

# Mehr Marke, mehr Fachkräfte, mehr Freiheit



Rock dein Handwerk® ist ein ganzheitlicher Ansatz, wie Händler, Schreiner- und Montagebetriebe hochwertiger verkaufen, produktiver montieren und Mitarbeiter stärker motivieren.

Foto: Armin Leinen

Die aktuelle Energiekrise sowie die damit einhergehenden Preissteigerungen sind das allseits beherrschende Thema in der Branche. Die höheren Preise werden nun auch beim Endkunden, ob privat oder gewerblich, ankommen und Auswirkungen auf dessen Investitionsbereitschaft haben. Eine ganze Branche ist gespannt, wie stark die Auswirkungen auf das sich gerade zu Jahresbeginn etwas erholende Nachfragepflänzchen sein werden. Während Corona sind die Preise auch stark gestiegen, es gab aber auch eine hohe Nachfrage. Nun steigen die Preise auch wieder stark an, jedoch fehlt die Nachfrage. Doch eines bleibt bestehen: Man muss nur besser sein als der Wettbewerb. Denn die Preissteigerungen betreffen alle in der Branche, jeder hat also die gleichen Voraussetzungen. So wird 2026 sehr herausfordernd für alle diejenigen, die den Mehrwert nicht verkauft bekommen. 2026 bietet jedoch viele Chancen für diejenigen, die den vollen Fokus auf Mehrwerte, Leistungen, Begeisterung und das Verkaufen legen.

In dieser mehrteiligen Serie wird ein Konzept beschrieben, wie sich Betriebe am Point of Sale (POS) über ihre eigene Kunden-Marke immer weiter vom Wettbewerb abheben, wie sie zeitgleich ihre Arbeitgeber-Marke ausbauen und schließlich ihre Unternehmens-Marke weiterentwickeln, um später einen internen oder externen Nachfolger zu finden. Im ersten Teil geht's um den aktuellen Markt

und vor allem um die Zusammenhänge und daraus ableitend die Notwendigkeit, Verkäufer und Monteure direkt am POS weiter zu qualifizieren. Denn gerade die Hersteller mit Händlergeschäft sind abhängig vom Verkaufserfolg ihrer Händler. Produziert werden kann nur die Menge, die vorher verkauft wurde.

## Marktbereinigung und Strukturprobleme

Der Markt wird sich weiter bereinigen. Einige werden die höheren Preise im Markt nicht durchsetzen können, weil ihnen schlichtweg die Argumente oder das Verkaufstalent fehlen. Andere werden nicht genügend Fachkräfte insbesondere in der Montage haben, denn die Montagekapazität beschränkt die Verkaufsmöglichkeiten. Zu viele Betriebe werden den KI-Zug verpassen und nutzen immer noch Oldschool-Abläufe. Zudem steht der ganzen Branche aufgrund des demografischen Wandels eine Schließung vieler Betriebe bevor, weil sie keinen Nachfolger finden.

## Hersteller- und Händlerstrategien

Folgerichtig müssen Hersteller auch in andere Zielgruppen investieren und neue Händler finden. Jedoch haben diese alle bereits einen oder mehrere Lieferanten. Noch wichtiger ist jedoch die Stammkundenstrategie. Händler sollen weniger ihre Zweit- oder Drittmarken verkaufen, sondern mehr die Erstmarke. Außerdem könnten sie durch eine höhere Produktivität mehr Montagekapazitäten verkaufen. Neben Direktverarbeitern, also Herstellern, die selbst Bauelemente pro-

duzieren und diese über eigene Teams verkaufen und montieren, ist die breite Masse an Verkäufern die vielen zumeist kleineren Händler, Schreiner- und Montagebetriebe, die die fertigen Produkte einkaufen und montieren. Deren Betriebsgröße liegt oft nur zwischen vier und zehn Personen. Hier ist ein großer Skalierungseffekt zu erzielen. Hersteller sind von ihren Händlern und deren Verkaufserfolg abhängig. Denn die vielen Händler sind die wahren Verkäufer.

