

# dds

DAS MAGAZIN FÜR MÖBEL UND AUSBAU



## POWER OHNE ENDE

Wie Akkuwerkzeuge Werkstatt und Baustelle erobern

### ZUSATZGESCHÄFT

Wie sich mit Mineralwerkstoffkomponenten beim Badausbau Geld verdienen lässt

### GESELLENSTÜCKE

Preziosen aus der Hauptstadt: Was sich die Berliner Tischler so alles einfallen lassen

### MARKTÜBERSICHT

Absaugmobile der M-Klasse für den Einsatz im Betrieb und auf Montage

## RICHTEN SIE IHREN FOKUS NACH AUSSEN!

Wie Sie ertragreicher verkaufen. Die Kolumne von Verkaufsprofi Roland Schraut

Ein Interessent war bei Ihnen im Betrieb, Sie haben angeboten und sind leider nicht zum Zug gekommen. Man kennt sich in Ihrer Region und deshalb wissen Sie, dass der Kunde den Auftrag bei einem Betrieb im benachbarten Ort erteilt hat. Diesen Betrieb kennen Sie sehr gut, Sie wissen auch, dass die Leistungsqualität dieses Betriebes mit Ihrem eigenen Qualitätsanspruch

und dem, was Sie dem Kunden geliefert hätten, nicht

wirklich vergleichbar ist. Der andere Betrieb ist doch gar nicht in der Lage, Ähnliches zu leisten, Sie wären um Längen besser gewesen! Leider kommt es bei der Auftragsvergabe darauf nicht an. Obwohl Sie eine bessere Leistung anzubieten hatten, war in dem Fall jemand anderes besser darin, dem Kunden klarzumachen, dass er bei ihm mehr Nutzen oder scheinbar mehr Leistung bekommen würde. Das hat ausgereicht. Es spielt vordergründig also keine Rolle, wie hervorragend Ihre Leistung und Ihr Qualitätsstandard tatsächlich sind. Es kommt vielmehr darauf an, was der Kunde glaubt und welchen Eindruck er gewinnt.

Es ist keinesfalls schlecht, einen hohen Leistungs- und Qualitätsstandard erbringen zu können. Es ist keinesfalls schlecht, Premiumprodukte und Unikate auf höchstem Niveau herzustellen, ganz und gar nicht. Doch weder Ihre Fertigungskapazität, Ihre Qualitätskontrolle noch alles, was den Blick nach innen richtet, entscheidet so maßgeblich über Ihren Erfolg, wie der Blick und Ihre Aktivitäten nach außen! Ausschlaggebend ist, wie stark, wie stimmig, wie selbstbewusst und präsent Sie sich am Markt zeigen. Ihre Internetseite ist hier die erste

Türe zum Erfolg. Sieht die auf den ersten Blick einladend, erstklassig und attraktiv aus? Wenn ja, wäre es jetzt noch richtig gut, wenn Kunden von Ihnen im persönlichen Gespräch mit gleicher Überzeugung und Begeisterung die Bestätigung erhalten, dass sie bei Ihnen genau an der richtigen Adresse sind.

*Der Verkaufsexperte Roland Schraut bietet mit der »Sales academy« ein Mentoring-konzept für Unternehmer im Handwerk an. Infos unter [www.salesacademy.ag](http://www.salesacademy.ag).*



*»Was hilft es, der Beste zu sein, wenn das kein Kunde weiß?«*

ROLAND SCHRAUT

### DDS-IMPULSTAG MIT ROLAND SCHRAUT

**Roland Schraut** zeigt auf, wie Unternehmer höhere Erträge erwirtschaften und dabei mehr Lebensfreude genießen.

**Wann:** Donnerstag, 27. September 2018, 10 bis 17 Uhr

**Wo:** Tullnau Tagungspark, Nürnberg

**Kosten:** 189 Euro/Person, ab 2. Teilnehmer 149 Euro

**Anmeldeschluss:** 15. August 2018!

**Infos und Anmeldung:** [www.dds-online.de/dds-akademie](http://www.dds-online.de/dds-akademie)



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