



**MIT 10 MINUTEN
ARBEIT PRO TAG
MINDESTENS
5% MEHR UMSATZ
MACHEN**

**WENN DU ETWAS WILLST,
DANN MISS ES! WENN DU ES
NICHT MISST, VERGISS ES!**

Der „Schwab-Effekt“ oder wie (richtiger) Wettbewerb Mitarbeiter beflügelt:

Über den Stahl-Magnaten Charles M. Schwab ist folgende Geschichte überliefert: In einer seiner Fabriken stimmte die Produktivität nicht. Er schimpfte, diskutierte und erklärte den Managern, dass andere Fabriken mehr produzierten – ohne Effekt. So weit stimmt die Strategie mit

der der meisten Führungskräfte im Möbelhandel überein (meine Leser natürlich ausgenommen). Wenn etwas nicht funktioniert, wird gezetert: „*Sie müssen sich einfach mehr anstrengen!*“ Danach passiert auch nichts, aber es „*musste ja mal gesagt werden*“.

Die Aufgabe einer Führungskraft ist es, den Mitarbeitern zu helfen, morgen ihren Job noch besser zu machen als heute. Alles andere ist Administration.

Thomas Witt



Bild: Bud Helisson • www.unsplash.com



MIT 10 MINUTEN ARBEIT PRO TAG MINDESTENS 5% MEHR UMSATZ MACHEN

Charles Schwab war aber anders. Er hatte es aus einfachen Verhältnissen an die Spitze geschafft und dabei viel darüber gelernt, wie Menschen funktionieren. Er fragte daher schließlich den Vorarbeiter, wie viele „Heats“ (die Produktivitätskennzahl seines Geschäfts) sie heute in der Tagschicht produziert hätten. Die Antwort war „sechs“.

Er ließ sich ein Stück Kreide geben und malte eine große „6“ auf den Boden. Als er am nächsten Morgen wieder vorbei kam, war die Sechs ausgeradiert und durch eine Sieben ersetzt – und das ohne Zutun des Managements.

Beim motivierenden Wettbewerb geht es nicht um Geldanreize.

99,9% aller aktiven Sportler bekommen kein Geld für ihre Leistungen!

Die Nachtschicht hatte einfach gefragt: „Was bedeutet diese Sechs?“. Die Antwort hatten Sie als Herausforderung des Chefs akzeptiert, den Zustand zu ändern und eine Einheit mehr produziert.

Sie können sich vorstellen, was die Tagschicht am nächsten Tag erreichen wollte, oder? Sie haften richtig ran und produzierten eine vorher undenkbare Zehn!

Nach kurzer Zeit produzierte diese vorher problematische Stahlfabrik mehr als jede andere des Konzerns.

WAS STECKT ABER DAHINTER?

„Die wirksamste Methode, um Sachen voranzubringen, ist: Menschen zum Wettbewerb herauszufordern! Ich meine das nicht im gemeinen, geldgierigen Sinne, sondern im Sinne des menschlichen Grundbedürfnisses, exzellente Leistung zu bringen.“

Sagte Charles Schwab dazu selber (zitiert nach dem sehr empfehlenswerten Klassiker von Dale Carnegie „Wie man Freunde gewinnt“). Der Ausdruck „Schwab-Effekt“ stammt übrigens von mir (es hat keinen Zweck ihn zu googlen).

**Jetzt denken sich viel Möbelhändler vielleicht:
Meine Mitarbeiter haben aber keine Motivation
und keinen Ehrgeiz!**

Das ist natürlich eine Schutzbehauptung. Wo soll die Motivation denn hin sein? Die Menschheit ist so weit gekommen, wie sie ist, weil sie nie den Status-Quo akzeptiert hat, sondern immer besser werden wollte.

*Die wirksamste Methode, um Sachen voranzubringen, ist:
Menschen zum Wettbewerb herauszufordern!*

Charles Schwab



Bild: Shirly Niv Marton • www.unsplash.com



MIT 10 MINUTEN ARBEIT PRO TAG MINDESTENS 5% MEHR UMSATZ MACHEN

MOTIVATION IST UNS GENETISCH EIN- PROGRAMMIERT.

