

# Erfolgreich als Sachverständiger

---

Die richtigen Schachzüge  
für Ihren Erfolg



# Erfolgreich als Sachverständiger

Inhalt	Seite
<b>Vorwort</b>	<b>4</b>
<b>Kapitel 1</b> Selbständig als Sachverständiger – Muss das sein? (Voraussetzungen)	<b>7</b>
<b>Kapitel 2</b> „Hier bin ich!“ – So erzielen Sie Aufmerksamkeit auf sich und Ihre Arbeit	<b>16</b>
<b>Kapitel 3</b> Der richtige Stundensatz	<b>25</b>
<b>Kapitel 4</b> Die drei „K´s“ – Kunden, Konkurrenz und Kosten	<b>33</b>
<b>Kapitel 5</b> Gutachten richtig erstellen – So geht es!	<b>39</b>
<b>Kapitel 6</b> Werbung, Werbung und nochmal Werbung – Effektiv, effizient, aber vor allem richtig werben	<b>45</b>
<b>Kapitel 7</b> Aufträge – Kein Buch mit sieben Siegeln	<b>63</b>
<b>Kapitel 8</b> Welche Haftung übernehme ich als Sachverständiger?	<b>73</b>
<b>Kapitel 9</b> Sachverständigkeit und andere Gewerbe – Geht das überhaupt?	<b>77</b>
<b>Kapitel 10</b> Förderprogramme für Sachverständige	<b>80</b>
<b>Kapitel 11</b> „Ich will die öffentliche Bestellung“ – Der Weg dahin	<b>84</b>
<b>Kapitel 12</b> Sie sind nicht allein - Hier finden Sie Hilfe	<b>91</b>
<b>Schlusswort</b>	<b>99</b>

- Kapitel 2 -

„Hier bin ich!“  
So erzielen Sie Aufmerksamkeit auf sich und Ihre Arbeit



## **„Hier bin ich!“ So erzielen Sie Aufmerksamkeit auf sich und Ihre Arbeit**

Natürlich wäre es alles viel schöner, wenn man einfach nur sagen müsste: „Hier bin ich!“. Und im Handumdrehen würden einem dann die Aufträge und Kunden zufliegen. Doch leider sieht die Realität ein wenig anders aus. Wie auch jeder andere Selbstständige oder Freiberufler muss eben auch ein Sachverständiger um die Gunst der Kunden kämpfen. Und das geht am besten mit Aufmerksamkeit. Doch das klingt erst einmal viel leichter, als es eigentlich ist. Denn die Aufmerksamkeit der Menschen zu bekommen, ist in der heutigen Zeit gar nicht so einfach. Denn immer und überall werden wir von unterschiedlichen Medien oder auch Werbemaßnahmen berieselt. Da ist es sehr schwer, den Überblick zu behalten oder auch das richtige Angebot für sich herauszufinden.

Wenn Sie die Aufmerksamkeit für sich und Ihre Arbeit erzielen wollen, dann müssen Sie sich auf jeden Fall von der Masse und auch von den Konkurrenten abheben. Dabei dürfen Sie aber niemals vergessen, dass Sie als Sachverständiger auch gewissen Vorschriften unterliegen, was das Werben angeht. Dazu aber später in diesem Kapitel noch mehr.

Generell kann gesagt werden, dass die Deutschen im Jahr sehr viel Geld für Werbung ausgeben. Schätzungsweise liegt die Summe im zweistelligen Millionenbereich, die jedes Jahr für die unterschiedlichsten Werbemaßnahmen ausgegeben wird. Doch was kommt davon überhaupt an? Lassen Sie uns ehrlich sein. Nur ein geringer Teil der Werbemaßnahmen wird auch wirklich effektiv von den Verbrauchern und somit von Ihren potenziellen Kunden wahrgenommen. Der andere und größere Teil geht einfach unter.

Das ist auch gar nicht verwunderlich. Denn während früher die Werbung vorzugsweise in der Tageszeitung zu finden war, begegnet sie uns heute immer und überall. Auf Fahrzeugen, in Zeitschriften, im Radio und Fernsehen oder auch auf Internetseiten. Wir haben einfach gelernt, die Werbung gekonnt nicht mehr wahrzunehmen. Das ist natürlich nicht schön und schon gar nicht für den Geldbeutel, aus dem die diversen Werbemaßnahmen bezahlt werden. Aber leider werden wir das wohl nicht mehr ändern können. Was wir jedoch ändern können, ist die Art der Werbung oder aber die Möglichkeiten diese zu verbreiten.

