

dds

DAS MAGAZIN FÜR MÖBEL UND AUSBAU

HIER PASST ALLES

In Renovierung und Sanierung winken lukrative Aufträge

BRANDSCHUTZ

Welche Lehre lässt sich aus dem verheerenden Brand des Hochhauses in London ziehen?

OBERFLÄCHE

dds vor Ort: Fensterbauer Friedrich fand keinen Lackierer – jetzt hat er einen Roboter

BAUELEMENTE

dds-Windowor mit Beiträgen und Produktinformationen rund um Fenster und Tür

LOSLASSEN GIBT DIE HÄNDE FREI FÜR NEUES

Wie Sie ertragreicher verkaufen. Die Kolumne von Roland Schraut.

Eine Gruppe der Sales academy traf sich vor einem Termin in einem Hochseilgarten. Am Wölfersheimer See nahe Bad Nauheim ging es auf einer Höhe von zehn Metern über verschiedene Hindernisse. Natürlich ist man doppelt abgesichert. Natürlich weiß man ganz genau, dass die Sicherungsseile einen halten. Und möglicherweise macht man die Geschichte auch nicht zum ersten Mal.

Dennoch ist es immer wieder eine riesige Herausforderung. Vor allem das letzte Hindernis hatte es allen mächtig ange-

tan: ein zehn Meter hoher freistehender Stamm. Mit Steighilfen ausgestattet, die allerdings nicht bis ganz nach oben reichten. Es ist leicht, den Stamm bis zur letzten Steighilfe hochzuklettern. Spannend wird es erst jetzt, wenn man mit einem Fuß auf der letzten Steighilfe steht, den zweiten auf das Stammende gesetzt hat und versucht, nach oben hin zum Stehen zu kommen. Denn im Gegensatz zu allen bisherigen Hindernissen hat man jetzt keine Möglichkeit mehr, um sich herum einen Halt zu finden oder in ein Sicherungsseil zu greifen. Die Krux an der Geschichte: Wer die Hände am Stamm lässt, wer die Befürchtungen

und Ängste nicht überwindet, kommt nicht hoch! Die Hände wegzunehmen und loszulassen ist die einzige Chance, um kontrolliert in den Stand zu kommen und das Hindernis zu bewältigen!

Und genauso sieht es in Ihrem Betrieb aus! Loslassen ist der einzige Weg, neue Perspektiven und frischen Schwung zu ermöglichen. Denn wir halten gerne fest: an alten Gewohnheiten, an Kunden, die uns nicht mehr guttun, an Mitarbeitern, die wir mühsam mitschleppen, an Produkten und Leistungen, die uns keinen Spaß machen, an Arbeiten, die unrentabel sind.

Ich bin mir sicher, Sie wissen auf Anhieb etwas, auf das Sie gerne verzichten würden.

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

»Sie wollen das Loslassen live sehen? Auf Facebook finden Sie das Video dazu.«

ROLAND SCHRAUT



ALLES IM LOT

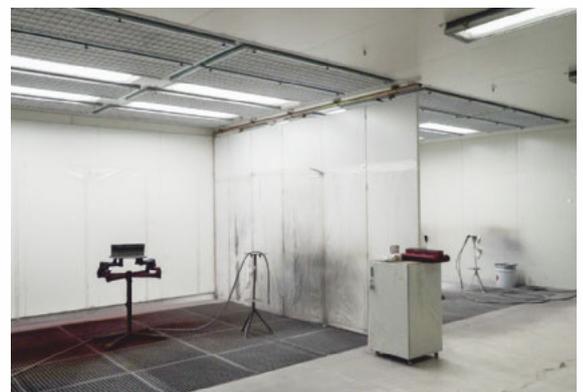
Einkaufs- und Dienstleistungsverbund »Der Kreis« auf gutem Kurs

»Der Kreis«, Einkaufs- und Dienstleistungsverbund für Küchenspezialisten, Badspezialisten (»Mein Bad«) und Schreiner, Fenster- und Innenausbauer (»Creative Partner«) entwickelt sich weiter positiv. Die Zahl der Mitglieder in Europa erhöhte sich 2016 auf 2931 (VJ: 2832). Die Mitgliedsunternehmen konnten ihren Gesamtumsatz um 8,4 Prozent auf 3,47 Mrd. Euro steigern. Im Rahmen des vergangenen Netzwerktreffens in Unterschleißheim fand auch die Preisverleihung der Creativen Partner zum »Spezialisten des Jahres« statt. Die GJL Objektform GmbH aus Kirchberg belegte bei den Schreibern und Tischlern den ersten Platz. Löwe Fenster Löffler aus Kleinwallstadt ging als Gewinner bei den Fenster-spezialisten hervor. www.derkreis.de

Saubere Luft mit System

Farbnebel-Absaugung PAINTLINE

- Drei Leistungsklassen: Classic, Comfort, Premium
- Für Luftleistungen bis zu 24.500 m³/h
- Individuelles Systemdesign für minimale Betriebskosten
- Top Arbeitsergebnisse durch einzigartige Overspraybindung bei hoher Verfügbarkeit
- Saubere und zugluftfreie Arbeitsbedingungen



NESTRO[®]

NESTRO Lufttechnik GmbH · Paulus-Nettelstroth-Platz · D - 07619 Schkölen
Tel. +49 36694 41-0 · Fax +49 36694 41-260 · www.nestro.de · info@nestro.de