## Berater vs. Verkäufer

Zudem gibt es in der Branche jede Menge Fachberater, die ein Produkt in allen Facetten erklären können. Doch richtig gute Verkäufer, die emotional und hochwertig verkaufen können, gibt es nur wenige. Gerade in der aktuellen Marktsituation braucht es unbedingt ein Verkäuferteam. Berater liefern Informationen, Verkäufer liefern Kaufentscheidungen!

## Notwendigkeit neuer Ansätze am POS

Wer nichts verkauft und die Montageproduktivität nicht im Griff hat, ist schnell weg vom Fenster. Diejenigen, die direkt am POS verkaufen, müssen daher weiterqualifiziert werden. Um hier viel schneller und breiter agieren zu können, hat der Autor dazu ein Erfolgskonzept entwickelt, wie Inhabern und Geschäftsführern von Händlern direkt am POS in einer breiten Anzahl, in die Tiefe gehend und sehr schnell die nötige Motivation und das erforderliche Wissen vermittelt wird, wie sie erfolgreich, schnell und nachhaltig in die Umsetzung kommen. Natürlich ist dieses Konzept auch für einen Verarbeiter im Direktgeschäft mit eigenen Verkaufs- und Montaget Teams geeignet. Es richtet sich jedoch in erster Linie an Hersteller, die ihre kleineren Händler, Schreiner- und Montagebetriebe schnell fördern, entwickeln und damit binden möchten, um einen Effekt auf breiter Ebene zu erzielen. Das Besondere daran: es ist steckerfertig, d.h. es beinhaltet viele praktische, direkt ein- und umsetzbare Lösungen. Denn ein Händler hat viel zu wenig Zeit, da er sich als Kleinstbetrieb um so viele Themen wie Produkte, Verkauf, Montage, Mitarbeiterführung, BWA, Technik, Recht, Marketing, Digitalisierung u.v.a.m. kümmern muss. Er braucht also eine Lösung, die ihm Zeit spart und direkt in die Umsetzung kommen lässt. Mehr dazu im Kasten rechts.

### Hebel zur Erfolgssteigerung

Ein Betrieb am POS hat nun mehrere Möglichkeiten, erfolgreicher zu werden. Zum einen könnte er Kosten reduzieren, um seinen Ertrag zu steigern. Dies ist jedoch wenig praktikabel, da sich Kosten, v.a. Personalkosten, weiter erhöhen werden. Zum zweiten kann er Preise noch weiter anheben, um mehr Ertrag zu erzielen. Aufgrund der aktuellen, allgemeinen Preissteigerungen ist hier jedoch kaum noch weiterer Spielraum. Der dritte und wichtigste Hebel ist die Steigerung der Produktivität. Im Verkauf ist das die Abschlussquote, also wie viele Aufträge man aus den Angeboten gewinnt. Da Endkunden oft drei Angebote einholen, kann die durchschnittliche Abschlussquote nur bei 33 Prozent liegen, ein Anbieter hat 100 Prozent, die anderen beiden 0 Prozent. Warum erzielen einige Betriebe allerdings 80 Prozent? Weil sie besser ausselektieren und weniger Angebote erstellen, somit mehr Zeit sparen und diese wiederum in den Verkauf mit besseren Argumenten stecken. Dazu mehr im weiteren Teil dieser Serie.

### Produktivität in der Montage

In der Montage ist das die Einhaltung der Soll-Ist-Zeiten und die Vermeidung von Restarbeiten. Sie ist der größte Hebel für mehr Montagekapazitäten. Mehr im weiteren Teil dieser Serie.

Schließlich ist die Motivation der Mitarbeiter ausschlaggebend. Während Abläufe oft ähnlich sind, machen Verkäufer und Monteure durch ihre Kompetenz und ihr Verhalten den entscheidenden Unterschied. Sie sind die wahren Alleinstellungsmerkmale. Hierzu später mehr im weiteren Teil dieser Serie.

