

dds

DAS MAGAZIN FÜR MÖBEL UND AUSBAU



ALLES DIGITAL

Das Handwerk auf dem Weg zur vernetzten Fertigung

MÖBELBAU

Wie Berufsschüler an Möbelgestaltung herangeführt werden. Ein Blick nach Köln

BAUELEMENTE

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

INNENAUSBAU

Mineralwerkstoffeinsatz in der von Zaha Hadid gestalteten Hafenverwaltung Antwerpen

UND WIE KALKULIEREN SIE?

Wie Sie ertragreicher verkaufen. Die Kolumne von Roland Schraut

Vor Kurzem hatte ein Teilnehmer in der Sales academy einen jungen Mitarbeiter dabei, der gerade frisch von der Meisterschule kam. Ich fragte ihn, inwieweit das Thema Kalkulation behandelt wurde. Mich interessierten vor allem die Zahlen. Welche Empfehlung in Sachen Gewinnaufschlag gibt man jungen Unternehmern in der Meisterausbildung mit auf den Weg? Ich hoffte, es wäre längst Vergangenheit, aber seine Antwort bestätigte meine schlimmsten Befürchtungen. Die Empfehlung lautete: »Wareneinkauf plus 15% Aufschlag plus geleistete Stunden.« Mit dieser Empfehlung werden

Tischlermeister sehenden Auges in ein Unternehmertum entlassen, das sich wirtschaftlich niemals vernünftig halten kann! Unabhängig davon, ob nun 50 oder 60 Euro die Stunde verlangt werden. Die erzielten Betriebsergebnisse reichen mit dieser Kalkulation nicht aus, am Ende stehen Defizite. Es werden Sparverträge gekündigt, ein paar Quadratmeter Grund verkauft, ein paar Tausend Euro geliehen und immer wieder werden Löcher gestopft. Aber es ändert sich nichts. Der Betrieb ist auf Basis dieser Kalkulation wie ein löchriger Eimer. Sie können noch so viel reinschütten – es läuft davon! Wenn ein Betrieb in seiner technischen Ausstattung und mit Fachleuten darauf ausge-

richtet ist, qualitativ wertvolle Einzelstücke herzustellen, dann braucht dieser Betrieb mehr Ertrag am einzelnen Auftrag, am Unikat. Er braucht – zusätzlich zu den geleisteten Stunden – eine höhere Marge als 15 Prozent! Teilnehmer in der Sales academy werden vom ersten Tag an damit konfrontiert. Und nach relativ kurzer Zeit verdienen sie mehr. Stück für Stück steigt ihr Selbstvertrauen und ihre Veränderungsbereitschaft, sich hochwertiger zu positionieren. Das geht nicht von heute auf morgen, es ist ein Prozess. Aber es funktioniert nachweisbar und braucht zu Beginn vor allem eines: Ihre Entscheidung, gewohnte Bahnen und eingefahrene Gleise der Kalkulation zu verlassen!

»Wir müssen wegkommen vom Stundendenken und hin zu Lösungen«

ROLAND SCHRAUT

MEHR GELD

Seit Juli gelten neue Förderkonditionen für die Bildungsprämie

Dank neuer Förderkonditionen für das Bundesprogramm Bildungsprämie erhalten seit 1. Juli 2017 mehr Menschen die Chance auf finanzielle Unterstützung für Weiterbildungen. Wer sich weiterbilden möchte, hat jetzt die Möglichkeit, nicht wie bisher alle zwei Jahre, sondern jährlich den Prämiegutschein zu beantragen. Auch der Einsatzbereich wurde ausgeweitet: Jetzt können Maßnahmen mit Gesamtkosten von mehr als 1000 Euro gefördert werden. Die Altersgrenze von 25 Jahren wurde aufgehoben. Somit wird der Prämiegutschein auch für Berufseinsteiger und ältere Menschen interessant. Ausschlaggebend sind jetzt allein der Erwerbsstatus mit mind. 15 Std./Woche und das zu versteuernde Einkommen mit max. 20 000 Euro bzw. 40 000 Euro bei gemeinsamer Veranlagung. *Quelle: HWK Ulm*

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



für:
Planung
Präsentation
Produktion

→ www.pytha.de
→ Tel. 06021 37060



Schnell von Ihrer Idee zum fertigen Projekt.

PYTHA ist das 3D-CAD System für:

Schreiner | Möbeldesigner | Messebauer | Bühnen- / Eventdesign | Innenarchitekten | Ladenbauer