

Wer sucht, der findet

Lassen Sie sich als Gutachter finden



Herausgeber:

DGSV Deutscher Gutachter und Sachverständigen Verband e.V.

Urheberrecht

Das vorliegende Buch ist in vollem Umfang urheberrechtlich geschützt. Der vollständige sowie der teilweise Nachdruck, die Verbreitung durch Fernsehen, Film, Rundfunk und Internet, durch fotomechanische Wiedergabe, Datenverarbeitungssysteme und Tonträger jeder Art sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

Hinweis

Leerzeilen und Umbrüche entstehen u. U. aufgrund der unterschiedlich genutzten Geräte wie Tablet-PC, Smartphone, Minitablett, Kindle, iPad usw. Der Autor hat auf diese Tatsache keinen Einfluss.

Haftungsausschluss

Die Inhalte des Buches wurden nach bestem Gewissen des Herausgebers erstellt. Trotz größtmöglicher Sorgfalt können Fehler nicht ausgeschlossen werden. Der Herausgeber übernimmt aber keine Gewähr oder Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der enthaltenen Informationen und Inhalte. Der Leser/die Leserin ist für sein/ihr Handeln selbst verantwortlich. Es wird keine Haftung für mögliche Schäden übernommen, die direkt oder indirekt mit der Verwendung dieses Buches entstehen. Alle Empfehlungen und Vorgehensweisen sind nach bestem Wissen recherchiert.

Jegliche Haftung ist somit ausgeschlossen.

Dieses Buch ersetzt auch keine professionelle Beratung!

Impressum

DGSV Deutscher Gutachter und
Sachverständigen Verband e.V.

Barbarossastraße 58

D-09112 Chemnitz

Telefon: +49 (0) 371. 23 91599

Telefax: +49 (0) 0322. 23 735675

Mail: info@dgusv.de

Web: www.dgusv.de

Alle Angaben ohne Gewähr

Wer sucht, der findet

Lassen Sie sich als Gutachter finden

Inhalt	Seite
Vorwort	4
Warum es Gutachter nicht leicht haben	5
Ehrlichkeit kommt immer an	5
Wenn der eigene Name in den „Dreck gezogen wird“	6
Woher Aufträge nehmen, wenn nicht stehlen?	6
Ein kleiner Tipp zum Schluss	7
Aufträge suchen oder sich einfach finden lassen	8
Die virtuelle Welt nicht vergessen	8
Die beliebtesten Facebook-Anwendungen	8
Wie lösche ich meinen Facebook-Account?	9
Ändern Sie Ihren Namen auf Facebook	10
Fanpage auf Facebook erstellen – Ganz einfach	11
Die Gutachterauskunft – Eine Chance!?	13
Was steckt hinter der Gutachterauskunft?	13
Nutzen Sie die Gutachterauskunft für sich	13
Die Vorteile der Gutachterauskunft	13
Aufträge viel leichter finden	14
Wie finde ich noch mehr Auftraggeber?	15
Aus alt macht neu	15
Schlafende Kunden wecken	15
Wenn Kunden neue Auftraggeber werben	16
Werbung mit Strategie	17
Achten Sie auf das Erscheinungsbild	17
Mit Strategie werben	17
Schlusswort	18

Vorwort

In der heutigen Zeit haben es Gutachter und Sachverständige nicht immer ganz einfach. Denn der Markt ist hart umkämpft und natürlich möchte jeder die besten Kunden und somit auch die gewinnbringenden Aufträge für sich selbst. Wie auch in anderen Bereichen ist es heute bei den Gutachtern und Sachverständigen eher üblich, dass jeder für sich selbst kämpft. Nur in wenigen Fällen schließen sich mehrere Experten zu einem Team zusammen.

Doch der Kampf allein um die Aufträge und für die eigene Existenz kann manchmal anstrengend und vor allem auch sehr zermürend sein. Wer immer wieder erfolglos auf die Jagd nach Kunden und Aufträgen geht, hat nicht nur bald die Nase voll, sondern wird auch körperlich einige Defizite in Kauf nehmen müssen.

Doch soweit muss es erst gar nicht kommen. Der DGSV möchte allen Gutachter und Sachverständigen mit Rat und Rat zur Seite stehen. Aus diesem Grund veröffentlichen wir auch dieses Werk, welches sich nun vor Ihnen befindet. Wir wissen aus eigener Erfahrung, wie mühsam es manchmal sein kann, Kunden und Aufträge zu finden. Und wir wissen auch, dass sich sehr schnell bei immer wiederkehrenden Misserfolgen Selbstzweifel einstellen. Das wollen wir ändern!

Zaubern können auch wir nicht. Aber wir können Ihnen wertvolle Tipps geben, wie Sie einfacher und vor allem auch effektiver Kunden und Aufträge finden können. Denn manchmal ist der Weg zum Ziel viel leichter, als man auf den ersten Blick zu meinen mag.

