BLOG

ELEKTRIKER IST EIN BERUF, KEIN PRODUKT

17. September 2025 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Wer nur seinen Beruf anbietet, rechnet nach Stunden ab; wer ein Produkt mit Namen und Paketpreis baut und dessen Lebenszyklus kennt, verkauft Deinem Kunden ein Ergebnis.

Elektriker ist eine Berufsbezeichnung – und kein Produkt. Der Unterschied entscheidet darüber, wie Du verkaufst.

Wer nur seinen Beruf anbietet, wird gerufen, wenn es ein Problem gibt, und rechnet nach Stunden ab. Wer ein Produkt hat, bietet proaktiv an: „Ich automatisiere Dir Dein Haus – einmal komplett, kostet fünftausend Euro." Der Kunde weiß genau, was er bekommt, und entscheidet, ob es ihm das wert ist. Das geht in jeder Dienstleistung. Steuerberater ist am Ende auch nur eine Tätigkeitsbeschreibung. Aber ein Jahresabschluss kann mehr sein als eine zusammengetackerte Bilanz: mit Vorabbesprechung, Nachbesprechung und betriebswirtschaftlicher Beratung – „So ist Dein Unternehmen gelaufen, das ist der Stand, das könntest Du tun." Das ist ein Produkt. Damit hebst Du Dich ab, und Du musst nicht nach Stunden abrechnen.

Und dann kommt die Frage, über die viel zu wenige nachdenken: **Wann stirbt Dein Produkt?** Jedes Produkt hat einen Lebenszyklus, und Du musst wissen, wo Du gerade stehst. Ich habe einen Unternehmer beraten, der

Freisprechanlagen für Autos zum Nachrüsten verkaufte und sich wunderte, dass nichts mehr lief. Versuch mal, heute ein Auto ohne Freisprecheinrichtung zu bekommen. Das Produkt war tot – deshalb kam keiner.

Genau das ist Deine Unternehmeraufgabe: Wo bewege ich mich im Markt? Was sind die Risiken? Wie lange trägt das noch? Welche Merkmale braucht mein Produkt? Mit diesen Fragen beschäftigen sich Unternehmer nicht, weil sie das Klopapier bestellen müssen. Und da wird es kritisch.

Dein Kunde kauft kein Gewerk und keine Stunden. Er kauft ein Ergebnis – gib ihm eines mit Namen und Preis.

> Das ganze Beispiel – vom Elektriker über den Jahresabschluss bis zur gestorbenen Freisprechanlage – gibt es in **Folge 1** von Chefsache Krise: „Arbeite weniger, bewege mehr: Das Betriebssystem Deiner Firma – mit Birgit Eschbach" – Jetzt anhören.



Olaf Rosenbaum berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 600 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn