BLOG

RAUS AUS DER VERGLEICHBARKEIT

29. Oktober 2025 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Solange Dein Angebot mit dem der Konkurrenz vergleichbar ist, entscheidet der Preis; ein klares Nutzenversprechen für eine definierte Zielgruppe holt Dich aus dem Preisvergleich heraus.

Ein Malermeister, lange mein Lieblingsbeispiel: Er positioniert sich als der Privatmaler, spezialisiert auf Renovierung. Keine Wohnungsbaugesellschaften, keine Treppenhäuser, kein Neubau. Und sein Kernversprechen lautet: Fahr in den Urlaub – wenn Du wiederkommst, kommst Du in Dein frisch gestrichenes Wohnzimmer. Wir räumen aus, wir malen, wir räumen wieder ein, und wir putzen.

Seine Kundenstimmen heißen Inge, Karl, Gerda, Horst, Erna und Hildegard. Die Zielgruppe ist glasklar: ältere Menschen, die genau davor Angst haben – das ganze Wohnzimmer ausräumen, der Dreck, das Einräumen danach. Diese Sorgen hat er ihnen komplett abgenommen. Das ist Nutzenverkauf in Reinform.

Und er hat damit etwas erreicht, das über das einzelne Angebot hinausgeht: Er ist aus der Vergleichbarkeit raus. Sein Angebot kannst Du nicht neben das eines anderen Malers legen. Der andere ist vielleicht tausend Euro günstiger – aber er bringt nicht diese Leistung. Der Preisvergleich läuft ins Leere, weil es nichts Gleiches zu vergleichen gibt.

Genau das solltest Du als Unternehmer anstreben. Es geht mit jeder Dienstleistung – die Art und Weise, wie Du Deine Leistung erbringst, macht kein anderer genauso. Und es geht über Bündel auch mit Waren: die Kaffeemaschine mit dem Kaffee, das Vogelhäuschen mit dem Futter-Abo, die Saftpresse, die der Hersteller fast verschenken kann, weil er an den Orangen verdient.

Eine Bedingung gibt es: Wenn Du so auftrittst, muss Deine Leistung wirklich gut sein – und Du brauchst Mitarbeiter, die das Versprechen mitleben. Sonst geht es nach hinten los.

Solange Dein Angebot vergleichbar ist, entscheidet der Preis. Sobald es das nicht mehr ist, entscheidest Du.

> Das ganze Malermeister-Beispiel – samt Zielgruppe, zehn Grundsätzen und Preisgestaltung – gibt es in **Folge 4** von Chefsache Krise: „Nutzen statt Produkt: Warum Deine Kunden wirklich kaufen – 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