Doch lassen Sie uns nicht weiter um den heißen Brei reden, sondern die wertvolle Zeit lieber nutzen, um Ihnen einen Einblick in die Geheimnisse von erfolgreichen Gutachtern und Sachverständigen zu geben und wie diese akquirieren.

Wir wünschen Ihnen nun viel Spaß beim Lesen und hoffen, dass Sie die genannten Tipps und Ratschläge auch in Ihrem Gutachter- oder Sachverständigen-Alltag effektiv einsetzen können.

Warum es Gutachter nicht leicht haben

Wer heute von einem Gutachter oder Sachverständigen hört, zuckt manchmal schon ein wenig zusammen. Denn diese Berufsgruppe hat es in Deutschland nicht immer ganz leicht. Größtenteils liegt dies daran, dass es in der Branche einfach zu viele schwarze Schafe gibt. Wie bekannt sein dürfte ist der Begriff der Sachverständigen oder Gutachter eben nicht rechtlich geschützt. Das bedeutet, jeder kann sich mit dieser Berufsbezeichnung selbstständig machen und dann Unfug betreiben. Das geht nicht nur auf Kosten der Verbraucher und Kunden, sondern sorgt auch dafür, dass die Verbraucher kein Vertrauen mehr zu Sachverständigen und Gutachtern haben.

Das wiederum führt dazu, dass die seriösen Experten immer mehr Probleme haben, passende Aufträge zu finden. Vor allem in der heutigen Zeit ist es extrem schwer passende Kunden zu finden. Misstrauen und ein wenig Skepsis werden einem Gutachter und Sachverständigen immer entgegengebracht. Das wirkt sich nachteilig auf das alltägliche Leben aus. Denn immer wieder Kunden vom Gegenteil zu überzeugen, ist natürlich schwer und kostet auch eine Menge Kraft.

Um effektiv und erfolgreich Aufträge und neue Kunden zu finden, muss erst einmal ein wenig Grundarbeit geleistet werden. In diesem Fall bedeutet das, gegen den schlechten Ruf, der vielleicht noch herrscht, anzukämpfen. Das geht nicht so leicht und erfordert auch ein wenig Geduld. Dennoch lohnt es sich, hier am Ball zu bleiben. Auch wenn es natürlich sehr unfair erscheinen mag, für Fehler anderer nun zu handeln und dies wieder gut zu machen. Schlussendlich kommt es aber der eigenen Karriere zugute.

Ehrlichkeit kommt immer an

Wichtig ist vor allem ehrlich zu sein. Nicht nur zu sich selbst, sondern auch zu den Kunden. Wer ehrlich ist, hat nichts zu verstecken. Und in diesem Fall können die Kunden dann eher mit einem professionellen und guten Gutachten rechnen, als bei einem Gutachter oder Sachverständigen, der einem das Blaue vom Himmel lügt und dann die Versprechen nicht halten kann. Wenn Sie also bei einem Auftrag merken, dass es hier etwas schwieriger werden könnte oder dass das Ergebnis dem Kunden vielleicht nicht so gefallen könnte, wie dieser sich das vorgestellt hat, dann sollten Sie das Gespräch suchen. Präsentieren Sie nicht einfach Ihr Gutachten, sondern erklären Sie dem Kunden, wie Sie zu Ihrem Ergebnis gekommen sind und welche Fakten und Informationen ausschlaggebend waren. Ein Gutachten, das nur erstellt wurde, damit der Kunde dann zufrieden ist, wird auf Dauer sicherlich nicht den gewünschten Erfolg bringen.

Stellen wir uns einmal folgende Situation vor: Ein Kunde kommt zu Ihnen und beauftragt Sie mit der Erstellung eines Gutachtens, welches dann anschließend in einem privaten Streit bei einer Gerichtsverhandlung eingesetzt werden soll. Nach den ersten Informationen und vielleicht auch einem Besichtigungstermin kommen Sie für sich und aufgrund Ihrer Erfahrung und Ihrem Fachwissen zu dem Entschluss, dass der Kunden falsch liegt und dass Sie seine Aussagen mit Ihrem Gutachten nicht unterstützen können. Um den Kunden jetzt aber nicht verärgern oder um einem Streits aus dem Weg zu gehen, fertigen Sie ein Gutachten an, das die Aussage des Kunden unterstützt und diese dann auch bestätigt. Damit ist der Kunde im ersten Moment zufrieden. Sie haben vielleicht ein schlechtes Gewissen, weil Sie nicht nur gegen die Berufsehre der Gutachter und Sachverständigen verstoßen haben. Sondern Sie wissen auch, dass der Kunde mit diesem Gutachten den Prozess unter keinen Umständen gewinnen kann. Denn auch die Gegenseite wird bei der Gerichtsverhandlung, wahrscheinlich, ein Gutachten vorlegen. Liegen einem Gericht dann zwei unterschiedliche Gutachten vor, wird noch eines vom Gericht in Auftrag gegeben.