

# dds

DAS MAGAZIN FÜR MÖBEL UND AUSBAU



## STRAHLEND SCHÖN

Licht und Leuchten im Möbel- und Innenausbau

### IM DETAIL

Unter der Lupe: das umgebaute Foyer der evangelischen Kirche in Harthausen

### WETTBEWERB

dds-Preis der Arthur Francke'schen Stiftung: Vorstellung der diesjährigen Nominierten

### NESTING

Warum Kollege Michael Walk aus Würzburg seine Platten auf dem BAZ zuschneidet

## INFORMATION BRINGT MOTIVATION!

Wie Sie ertragreicher verkaufen. Die Kolumne von Roland Schraut.

»Wie regelmäßig finden denn Besprechungen mit Ihren Mitarbeitern statt und worüber spricht ihr da?« Diese Frage stelle ich regelmäßig, wenn ich in Tischlerbetrieben vor Ort bin. Und das aus sehr gutem Grund. Als Unternehmer haben wir ständig Kundenamen, Projekte, Aufgaben, Vorgänge und Vorhaben im Kopf. Automatisch setzen wir voraus, dass es bei unseren Mitarbeitern auch so sein müsste. Wir glauben, sie müssen über

doch ständig irgendwie miteinander.

Leider ist das jedoch in den wenigsten Betrieben umfassend der Fall. Das Reden beschränkt sich auf Details, auf Arbeitsschritte, einzelne Arbeitsvorgänge und Produkte. Klarheit entsteht nur dort, wo die Information eingeplant und konsequent eingehalten wird. Und wo Mitarbeiter die Chance haben, auch etwas über das »große Ganze« zu erfahren. Sprechen Sie mit Ihren Leuten über gemeinsame Chancen und Ziele? Sprechen Sie darüber, was im Betrieb erreicht wurde, sprechen Sie über Zahlen, sagen Sie dazwischen einmal aufrichtig Danke und zeigen Sie ihnen auf, wohin es im Idealfall gehen soll?

Das könnte beispielsweise zum Halbjahr in einer Stunde, in der es nicht

um einzelne Jobs oder Fertigungsaufträge geht, passieren. Wenn keine passenden Räumlichkeiten im Betrieb da sind, gehen Sie für dieses Meeting in einen schicken Tagungsraum ins Hotel.

Geben Sie Ihren Leuten durch Ihre Information ein Gefühl dafür, welche Liga Sie gemeinsam aktuell spielen, wo Sie gerade in der Tabelle stehen und wohin Sie wollen. Ein Team, das sich einem gemeinsamen Ziel z.B. einem Aufstiegsge danken verschreibt, hat eine andere Energie, eine andere Herangehensweise und einen viel stärkeren Antrieb.

*Der Verkaufsexperte Roland Schraut bietet mit der »sales academy« das Mentoringkonzept für Unternehmer im Handwerk an. Infos unter [www.salesacademy.ag](http://www.salesacademy.ag)*

*»Information und Klarheit sind wertvolle Motivationstreiber«*

ROLAND SCHRAUT

## BUCHTIPP

»Digitalisierung praktisch gestalten: das 111-Ideenbuch fürs Handwerk«

Dieses Buch ist das erste Werk einer dreibändigen Reihe zur Digitalisierung. Es richtet sich gewerksübergreifend an Unternehmer des Handwerks, die sich auf die Fahne geschrieben haben, ihr Unternehmen Schritt für Schritt zu digitalisieren. Der Autor Andreas R. Fischer liefert dafür konkrete Ideen, die nichts mit digitaler Theorie zu tun haben. Sie sind geliebte Praxis. Entweder im Unternehmen des Autors, bei befreundeten Kollegen, bei Netzwerkpartnern, Gleichgesinnten oder Referenzunternehmen.



**A. Fischer: »Digitalisierung: Das 111-Ideenbuch fürs Handwerk«**

*Eigenverlag, 192 S., 24,90 Euro  
ISBN 978-3941038-21-9*



für:  
Planung  
Präsentation  
Produktion

→ [www.pytha.de](http://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