Oder haben Sie schon mal einen unmotivierten Dreijährigen gesehen? Jeder Mensch ist von Natur aus mit Neugier, Motivation und einem Drang zur Meisterschaft ausgestattet. Diese Mechanismen funktionieren nach allen Erkenntnissen der letzten 40 Jahre wesentlich besser, als Anreize durch Geld und sonstige Belohnungen. Wer mehr darüber lesen will, dem empfehle ich das hervorragende Buch von Daniel Pink, „*Drive – Was Sie wirklich motiviert*“.

Der Arbeitsplatz hat vielen Menschen nur die natürliche Motivation abtrainiert oder durch Geld ersetzt.

Mitarbeiter, die im Geschäft nicht gerade durch Engagement glänzen, engagieren sich im Kaninchenzüchterverein oder spielen Online-Spiele wie „*Farmville*“ bis zur Perfektion. Was sowohl die Spielindustrie wie auch Vereine hervorragend beherrschen, ist, den Menschen Herausforderungen zu bieten, an denen sie wachsen können, ohne sie dabei ständig vorzuführen und zu gängeln.

Wie können Sie das in Ihrem Möbelhaus umsetzen?

Messen Sie die Abschöpfung (Wenn Sie nicht wissen wie, rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Ich erkläre es Ihnen kostenlos).

Die Tagesabschöpfung visualisieren Sie für alle Verkaufsmitarbeiter sichtbar, am besten in Form einer Zeitreihe.

UND DANN SCHAUEN SIE EINFACH, WAS PASSIERT.

Vermeiden Sie auf jeden Fall

Die neue Kennzahl zu nutzen, um die Verkäufer zu gängeln und runterzuputzen, indem Sie sie fragen: „*Warum haben Sie denn gestern wieder 280 von 300 Partien rauslaufen lassen?*“ Die „*Warum*“-Frage produziert nur eins: Ausreden. Und davon haben Sie doch in Ihrem Leben schon genug gehört, oder?



MIT 10 MINUTEN ARBEIT PRO TAG MINDESTENS 5% MEHR UMSATZ MACHEN

„Ihre Leute machen ihren Job so gut, wie sie können.“ Sie sind schließlich auf Provision. Wenn Sie wollen, dass sie es besser machen, müssen Sie schon mit ihnen erarbeiten, wie das gehen soll.

In unseren Seminaren fragen wir die Verkaufsmannschaft oft: *„Wenn das Ihr Möbelhaus, Ihre Frequenz und Ihre 100.000 Euro Werbebudget wären – was würden Sie am Kontaktprozess ändern, um mehr abzuschöpfen?“* Mindestens die Hälfte der Antworten sind sofort umzusetzen und bringen Verbesserungen.

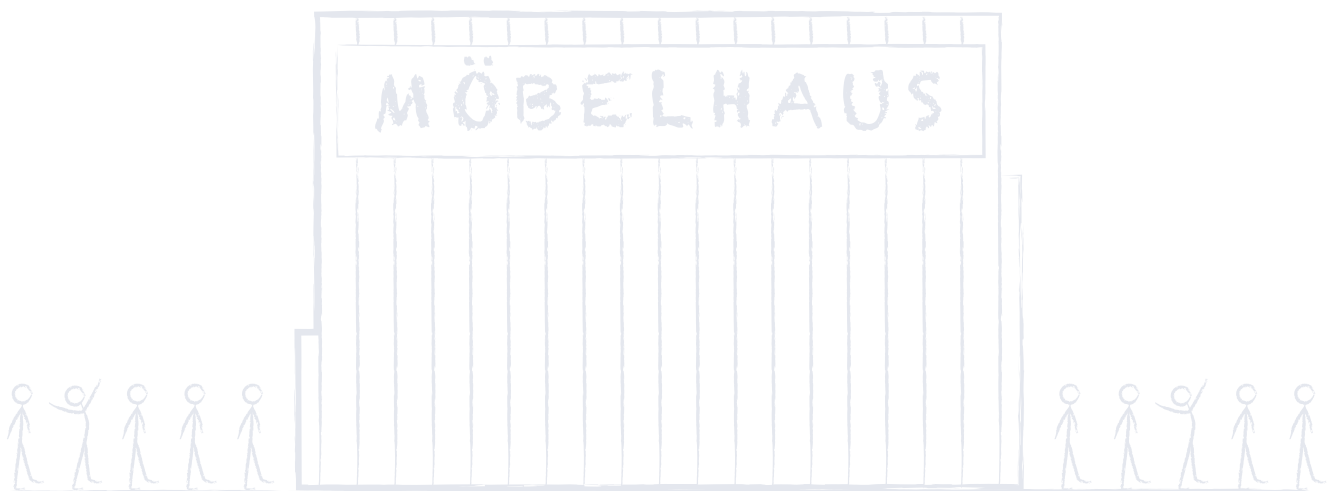
Es geht auch nicht darum, jeden Besucher aufzuschreiben.

