



SO WIRD'S GEMACHT

Es liegt in der Natur des Menschen, mit besserwisserischen Ratschlägen vorsichtig zu sein – erst recht im Dialog mit einem Kunden. Dabei ist dieses Verhalten nach dem Motto „der Kunde ist König, was er sagt, wird gemacht“ eine falsch verstandene Zurückhaltung. Vielmehr erwartet der Kunde von Ihnen als Fachmann, dass Sie ihn beraten und wenn möglich eine bessere Vorgehensweise vorschlagen, als er sie bestellt oder geplant hat. Dies gilt beim privaten Auftraggeber ebenso wie im Umgang mit Planern und Architekten, die durchaus auf die Ratschläge ihrer Handwerker hören. Einer dieser Fachleute ist Mike Zimmermann, Parkett- und Bodenleger aus Berlin. Seine Expertise im Linoleumverlegen ist nicht nur bei der handwerklichen Ausführung gefragt, sondern

auch bei der Planung. So konnte er mit fachlichen Argumenten seinen Auftraggeber davon überzeugen, die vorgesehene Bodengestaltung zu überdenken, und zudem den Bauherrn für unverfugte Nähte gewinnen – obwohl es sich um ein Restaurant handelte.

Dass ein selbstbewusstes „so wird's gemacht“ natürlich auch mit handwerklichem Know-how unterfüttert ist, versteht sich dabei von selbst.

Viel Freude und Gewinn beim Lesen,

Jens Puda
Marketing Manager Central Europe

DIE THEMEN

- ▶ **MIT UNVERFUGTER NAHT DIE VERLEGUNG GEKRÖNT**
Architekt und Bauherr ließen sich vom Verleger überzeugen, die Linoleum-Nähte unverfugt auszuführen.
- ▶ **EXPERTENTIPP VON RICHARD A. KILLE**
Bei auffällig gemusterten Bodenbelägen reichen kleine Katalogmuster oft nicht aus.
- ▶ **BEDENKEN ANMELDEN!**
Die „Bedenkenanmeldung“ ist das ungeliebte Kind am Bau und wird vom Handwerker nur selten vorgebracht. Zu Unrecht, findet Mike Zimmermann.