



Ausgangspunkt

Die Tatsache, dass ich meine Dienstleistungen als Nebentätigkeit erbringe, macht es zwingend erforderlich nichts zu versprechen was ich nicht einhalten kann. Die verfügbaren Stunden sind begrenzt und mein Unterstützungskonzept basiert daher eher auf dem Entwickeln von wenigen langfristigen Geschäftsbeziehungen denn auf dem wahllosen Verkaufen von Stunden an Einmalkunden.

Das Fundament einer langfristigen Geschäftsbeziehung besteht aus gegenseitigem Kennen und Vertrauen.

Je mehr ich Ihr Geschäft verstehe – Ihre Denk- und Arbeitsweise – umso besser kann ich meine Dienstleistungen auf Ihre tatsächlichen Bedürfnisse auszurichten und Ressourcenverschwendung bei Ihnen und bei mir selbst vermeiden.

Das bedeutet auch, dass ich Ihnen von Anfang an offen sagen werde, ob bzw. wie ich Ihnen helfen kann; und zwar in Abhängigkeit von meinem Verständnis Ihres Geschäftes, der konkreten Aufgabe sowie der jeweils verfügbaren Zeit auf Ihrer und auf meiner Seite.

Kenntnisse müssen erarbeitet, Vertrauen verdient werden; und beides wächst nur über einen längeren Zeitraum.

Dies bedeutet einen erheblichen Vorteil für Leute, die bereits in der Vergangenheit mit mir zusammengearbeitet haben. Sie wissen wie ich Verträge kommentiere, Anspruchspotenziale aufbereite, Forderungen prüfe oder Vereinbarungen verhandle. Sie wissen wofür ich stehe und was sie von mir bekommen.

Aber einer der spannendsten Aspekte des Lebens ist zweifelsohne das Entwickeln neuer Beziehungen. Der Fremde von heute kann in sechs Monaten ein Geschäftspartner sein und ein vertrauensvoller Freund in einer nicht zu fernen Zukunft.

Das gleiche gilt auch für das gegenseitige Verständnis. Ob die Zusammenarbeit für beide Seiten vorteilhaft ist, finden wir nur in der aktiven Zusammenarbeit heraus. Dabei sind die Risiken für beide Seiten transparent zu machen und zu begrenzen.

Gegenseitiges Verständnis und Vertrauen führt zur Maximierung des Nutzens, den Sie und Ihr Unternehmen aus meiner Unterstützung ziehen können.

Wie können wir bestehendes Verständnis und Vertrauen vertiefen? Wie können wir von Null starten?

Nachfolgend skizziere ich drei grundsätzliche Phasen einer Zusammenarbeit. Im gemeinsamen Gespräch lassen sich daraus sicherlich Alternativen oder Varianten entwickeln, die Ihren spezifischen Bedürfnissen angepasst sind und gleichzeitig helfen das gegenseitige Verständnis und Vertrauen zu vertiefen.

Kennenlernphase

Leistungserbringung auf Basis von Stunden- und Tagessätzen mit fixen Abgabeterminen für definierte Dokumentenabgaben und -durchsprachen.

Die aufgewendeten Stunden werden mit tätigkeitsbezogenen Faktoren multipliziert, was die Anzahl der in Rechnung gestellten Stunden reduziert. Sobald die angepasste Stundenzahl für einen Arbeitstag den vereinbarten Tagessatz übersteigt, wird der Tagessatz verwendet. Fahrtzeiten innerhalb eines 30 km-



Radius werden nicht berechnet, darüber hinaus kommt ein Faktor von 50 % zum Einsatz. Angemessene Fremdkosten für Reisen, Unterkunft und Verpflegung werden mit einem Verwaltungsaufschlag von 10 % zusätzlich in Rechnung gestellt.

Zusätzliche Dienstleistungen biete ich zu Vorzugskonditionen an, wenn ich glaube, dass diese Ihnen einen zusätzlichen Nutzen bringen und das gegenseitige Verständnis verbessern können.