Dabei müssen wir aber ein sehr großes Problem überwinden:

### **Der Widerstand gegen die Werbung**

All die Jahre, in denen wir von verschiedenen Werbemaßnahmen geradezu bombardiert wurden, haben dazu geführt, dass wir auf eine gewisse Art resistent geworden sind. Es gibt einen regelrechten Widerstand gegen Werbung und es werden immer mehr Anstrengungen unternommen, um eben nicht in die Interaktion mit Marketingmaßnahmen zu kommen. Das erzeugt auf der einen Seite natürlich einen gewissen Schutz. Auf der anderen Seite ist dies aber natürlich für Sie sehr schlecht, denn Sie haben keine Option sich und Ihre Arbeit zu bewerben. Denn niemand wird so richtig Ihre Werbung wahrnehmen.

- Kapitel 4 -

## Die drei „K´s“ – Kunden, Konkurrenz und Kosten



## **Die drei „K´s“ – Kunden, Konkurrenz und Kosten**

Das nächste Thema liegt vor uns und wird sicherlich auch die einen oder anderen neuen Erkenntnisse für Sie bringen. Denn wir wollen uns jetzt mal mit den drei „K´s“ beschäftigen. Diese spielen im Leben eines Sachverständigen eine entscheidende Rolle. Ohne das erste „K“ können wir als Sachverständiger nicht leben, denn wir würden keine Einnahmen erzielen. Das zweite „K“ lässt sich leider niemals vermeiden. Es sei denn Sie arbeiten an einem Ort oder in einem Sachgebiet, was einmalig ist. Und das letzte „K“ gehört leider auch dazu, weil sich diese niemals vermeiden lassen.

### **Doch lassen Sie uns mit dem ersten „K“ beginnen: Die Kunden**

Um als Sachverständiger leben und überleben zu können, brauchen Sie Kunden. Und diese lassen sich leider nicht so einfach auf der Straße finden. Generell werden Kunden überhaupt nicht gefunden, sondern müssen auf Sie als Sachverständiger zukommen. Klingt einfach, ist es aber definitiv nicht. Akquirieren gehört mit zu den schwierigsten Aufgaben, denen sich Selbstständige widmen müssen. Und das ist wirklich in jeder Branche so. Glauben Sie uns, akquirieren ist eine Aufgabe, die man manchmal lieber aus der Hand geben möchte. Da kann manchmal sogar die Buchhaltung noch ein wenig leichter sein. Denn das Akquirieren erfordert nicht nur sehr viel Zeit, sondern ist auch meist sehr anstrengend und zudem mit einem hohen Energieverbrauch verbunden. Aber es lässt sich einfach nicht vermeiden. Zumindest nicht dann, wenn Sie als Sachverständiger einfach erfolgreich sein wollen oder auch nur Ihren Lebensunterhalt verdienen wollen und müssen.

Aber Spaß beiseite, wir wollen uns nun erst einmal den Kunden widmen. Diese für sich als Sachverständiger zu gewinnen, kann schwer werden. Sie sollten auf jeden Fall alle Möglichkeiten nutzen, die sich Ihnen bieten. Sie können beispielsweise Kontakte aus Ihrem bisherigen Berufsleben nutzen, um neue Kunden zu akquirieren. Wer Sie schon aus einem anderen Berufszweig kennt und Ihre Arbeit zu schätzen weiß, der wird Sie auch als Sachverständigen sehr gerne engagieren. Generell können Sie auch private Kontakte nutzen, um so ein wenig Werbung für Ihre Tätigkeit zu machen. Alles ist erlaubt, so lange Sie auf eine professionelle und seriöse Weise für sich und Ihre Tätigkeit werben. Sollten Sie nicht genügend Kontakte haben und das Kontingent schon aufgebraucht haben, gibt es natürlich auch noch weitere Optionen, wie Sie neue Kunden gewinnen können.