Bei den meisten Möbelhäusern reicht es, von 100 Besucherpartien nur eine mehr emotional zu öffnen und für einen Möbelkauf zu begeistern, um die Abschöpfung um 5 – 20 % zu verbessern!

Wenn Sie jetzt entgeistert nachrechnen, wo die Abschöpfung (Kaufverträge im Verhältnis zu Besucherpartien) wohl liegt, haben Sie Recht: Die meisten Möbelhausinhaber betreiben ein Museum, nur ohne Eintritt zu verlangen!



Schauen Sie sich hierzu doch auch unser Video *„über die Abschlussstatistik von Möbelhäusern und über die 5 Fehler, mit denen sie 70 % aller Besucher vertreiben“* an: bit.ly/schwab-effekt



Lesen Sie mehr zu diesem Thema im Website-Blog-Artikel *„Fehlende Steuerung der Möbelverkäufer – das Problem des Möbelhandels“*: bit.ly/bit.ly/verkaufs-steuerung



MIT 10 MINUTEN ARBEIT PRO TAG MINDESTENS 5% MEHR UMSATZ MACHEN

Werden Sie zum Meister der Abschöpfungsanalyse!

Wenn Sie mehr darüber wissen möchten, wie Sie die Abschöpfung in Ihrem Möbelhaus messen, visualisieren und managen können, laden Sie sich doch dafür jetzt unsere Excel-Tabelle „Erfassungstabelle für Frequenz- und Abschöpfungsmessung im Möbelhandel“ herunter:

www.thomaswittconsulting.de/erfassungstabelle

Mit dieser Excel-Tabelle wird die Analyse von Tages- und Monatsdaten über Frequenz und Abschöpfung zum Kinderspiel. Erstellen Sie aus den Daten blitzschnell intuitiv begehbare Zeitreihengrafiken.

Tiefergehendes rund um den perfekten Verkaufsprozess in Möbelhäusern finden Sie in ausführlicher Form in unserer „Verkäuferfibel“, die Sie sich kostenlos hier herunterladen können (sollten Sie sie nicht schon längst haben):



7 STUFEN
zum perfekten
Verkaufsprozess für
Möbelhäuser

Jetzt anfordern!

bit.ly/verkaeuerfibel

Dieser Artikel ist Bestandteil von „Die Verkaufsmaschine“ www.thomaswittconsulting.de/verkaufssteuerer – dem Blog von Thomas Witt Consulting. Kostenfreie Tipps und Verkaufswerkzeuge für den Möbelhandel – Nur für ehrgeizige und motivierte Möbelverkäufer und deren Führungskräfte.



Meine Leidenschaft ist, menschliches Verhalten zu verstehen und zu beeinflussen, um positive Entwicklungen zu bewirken. „Man kann Menschen nur bewegen, wenn man sie versteht“, ist mein Motto.

Und wie wir alle wissen, gibt es viel zu tun. **Sprechen Sie mich an!**



THOMAS WITT | GmbH
CONSULTING

Thomas Witt Consulting GmbH

Hanauer Straße 10 · 61118 Bad Vilbel · Telefon: 06101 / 995 31 44
witt@thomaswittconsulting.de · www.thomaswittconsulting.de