

dds

DAS MAGAZIN FÜR MÖBEL UND AUSBAU

BLICK FÜRS DETAIL

Wie es Sven Petzold gelingt, edle Türen zu verkaufen

METALLEFFEKT

Kupfer, Messing, Zinn und Bronze: Schritt für Schritt zum Heavy-Metal-Look

MÖBELPRODUKTION

Über den Tellerrand geschaut: Zu Besuch beim größten Küchenmöblier der Schweiz

MARKTÜBERSICHT

Welcher Transporter ist der richtige? Große Marktübersicht mit den gängigsten Modellen



GESUNDES WACHSTUM MIT EINEM 2. STANDBEIN.

Über 330 Schreiner & Tischler vertrauen auf das Erfolgskonzept des Netzwerks.



HABEN WIR
IHR INTERESSE
GEWECKT?

Nähere Infos unter:
0800 900 500 300
info@topateam.com

- Deutschlands größtes und bestbewertetes Schreiner- und Tischlernetzwerk – seit über 25 Jahren
- Spezialisten aus jeweiligen Fachbereichen wie z. B. Küchenplanung, Marketing oder Unternehmensberatung
- Einkaufspool mit Konditionsvorteilen von über 70 namhaften Herstellern aus dem Wohnbereich
- Profitieren Sie vom Netzwerkgedanken!

www.topateam.com/
partner-werden

GEGEN DEN STROM

Wie Sie ertragreicher verkaufen.
Die Kolumne von Roland Schraut

Es scheint so, als hätte eine gesamte Branche die eigene Situation akzeptiert. Akzeptanz heißt für mich in diesem Zusammenhang auch Resignation. Wie kann es sonst sein, dass Tausende Tischlerbetriebe davon sprechen, dass sie »voll sind« und gar nicht mehr wissen, wie sie das abgearbeitet bekommen sollen?

Wie kann es gleichzeitig sein, dass der Großteil dieser Betriebe – obwohl sie so viel Arbeit haben – nichts daran verdient? Und der Blick in viele, viele BWAs bestätigt mir das leider immer wieder aufs Neue.

Nehmen Sie bitte ein »das ist halt so« nicht mehr hin! Akzeptieren Sie das bitte nicht länger. Denn es gibt einen Ausweg aus dieser Einbahnstraße. Nur wenn Sie sich selbst dafür entscheiden, eine höhere Erfolgsstufe zu erreichen, bedeutet das: Sie laufen erst einmal alleine der Einbahnstraße entgegen! Es kommen Ihnen immer wieder Ihre Tischlerkollegen entgegen die rufen: »Hey, Du bist auf dem falschen Weg. Du musst umkeh-

ren, da gehts lang!« Wenn sie sich beispielsweise bewusst für Kunden entscheiden, die bereit sind, mehr für Ihre Produkte zu bezahlen; wenn Sie sich dafür entscheiden, bei schlecht kalkulierten Projekten »Nein« zu sagen und sich damit ganz klar auf Erfolgskurs begeben, schwimmen Sie alleine gegen den Strom!

Für viele Ihrer Kollegen und Nachbarn wird das völlig unverständlich sein. Man wird Sie belächeln. Bitte haben Sie den Mut weiterzugehen und durchzuhalten, denn der Erfolg wird sich einstellen.

Ich weiß, dass es funktioniert, wenn Sie sich für Veränderung entscheiden und dauerhaft an ganz bestimmten Rädern in Ihrem Tempo drehen. Denn genau das machen über 60 Tischler deutschlandweit seit vier Jahren. Sie sind herzlich dazu eingeladen.

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

»Entscheiden Sie sich für mehr Erfolg. Sie haben ihn längst verdient!«

ROLAND SCHRAUT