Wie bereits vorab erwähnt, ist das Internet heute eine sehr gute Möglichkeit für einen Sachverständigen neue Kunden für sich zu gewinnen. Und das eben nicht nur über die eigene Website. Sie können beispielsweise auch spezielle Verzeichnisse für Gutachter und Sachverständige nutzen, in denen Sie sich eintragen. So wie unter anderem beim DGSV. Sie dürfen niemals die Wirkung des Internets vergessen. Wer einen Sachverständigen sucht, schaut als Erstes hier. Und wenn Sie im Internet nicht vertreten sind, dann können Sie auch keine neuen Kunden für sich gewinnen. Dann geht der Punkt an die Konkurrenz. Und die freut sich natürlich darüber, dass Sie in Sachen Internet noch nicht so fit sind. Das sollte sich aber unbedingt ändern.

- Kapitel 6 -

Werbung, Werbung und nochmal Werbung  
- Effektiv, effizient, aber vor allem richtig werben

A close-up photograph of a person's hand holding a 3D, metallic-looking logo that says "brand". The letter "a" is highlighted in orange, while the other letters are black with a silver outline. The hand is positioned in the center of the frame, and the background is a blurred grey with the word "brand" faintly visible in a larger font.

## Werbung, Werbung und nochmal Werbung - Effektiv, effizient, aber vor allem richtig werben

Kommen wir jetzt zu einem wohl sehr wichtigen Kapitel in diesem Buch. Denn Erfolg kann sich nur dann einstellen, wenn auch die Werbung effektiv gestaltet wurde. Doch genau dieses Thema liegt den meisten Sachverständigen nicht besonders. Denn Werbung in eigener Sache ist doch immer etwas anderes, als beispielsweise jetzt ein Gutachten zu erstellen.

Aber die Werbung birgt für einen Sachverständigen auch immer ein paar Gefahren. Denn nicht korrekte Werbung kann entsprechend auch zu Abmahnungen führen. Und diese Abmahnungen sind dann auch wieder mit finanziellen Kosten verbunden. Und gerade in der Anfangszeit eines Sachverständigen in seiner Tätigkeit kann eine solche Abmahnung zu einem existenziellen Kollaps führen.

In diesem Kapitel wollen wir wirklich einmal genauer darauf eingehen, wie Sachverständige effektiv werben können. Das ist kein Ding der Unmöglichkeit, sondern muss einfach nur richtig angegangen werden. Aber wie genau das funktionieren soll, erklären wir Ihnen wirklich ausführlich auf den folgenden Seiten.

### Warum ist Werbung für einen Sachverständigen so wichtig?

Sie als Sachverständiger haben sich für einen Beruf entschieden, der von den meisten Menschen der Bevölkerung nicht wirklich gekannt wird. Denn wenn wir einmal ehrlich sind, nehmen nur die wenigsten Menschen die Dienstleistungen eines Sachverständigen in Anspruch. Das kann verschiedene Gründe haben. Entweder, weil die Leistungen nicht benötigt werden oder auch, weil man gar nicht weiß, dass es diese Dienstleistungen gibt. Deshalb ist es umso wichtiger, dass Sie entsprechend für sich und Ihre Leistungen Werbung betreiben. Aber in diesem Fall reicht es schon lange nicht mehr, nur einen Eintrag im Telefonbuch zu haben oder in den Gelben Seiten zu finden zu sein. Denn, wie auch die Zeit, haben sich auch die Werbemaßnahmen und vor allem auch die Wahrnehmung der Menschen und insbesondere der potenziellen Auftraggeber geändert.

Noch ein wichtiger Tipp in diesem Zusammenhang: Wenn es um Ihre Leistung geht, die Sie bewerben wollen, dann sollten Sie hier nicht nur erwähnen, dass Sie Gutachten erstellen. Sie können beispielsweise auch:

- ⬡ fachliche Beratung
- ⬡ Schiedsgutachten
- ⬡ Baubegleitende Qualitätskontrolle
- ⬡ gerichtliche Gutachtentätigkeit
- ⬡ Privatgutachten
- ⬡ Mediation,
- ⬡ Rechtsbetreuung als Nebentätigkeit zur fachlichen Hauptleistung aufführen.

