



NEWSLETTER 02/2009

**Hört auf mit dem Verkaufen -
Es bricht doch eh alles zusammen ?!**

Sehr geehrte Leserin/sehr geehrter Leser

Vor kurzer Zeit sagte ein Verkäufer einer Firma zu mir:

„Es hat doch alles keinen Zweck, es läuft doch nichts mehr. Der Markt ist zusammengebrochen.“

Auf die Frage, wie hoch denn sein Marktanteil in dieser Branche sei, antwortete er ca. 3%.
Meine Antwort an ihn war: „Nehmen wir einmal an, Ihr Markt halbiert sich, was wenig realistisch ist. Wer oder was hält Sie denn davon ab, sich von den verbleibenden 47% noch etwas mehr zu holen?“

Im nächsten Jahr wird ein Gesamtergebnis von -5% erwartet. Aber was bedeutet das genau?
Wenn Sie im Monat 5000,-- € verdienen und nun monatlich auf 250.-- € verzichten müssten, wäre das sicher nicht schön. Aber wäre das eine Katastrophe? Würden man aus diesem Grund überhaupt nichts mehr kaufen und auf alles verzichten?

Die gute Nachricht lautet am Beispiel Deutschland:

Es werden im Jahr 2009 für rund 2.541.000.000.000 € oder in Worten Zweibillionenfünfhundert-einundvierzigmilliarden Euro gekauft:

- Häuser und Grundstücke
- Maschinen und Anlagen
- Technische Ausrüstungen
- Elektrotechnische Artikel
- Finanzprodukte
- Software
- Möbel und Einrichtungsgegenstände
- Dienstleistungen
- Handwerksleistungen
- Fahrzeuge, Flugzeuge, Boote
- Sportartikel
- Mode
- Werkzeuge
- und vieles weitere mehr.

Das sollten wir nicht vergessen und uns unser Stück vom Kuchen sichern. Zum Beispiel durch eine besonders qualifizierte Verkaufsmannschaft oder bewährte Projektakquisitionstechniken. Während ein Teil der Unternehmen in einer Art Rezessionsstarre versinken wird, machen sich besonders gute und aktive Vertriebe diese Situation zu Nutze und gewinnen gerade in der Krise neue Kunden und neue Geschäftsanteile.

In diesem Sinne wünsche ich erfolgreiche neue Projekte und Kunden.

Freundliche Grüsse,

Daniel J. Schwarzenbach