

MEHR ZEIT FÜR DAS WESENTLICHE

Services für Handwerker von der Deutschen Verrechnungsstelle

Die Deutsche Verrechnungsstelle GmbH übernimmt mit den Produkten »DV Abrechnung« und »DV Factoring« das Rechnungs- und Forderungsmanagement für Selbstständige. Um liquide zu bleiben, können Unternehmer mit **DV FACTORING** Rechnungen und Forderungen übertragen. Dieses Factoring bietet die DV branchenübergreifend auch kleinen Unternehmen an, denen der Zugang zum Markt bisher häufig verwehrt blieb. Das macht unabhängiger von der Zahlungsmoral der Kunden.

den. Ein zusätzlicher Effekt ist eine mittelfristige Verbesserung des Ratings, die neue finanzielle Spielräume schafft und hilft, Finanzierungskosten zu senken.

Auf **DV ABRECHNUNG** greifen Handwerker und Mittelständler zurück, um finanzielle Engpässe beim Zahlungseingang zu vermeiden. Geschäftsführer Jens Kassow: »Der Aufwand für Selbstständige wäre enorm, denn jede dritte an uns übermittelte Rechnung gelangt ins Mahnverfahren.« Mit Erfolg: Viele Unternehmer

erhalten meist schon nach der Zahlungserinnerung ihr Geld. Weniger als ein Prozent der ursprünglich übermittelten Rechnungen werden dem Inkasso zur weiteren Bearbeitung weitergeleitet. Weiterer Vorteil: Durch die DV als Bindeglied zwischen Betrieb und Abnehmer werden die Rechnungen häufig schneller beglichen.

Deutsche Verrechnungsstelle

60329 Frankfurt am Main

Tel.: (069) 2384-0

deutsche-verrechnungsstelle.de

TEURER ALS DER WETTBEWERB, NA UND?

Wie Sie ertragreicher verkaufen. Die Kolumne von Roland Schraut.

Es spielt keine Rolle, in welcher Preisliga, in welcher Wertigkeit Sie sich bewegen: Wenn mehrere Angebote vorliegen, wird es immer mindestens einen Anbieter geben, der günstiger ist als Sie. Diese Tatsache ist keineswegs neu oder beängstigend. Entscheidend ist nur, wie Sie mit dieser Situation umgehen. 80 Prozent der Tischler lassen sich im Verkaufsgespräch von der Aussage »...Sie sind teurer ...« oder ähnlichen Formulierungen überraschen. Die Ursache dafür: Es ist kein

eingepprägtes, vorher einstudiertes Verhalten abrufbar. Es sind keine Formulierungen vor-

handen, die man jetzt hervorholen und nutzen könnte. Die Folge: Sie zögern, zeigen Unsicherheit, im schlimmsten Fall spüren Kunden, dass viele Tischler sich ängstlich fühlen, weil sie den Auftrag nicht verlieren wollen. Unsicherheit und Angst sind eindeutige Verkaufskiller.

Wie aber kommt man zu mehr Sicherheit? Oder besser noch: Wie kann es gelingen in Verkaufsgesprächen engagiert und gleichzeitig gelassen zu wirken? Es mag fast unglaublich klingen, aber der Schlüssel zu dieser Entwicklung heißt: Klarheit. Treffen Sie zwei klare Entscheidungen: **ERSTENS:** Entscheiden Sie grundsätzlich, welche

Preiskategorie, welche Wertigkeit Sie am Markt bedienen wollen. **ZWEITENS:** Entscheiden Sie sich ebenso bewusst dafür, Kunden die nicht bereit sind, diese Wertigkeit zu bezahlen, auch loszulassen. Es ist dieser zweite Schritt, vor dem viele zurückschrecken, der aber zwingend erfolgen muss. Nur wenn Sie den Mut haben, sich von unlukrativen Anfragen zu verabschieden, haben Sie Zeit für wirklich ertragreiche Anfragen. Nur wenn Sie den Mut aufbringen, zu übersteigerten Rabattforderungen und absehbaren Verlustprojekten »Nein« zu sagen, werden Sie Ihr Wertbewusstsein auf Dauer steigern und die nötige Verbindlichkeit entwickeln. Und genau das wünsche ich Ihnen von Herzen.

»Wer ertragreicher verkaufen will, muss den Mut haben, »Nein« zu sagen.

ROLAND SCHRAUT

Der Verkaufsexperte Roland Schraut bietet mit der »Sales academy« ein Mentoringkonzept für Unternehmer im Handwerk an. Infos unter www.salesacademy.ag



HOFFMANN Die Hoffmann Maschinen -Technik

Intelligente Systemlösungen
Pfosten/Riegel/Glasfassaden



NC-Fräs-/Bohrmaschine PP-2-NC (Winkel von 0-67°)



Taschenfräsung mit
Beschlagbohrung

Hoffmann-Schwalbe
mit Dübel



Riegel und
Pfosten mit
Beschlägen
montiert

Wählen Sie:

- > Knotenverbindung "Schwalbe + Dübel"
- > Beschlagsverbindung mit Taschenfräsung für alle marktgängigen Beschlagssysteme

PP-2-NC - der Allrounder mit hohem Automatisierungsgrad zum Herstellen von Pfosten/Riegel-Konstruktionsverbindungen

Weitere Einsatzbereiche:

Fenster-/Türenherstellung, Möbelfertigung

HOFFMANN

Ihre beste
Verbindung:

www.Hoffmann-Schwalbe.DE

HOFFMANN GmbH Maschinenbau
Mergelgrube 5 · D-76646 Bruchsal
Tel. +49(0)7251-95 44 0
Fax +49(0)7251-95 44 44
Mail: info@hoffmann-schwalbe.de