

## DU BIST, WAS DU DENKST

Wie Sie ertragreicher verkaufen.  
Die Kolumne von Roland Schraut.

Es ist egal, ob Sie denken »es bleibt alles so wie es ist« oder ob Sie denken »es wird besser und ich werde noch erfolgreicher sein« – Sie werden so oder so Recht behalten. Die Erkenntnis, dass das was wir denken, unser Handeln bestimmt, ist eine elementare Grundlage für unternehmerischen Erfolg. Gerne stelle ich Tischlerunternehmern folgende Frage: »Ab wie viel Prozent Marge bzw. Aufschlag auf Ihre Herstellungskosten haben Sie ein ungutes Gefühl?« Neun von zehn Befragten antworten: »spätestens ab 50 Prozent!« Welche Gedanken kommen diesen Tischlern bei der Überlegung, 100 Prozent aufzuschlagen und diesen Betrag auch tatsächlich zu verlangen? »Das ist zu viel!«, »das kann man nicht verlangen«, »das macht man nicht«, »das ist nicht rechtens«, »ich würde das zu dem Preis nicht kaufen« – etwas in diese Richtung, vermutlich. Was bedeuten diese Gedanken? Sie bedeuten: »Das, was ich anbiete, ist es nicht wert«. Viel schlimmer noch, sie

bedeuten im Klartext: »Ich bin es nicht wert!«  
Spüren Sie, wie mühsam der Weg

ist, wenn Gedanken dieser Art uns begleiten? Solange jemand so denkt – und die Gedanken kommen ja scheinbar automatisch – ist auch der Verkauf ein ständiger Kampf. Stellen Sie sich dagegen bitte vor, Sie könnten denken: »Meine Produkte und Leistungen sind einzigartig und wertvoll!« In der Wirkung würden diese Gedanken nicht nur ein paar Prozent Steigerung bedeuten, sondern den Gewinn um ein Vielfaches erhöhen. Sie multiplizieren Ihre Erfolgchancen! Aber kann man das schaffen, die eigenen Gedanken zu kontrollieren? Kann man steuern, was einem in den Sinn kommt? Ja, man kann! Mithilfe konkreter Übungen und dem Willen etwas zu verändern, kann man das tatsächlich lernen. Das Thema hat übrigens schon Buddha beschäftigt. Von ihm stammt der Satz: »Was du denkst, bist Du. Was du bist, strahlst du aus. Was du ausstrahlst, ziehst Du an«.

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

*»Stellen Sie sich vor, Sie schlagen 100 Prozent Marge auf Ihre Herstellungskosten auf, ganz ohne schlechtes Gewissen.«*

ROLAND SCHRAUT



## IN KÜRZE

**Überstunden** Überstunden sind nur anzuerkennen, wenn sie der Arbeitgeber angeordnet, gebilligt oder geduldet hat oder sie zur Erledigung der geschuldeten Arbeit notwendig sind. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 10.04.2013 – Aktenzeichen 5 AZR 122/12).

**Minijob** Minijobber haben Urlaubsanspruch. Wird im Arbeitsvertrag ein Verzicht hierauf vereinbart, so ist dieser nicht zulässig (Urteil des Landesarbeitsgerichts Rheinland-Pfalz vom 05.08.2015 – Aktenzeichen 4 Sa 52/15).

**Freistellung** Plusstunden auf einem Arbeitszeitkonto können während einer Freistellung des Arbeitnehmers nach seiner Kündigung verrechnet werden. Dies gilt auch dann, wenn der Arbeitnehmer in der Freistellungsphase erkrankt. (Urteil des Landesarbeitsgerichts Rheinland-Pfalz vom 19.11.2015 – Aktenzeichen 5 Sa 342/15).

**Mitarbeitergespräch** Wird ein Mitarbeiter von seinem Arbeitgeber zum Personalgespräch geladen, muss er an diesem nicht teilnehmen, wenn er arbeitsunfähig erkrankt ist. Das gilt auch dann, wenn er grundsätzlich in der Lage wäre, am Gespräch teilzunehmen. (Urteil des Landesarbeitsgerichts Nürnberg vom 01.09.2015 – Aktenzeichen 7 Sa 592/14).

**Haftung** Der Arbeitgeber haftet für Gegenstände, die der Arbeitnehmer üblicherweise mit zur Arbeit bringt (Bekleidung, Handy, Geldbeutel usw.). Können diese nicht am Arbeitsplatz bzw. im direkten Umfeld davon aufbewahrt werden, müssen sichere Aufbewahrungsmöglichkeiten (z. B. Spinde) gestellt werden. Für darüber hinaus mitgebrachte Gegenstände haftet der Arbeitgeber hingegen nicht (Urteil des Landesarbeitsgerichts Hamm vom 21.01.2016 – Aktenzeichen 18 Sa 1409/15).

**Urlaub** Beginnt ein Mitarbeiter seine Tätigkeit am 01.07. hat er nur Anspruch auf den anteiligen Urlaubsanspruch, da das Bundesurlaubsgesetz den vollen Anspruch erst „nach sechsmonatigem Bestehen“ des Arbeitsverhältnisses vorsieht. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 17.11.2015, Aktenzeichen 9 AZR 179/15).

**Steuertipp** Zahlt ein Kunde mit Kreditkarte, sind die Kreditkartengebühren Betriebsausgaben, die Sie steuerlich geltend machen können. Hier fällt aber keine Umsatzsteuer an.