

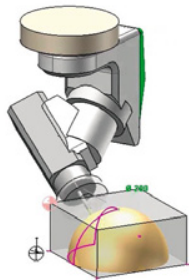
FÜR KOMPLEXE ANFORDERUNGEN

Moldtech bietet Service und Unterstützung rund um TopSolid Wood

Die Moldtech GmbH ist zertifizierter Distributor der Missler-Software **TOPSOLID WOOD**. Das Unternehmen hat sich der Integration von TopSolid Wood in die Betriebsabläufe der Kunden verschrieben. Das 3D-CAD/CAM bietet aktuell u. a. folgende Features:

- Dateiimporte und Exporte aus/zu Fremdsystemen oder Laseraufmaßsystemen, z. B. dxf, dwg, sat, step, igs, xt, stl
- Parametrische 3D-Konstruktion im CAD
- Integrierter KorpusCreator der Moldtech GmbH

- Verkaufsfördernde Produktpräsentation
- Automatische Ableitung der Produktionspapiere, wie Schnitte, Details, Ansichten



Fünfachsbearbeitung ist eine Stärke von TopSolid Wood

- Automatische Erstellung von Stücklisten
- Anbindung an vorhandene Warenwirtschaft/ERP wie Kuhnle, OSD, Borm etc.
- Anbindung an Ihre Zuschnittoptimierung
- Maschinenneutrales CAM zur automatischen CNC-Programm-Erzeugung
- CAM-Bearbeitung bis Fünfachs simultan

Moldtech GmbH

33154c Salzkotten

Tel.: (05258) 9364-0

www.moldtech.de

ES GEHT DARUM, GESEHEN ZU WERDEN

Wie Sie ertragreicher verkaufen. Die Kolumne von Roland Schraut.

Verkaufserfolg ist in erster Linie eine Frage der Quote. Je mehr Gespräche Sie führen, desto höher sind Ihre Erfolgchancen. Entscheidend ist, wie viele Interessenten im Monat den Weg zu Ihnen finden. Deshalb ist Verkaufserfolg auch eine konkrete Folge der Vermarktung. Im Tischlerhandwerk ist Marketing aber ein ungeliebtes Thema. Tischler sind keine Lautsprecher. Der Tischlermeister ist kein Typ, der gerne auf den Putz haut und sich mit markigen Sprüchen oder bunten Bildern groß zeigen will. Er will mit Leidenschaft und Profession überzeugen, ohne viel darüber zu

reden. Das ehrt Sie und es ehrt Ihr Gewerk, aber es hilft Ihnen nicht. Ohne eine konzeptionelle Vermarktung wissen die Endverbraucher nichts über Sie. Was 90 Prozent der Unternehmen im Tischlerhandwerk dringend benötigen, ist eine bessere Sichtbarkeit am Markt. Drei konkrete Schritte helfen Ihnen dabei:

- 1. ZIEHEN SIE SCHON HEUTE »DEN ANZUG« AN, DEN SIE IN EIN PAAR JAHREN VERDIENT HABEN WOLLEN.** Wenn Sie hochwertiger verkaufen wollen, muss Ihr Betrieb erstklassig aussehen und wirken. Vom Logo, der Internetpräsenz über die Fahrzeuge bis hin zur Arbeitskleidung und den räumlichen Gegebenheiten.

- 2. RICHTEN SIE DEN BLICK STÄRKER AUF NEUKUNDEN.** Im Normalfall gehen 80 % der Werbeausgaben an Stammkunden und der Rest (wenn überhaupt!) an Neukunden. Natürlich wollen wir keinen Stammkunden vernachlässigen, aber beim Neukunden spielt die Musik – hier ist das höhere Gewinnpotenzial. Drehen Sie den Spieß um.
- 3. VERTRAUEN SIE AUF IHREN WERBEERFOLG.** Vermarktung braucht Kontinuität. Sie werden langfristig nur dann Erfolge ernten, wenn sie dauerhaft und gezielt aussäen. Ein erfolgreiches Vermarktungskonzept ist mindestens auf ein Jahr ausgerichtet und berücksichtigt laufend die Wirksamkeit. Holen Sie sich einen Profi Ihres Vertrauens hinzu.

»Es ist nicht entscheidend, das beste Produkt zu haben. Erfolgversprechender ist, für ein sehr gutes Produkt bekannt zu sein.«

ROLAND SCHRAUT

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

INNOVATIONS FOR PERFECT QUALITY: DIE NULLFUGE.



DIE HOT AIR-TECHNOLOGIE, besser waren Oberflächen nie!

Überzeugen auch Sie Ihre Kunden mit der makellosen Qualität der Laserkanten* bei Ihren Produkten. Rüsten Sie jetzt Ihren Kantenanleimer oder Ihr BAZ kostengünstig mit dem **HOT-AIR-SYSTEM** von SCHUGOMA auf.

KANTEN KING®

JETZT NEU IM KANTEN KING!
Die energieeffiziente Flüsterdüse für perfekt aktivierte Kanten!

Jetzt Beratungsgespräch vereinbaren:

WWW.SCHUGOMA-SYSTEM.DE
Mail: info@schugoma-system.de
Tel: +49 (0) 2972 / 978 1577

* coextrudierte Kante