Festpreisphase

Mit einem besseren gegenseitigen Verständnis der jeweiligen Fähigkeiten und Bedürfnisse sowie einem aus positiven Erfahrungen erwachsenen Vertrauen bin ich in der Lage, bestimmte Dienstleistungen auf Festpreisbasis anzubieten. Zu diesem Zeitpunkt wissen Sie welche Qualität Sie von mir geliefert bekommen und bezahlen daher für das Produkt und nicht für die Zeit, die ich dafür aufwende. Gleichzeitig weiß ich recht gut, was Sie benötigen und auch in welcher Form Sie es benötigen. Dies reduziert den Aufwand für Prüf- und Revisionsrunden bei Ihnen und bei mir und minimiert die benötigte Bearbeitungszeit.

Dieses Festpreiskonzept ist sinnvoll für klar definierbare Produkte, die Sie innerhalb einer sehr kurzen Frist benötigen, z.B. eine unmittelbare Risikoeinschätzung oder eine diskussionsfähige bzw. abgabereife Vertragskommentierung.

Andererseits kann dieses Konzept auch für Aufgaben angewendet werden, bei denen die Bearbeitungszeit kein kritischer Parameter ist, z.B. die Prüfung oder der Entwurf von Standarddokumenten, Konzepten oder Arbeitsanweisungen.

Übersetzungen von Englisch auf Deutsch und anders herum können sowohl in die eine wie die andere Kategorie fallen.

Partnerphase

Nachdem ein tiefes gegenseitiges Verständnis und Vertrauen entstanden ist, bin ich in der Lage, mein volles Dienstleistungsportfolio so anzubieten als wäre ich eine (wenn auch knappe) eigene Ressource Ihres Unternehmens.

So bekommen Sie ...

- ✓ eine garantierte Anzahl von Arbeitstagen pro Jahr mit extrem kurzen Reaktionszeiten. Wenn Sie sich melden und sofortige Unterstützung benötigen, beginne ich mit der Arbeit. Keine Ausreden, keine Gegenvorschläge, egal wo ich gerade bin und was ich ansonsten mache.
- ✓ zusätzliche Dienstleistungen und Unterstützung zu Vorzugskonditionen, die separat abgerechnet werden. Dies schließt auch die Entwicklung Ihres Personals mit dem Ziel der Reduzierung meiner eigenen Leistungen mit ein.
- ✓ mein persönliches Engagement durch die Teilnahme an regelmäßigen Treffen und/oder internen Workshops, um über aktuelle Entwicklungen, Chancen und Risiken in Ihrem Geschäft informiert zu bleiben und einen positiven Beitrag leisten zu können.



- ✓ die Möglichkeit, die Entwicklung meines zukünftigen Dienstleistungsportfolios im Sinne Ihres Unternehmens zu beeinflussen.
- ✓ mich als potentiellen Investor und Partner, der bestimmte Dienstleistungen auf Erfolgsbasis erbringt, z.B. um ein strategisches Pilotprojekt Ihres Unternehmens zu unterstützen und Ihren Cashflow zu entlasten.

Diese Art der Zusammenarbeit basiert auf einem Servicevertrag. Die garantierten Arbeitstage werden in zwei Raten in Rechnung gestellt, ungeachtet ob diese Leistungen abgerufen werden oder nicht. Bis zu 30 % der garantierten Arbeitstage können auf das Folgejahr übertragen werden und erhöhen so die zur Verfügung stehenden garantierten Arbeitstage für das Folgejahr.

Zusätzliche Dienstleistungen, Fremdkosten mit ihrem Verwaltungsaufschlag und etwaige Erfolgshonorare werden monatlich in Rechnung gestellt.

Bei einer einvernehmlichen Verlängerung des Servicevertrages orientiert sich die Anzahl der zukünftigen garantierten Arbeitstage am 80 %-Wert des letzten Netto-Jahresumsatzes ohne Fremdkosten, Verwaltungsaufschlag und Erfolgshonoraren.

In dem separaten Dokument „Dienstleistungsmatrix“ habe ich versucht, die aus meiner Sicht prinzipiell möglichen Dienstleistungen diesen drei Phasen zu zuordnen.