
4	Ausgangslage und gewünschte Veränderung formulieren	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
5	Kosten des Nicht-Handelns vorsichtig ermitteln	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
6	Belege statt Superlative nutzen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
7	Leistungsbeschreibung prüfen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
8	Change-Request-Regel festlegen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
9	Zusatzleistungen bepreisen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
10	Drei Nutzenfragen vorbereiten	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
11	Preis in einem Satz nennen üben	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
12	Rabattgrenzen definieren	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
13	Rechenlogik selbst prüfen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
14	Keine vertraulichen Angebote ungeschützt hochladen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
15	Leistungsversprechen menschlich freigeben	☐ grün ☐ gelb ☐ rot

Dein nächster 14-Tage-Test

Arbeitsauftrag

Berechne drei Preise: Untergrenze, Standardangebot und risikoreichere Variante. Notiere zu jedem Preis, welche Annahmen erfüllt sein müssen.

Formuliere anschließend: Was vermute ich? Was muss ich beobachten? Welche kleine Handlung liefert innerhalb von 14 Tagen neue Information? Trage Aufgabe, Termin, beteiligte Personen und Auswertung direkt in deinen Kalender ein.

KI sinnvoll einsetzen

Nutze KI als Denk- und Strukturierungshilfe, nicht als Autorität. Gib keine vertraulichen, personenbezogenen oder geschützten Daten in ein System ein, dessen Verarbeitung du nicht geprüft hast.

Prüfe Ergebnisse auf sachliche Fehler, Verzerrungen, fehlenden Kontext, erfundene Quellen und unpassende Standardannahmen. Dokumentiere bei geschäftsrelevanter Nutzung Zweck, Daten, Anbieter, Qualitätsprüfung und menschliche Verantwortung.

Passende Selbstchecks

Die Auswertung erfolgt direkt im Browser. Antworten werden nicht gespeichert; die Checks liefern Reflexionshinweise, keine Diagnose oder fertige Entscheidung.

Selbstcheck: Wert deiner Dienstleistung – Betrachte Kundennutzen, Alternativen, Zahlungsbereitschaft und KI-Angebote.

Selbstcheck: Marktpositionierung – Prüfe, wie klar Zielgruppe, Nutzen und dein eigenständiger Wert erkennbar sind.

Weitere nächste Schritte

Leitfaden: Zielgruppe evidenzbasiert finden

Unternehmer-Engpass-Check

Quellen und fachliche Grundlage

Die Inhalte sind eine redaktionelle Synthese für die Praxis. Die Quellen wurden am 31. August 2026 geprüft. Rechtliche, steuerliche, medizinische und psychologische Anforderungen hängen vom Einzelfall ab; maßgeblich sind aktuelle Primärquellen und qualifizierte Fachberatung.

[1] IHK Chemnitz – Preispolitik

<https://www.ihk.de/chemnitz/starthilfe/gruendung/neuer-inhalt4-unternehmensgruendung-planen-channel/vii-preispolitik-3387230>

[2] IHK Lüneburg-Wolfsburg – Mit einem Businessplan überzeugen

<https://www.ihk.de/ihklw/produkte/beratung-und-service/gruendung-foerderung/businessplan/businessplan-870282>

[3] BMWK – Kapitalbedarfsplan

https://www.existenzgruendungsportal.de/_noch_neu_einordnen/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/Finanzierungswissen/Kapitalbedarfsplan/inhalt

[4] NIST – Generative AI Profile (AI RMF)

<https://www.nist.gov/publications/artificial-intelligence-risk-management-framework-generative-artificial-intelligence>

Bild- und Nutzungshinweise

Titelzeichnung und grafische Elemente: eigenständige, themenbezogene Gestaltung für AKUT Coaching, 2026; digitale Umsetzung mit OpenAI-Unterstützung. Es wurden keine Stockfotos oder fremden Illustrationen übernommen.

Dieser Leitfaden dient der Information und Selbstreflexion. Er ersetzt keine Rechts-, Steuer-, Finanz-, Medizin- oder Psychotherapie-Beratung. Nutzung für persönliche und interne Zwecke; keine Weiterveräußerung oder Veröffentlichung abgeleiteter Fassungen ohne Zustimmung.

Über die Autorin

Birgit Arnold, Dipl.-Ing. (FH), ist Business Coach und verbindet mehr als 30 Jahre Führungs- und unternehmerische Erfahrung mit einer praxisnahen, differenzierten Coaching-Haltung.

Profil und aktuelle Arbeit: akutcoaching.de/ueber-mich

AKUT Coaching · Birgit Arnold · <https://akutcoaching.de>