Sie müssen sich auf jeden Fall bei potenziellen Auftraggebern bekannt machen. Denn nur auf diese Weise können Sie sich dem Markt und auch gegen die Konkurrenz behaupten. Sie sollten bei Ihrer Werbung aber wirklich und explizit darauf achten, dass es sich um die sachliche Information handelt. Vermeiden Sie unbedingt Ihre Qualität oder Leistungen auf eine unseriöse Weise hervorzuheben oder mit Billigangeboten die Kunden zu locken.



## Förderprogramme für Sachverständige



## Förderprogramme für Sachverständige

Förderung und Sachverständige sind zwei gar nicht so verschiedene Punkte, die durchaus auch mal miteinander verbunden werden können. So ist es Sachverständigen beispielsweise auch möglich die staatliche Förderung bei der Altersvorsorge zu nutzen. Und genau mit diesem Thema wollen wir uns nun zu Beginn beschäftigen.

Seit 2002 fördert der Staat den Aufbau einer zusätzlichen privaten Altersvorsorge mit Zulagen und Steuervorteilen. Die Regelungen des Altersvermögensgesetzes (AVmG) vom 26.06.2001 (BGBl. I 2001 S. 1310) sind insbesondere im Einkommensteuergesetz (§ 10a EStG, §§ 79 ff. EStG und Anhang 1a EStG: BMF-Schreiben vom 31.03.2010 zur „Steuerlichen Förderung der privaten Altersvorsorge und betrieblichen Altersversorgung“; BStBl. I S. 270) und im Gesetz über die Zertifizierung von Altersvorsorgeverträgen (AltZertG) verankert. Damit man in den Genuss dieser staatlichen Förderung kommt, müssen die Pflichtbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung gezahlt werden. Es gibt aber auch noch eine Ausnahme. Diese betrifft die zusammen veranlagten Ehegatten. Sofern nur ein Ehepartner der Rentenversicherungspflicht unterliegt, bekommt auch der andere Ehepartner die staatliche Förderung. Dies setzt aber voraus, dass ein entsprechender Altersvorsorgevertrag (§ 79 EStG) auf einen Namen besteht. Sofern der Ehepartner eines Sachverständigen in den Kreis der Pflichtversicherten gehört, kann auch der Sachverständige diese entsprechende Förderung für sich nutzen.

Bei der Förderung der privaten Altersvorsorge ist darauf zu achten, dass diese an das Vorliegen der sogenannten Altersvorsorgebeiträge anknüpft. Dazu gehören eben auch die eigenen Sparbeiträge des Begünstigten, die dieser zugunsten eines auf seinen Namen lautenden Altersvorsorgevertrages leistet. Wichtig ist zudem auch, dass sich die Mindestkriterien des Altersvorsorgevertrages an dem Förderzweck des Altersvermögensgesetzes orientieren. Die Einhaltung wird durch das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen überwacht. Es werden nur Zulagen für Verträge gewährt, die auch über ein entsprechendes Zertifikat verfügen.

Darüber hinaus werden auch nur Anlagenformen gefördert, die eine lebenslange Auszahlung garantieren - zumindest ab Beginn des Rentenalters. Auch die kapitalgedeckte Altersvorsorge erfolgt. Aber nach dem Modell der Kindergeldregelung durch ein „Kombi-Modell“. Hierbei werden direkte Zulage und steuerliche Sonderausgaben miteinander kombiniert.

Beitragspflichtige Einnahmen sind bei den sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmern die auf der Lohnsteuerkarte bescheinigten Bruttolöhne. Falls die Zulagen aufgrund einer hohen Zahl von zu berücksichtigenden Kindern oder sehr geringen beitragspflichtigen Einnahmen dem so ermittelten Mindesteigenbeitrag bereits entsprechen oder ihn sogar übersteigen, muss zur Erlangung der vollen Zulage immer ein bestimmter Sockelbetrag als Mindesteigenbeitrag geleistet werden. Dieser Sockelbetrag ist ein absoluter Jahresbetrag von derzeit 60,- € (§ 86 Abs. 1 Satz 4 EStG).

Bei dem zusätzlichen Sonderausgabenabzugsbetrag handelt es sich um eine Höchstgrenze. Innerhalb dieser wird die tatsächliche Sparleistung des Begünstigten und der ihm zustehende Zulagen-Anspruch als Sonderausgabe berücksichtigt. Momentan beträgt der maximale Sonderausgabenabzugsbetrag 2.100,- € (§ 10a Abs. 1 Satz 1 EStG).