### Kundenkontaktpunkte als Differenzierung

Ein Verkäufer muss sich also vom Wettbewerb abheben. Natürlich spielen Produktfeatures eine wichtige Rolle und müssen dem Kunden herausgestellt werden. Neben dem Produktnutzen sind es vor allem die vielen Kundenkontaktpunkte, die den Unterschied machen. Und davon gibt es zig Dutzende. Vom Parkplatz über den Empfang, die Ausstellung, die Produktinszenierung, die Angebotstexte, Terminierung bis hin zur Pünktlichkeit, Sauberkeit und Kommunikation in der Montage, um nur eine kleine Auswahl zu nennen. Auf allen Kundenkontaktpunkten gilt es, anders, besser und cleverer zu sein. Nur so erkennt der Kunde den Unterschied, damit Leistungen und nicht Preise verkauft werden. Das hat wiederum viel mit Kundenbegeisterung zu tun. Begeisterung ist mehr als nur Zufriedenheit. Zufriedenheit ist das, was im Angebot steht. Begeisterung bedeutet, die Erwartungen zu übertreffen. Es gibt also zwei Marktbearbeitungsstrategien: entweder man

verkauft über günstige Preise oder man verkauft mit Begeisterung und übertrifft die Kundenerwartungen in jedem Kundenkontaktpunkt.

### Fazit und Ausblick

Der Kunde wird eh kaufen, niemand geht Fenster shoppen. Die Kaufentscheidung hat er schon längst im Vorfeld getroffen, sei es weil er neu baut oder weil er sein Haus modernisieren möchte. Die Frage ist nur, bei wem und was. Verkaufen ist also die Maxime, gerade aktuell. Und zwar mit motivierter Einstellung und den nötigen Werkzeugen, um Kunden von Produkten und Leistungen ein kleines, aber entscheidendes Stück mehr zu überzeugen als der Wettbewerber. Dazu braucht es mehr Motivation und Wissen. Also müssen Personen am POS, die direkt verkaufen und montieren, ermächtigt werden, es anders, besser und cleverer zu machen. Mit den richtigen, steckerfertigen Lösungen wird dies einfacher, schneller und effektiver gelingen.

*Armin Leinen, Experte für gelebte Kundenbegeisterung und Markenentwicklung im Handwerk*

Mehr zum Verkaufen folgt im zweiten Teil der Serie in der nächsten Ausgabe. ■

## Das einzigartige Vertriebsunterstützungskonzept am POS für Hersteller und deren Händler



### Nutzen für Hersteller & Händler:

- Hersteller können die breite Masse ihrer Händler schnell fördern, entwickeln & binden
- Breite, tiefe und schnelle Motivations- und praktische Wissensvermittlung direkt am POS
- Fokus auf operative, direkt umsetzbare Themen: Verkauf, Montage, Mitarbeiterführung (= alltägliche Brennpunktthemen der Händler)
- Hohe Umsetzungsmotivation

### Format:

- Didaktisch motivierend & umsetzungsorientiert
- Modulare, aufeinander aufbauende Themen
- Online: flexibel & zeitunabhängig
- Intensivierung durch Wiederholungseffekte
- Steckerfertige Lösungen
- ca. 3,5 Stunden Praxisinhalt
- Erweiterungsoption von Hersteller-USPs

### Inhalte & Trainingsmodule:

1. Praxisbezug & Lernen von den Besten
2. aktiv Marktchancen nutzen (gerade jetzt)
3. Strategie der gelebten Kundenbegeisterung
4. richtige Positionierung im Wettbewerb
5. effektive Organisation & Abläufe im Verkauf
6. starke Argumentationstechniken im Verkauf
7. Organisation & Produktivität in der Montage
8. Auftreten & Verhalten während der Montage
9. Führung & Motivation der Mitarbeitenden
10. Unternehmenskultur & Teamgeist
11. aktive Weiterempfehlungen & Zusatzverkäufe
12. erfolgreiche & nachhaltige Umsetzung in Praxis

**Zielgruppe:** Geschäftsführer & Inhaber der vielen kleinen & mittleren Händler/ Schreiner-/Montagebetriebe sowie von Direktverarbeitern mit eigenen Vertriebs- und Montageteams

Weitere Infos unter:

[www.arminleinen.com](http://www.arminleinen.com)

[www.rockdeinhandwerk.com](http://www.rockdeinhandwerk.com)

