

dds

DAS MAGAZIN FÜR MÖBEL UND AUSBAU



KURZER PROZESS

So optimieren Sie die Arbeit an Säge, Kante, CNC

INNENAUSBAU

Zahnarzt 21 statt Stuttgart 21: Blick auf die Details einer Zahnarztpraxis im Ländle

MASCHINENRAUM

Eine CNC-Maschine aus Holzwerkstoffplatten? Gibts wirklich! dds fragt nach, was sie kann

BANKRAUM

Willi Brokbals nimmt schreinermäßige Aufbauten für Hubtische unter die Lupe

DIE KRUX MIT DEM KONTO

Wie Sie ertragreicher verkaufen.
Die Kolumne von Roland Schraut.

Wie sieht es bei Ihnen mit dem Kontokorrentkredit aus? Sie benötigen ihn gar nicht oder nur ab und zu? Dann können Sie sich den Rest der Kolumne sparen. Leider erlebe ich viel zu oft in Tischlerbetrieben die anderen Fälle: Der ursprünglich »zur Überbrückung von kurzfristigen Liquiditätsengpässen gewährte Kreditrahmen« hat sich zum dauerhaften Kredit entwickelt. Das Konto pendelt sich über Jahre zum Monatsende hin am oberen Limit ein, egal ob das 10 000, oder 250 000 Euro sein mögen. Und das mit einer Zinsbelastung von 8 bis 16 Prozent! Es wurde in der Vergangenheit zu wenig verdient oder zu viel ausgegeben, ganz wie Sie wollen. In den meisten Fällen liegen die Ursachen lange zurück, sind es Altlasten. Diese Situation hat zwei gravierende Denk- und Verhaltensmuster zur Folge.

ERSTENS: Die Null, der neutrale Kontostand, hat sich im Bewusstsein nach hinten verschoben. Solange es funktioniert, im Limit zu bleiben, ist es irgendwie noch vertretbar. Der Kontostand »minus 20 000 Euro«, oder »minus 50 000 Euro« ist jetzt unsere gedankliche Null – mit der wir schon zufrieden sind.

ZWEITENS: Zusätzlich begleiten uns ständig Defizitgedanken. Wir spüren, dass wir etwas tun müssten. Wir sollten mehr Anfragen erzeugen, mehr Umsatz und natürlich höheren Ertrag erzielen. Aber im Moment (... der schon Jahre andauert) können und wollen wir uns das nicht leisten. Ein Teufelskreislauf – aus dem es einen Ausweg gibt. Der lautet: Umschulden! Aus dem KK-Kredit muss ein Darlehen mit fixer Laufzeit (im Folgebeispiel fünf Jahre) und vereinbarter Tilgung werden. Die Schulden sind damit nicht plötzlich weg, das ist schon klar. Allerdings macht es einen gravierenden Unterschied, ob Sie sich Tag und Nacht mit dem Gedanken beschäftigen, nicht über eine Belastung von z. B. minus 40 000 Euro zu kommen – oder ob Sie im Monat gerade einmal 700 Euro Darlehen zurückzahlen und Ihr Konto im Plus halten. Was glauben Sie, was würde sich für Sie besser anfühlen?

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

»Warten Sie nicht darauf, dass von der Bank der Hinweis auf Umschuldung kommt. Am KK-Kredit wird gut verdient.«

ROLAND SCHRAUT



dds

IMPULSTAG

27. September 2018

Tullnau Tagungspark, Nürnberg

dds-Impulstag mit Roland Schraut

Weiter wie bisher oder weiter als je zuvor?

Viele Unternehmer im Handwerk arbeiten unermüdlich, verdienen jedoch unter dem Strich häufig weniger als ihre Gesellen. Der dds-Autor, Redner und Verkaufstrainer Roland Schraut zeigt auf, wie Unternehmer höhere Erträge erwirtschaften können und dabei mehr Lebensfreude genießen.

Jetzt anmelden:

www.dds-online.de/dds-akademie

