



Gut BERATEN, gut verkaufen!

→ **FASSADENFARBEN** Kunden erwarten von Ihnen als Profihandwerker Kompetenz bei der Planung und Ausführung von Malerarbeiten. Das gilt auch für Fassadenanstriche. Im Fokus steht auch, welche Beschichtungssysteme Sie empfehlen können. Wir geben eine Orientierung.

Foto: Sto

Mit einer neuen Fassadenbeschichtung verknüpft jeder Kunde bestimmte Erwartungen und Ansprüche, egal ob im Neubausektor oder im Renovierungsfall. Diese können Sie als Fachmann erfüllen, wenn Sie bei der Wahl von Beschichtungsstoffen und Ausführungsart alle relevanten Faktoren wie z. B. Zustand, Untergrund, Witterungsbelastung und Baukonstruktion berücksichtigen. Dann können Sie entscheiden, welches Produkt, welcher Systemaufbau und welche Ausführung sich am besten für Ihren Kunden eignet. Denn in der qualifizierten Beratung, Auswahl und Empfehlung liegt Ihre Chance als Profihandwerker. Im Idealfall honoriert der Kunde Ihren Einsatz mit dem Auftrag.

Es können aber auch schwierige Verhandlungen folgen. Oft kommt die Frage »Geht es auch billiger?« Wie die Erfahrung zeigt, ist jede Kundengruppe preissensibel – selbst Auftraggeber, die gern bereit sind, mehr Geld für gute Qualität und Ausführung auszugeben als der allgemeine Durchschnitt. Premiumkunden setzen selbstverständlich eine erstklassige Arbeit voraus, freuen sich aber dennoch, wenn Sie beim veranschlagten Preis einen Verhandlungserfolg erzielen können.

Den Kunden überzeugen Die Redaktion hat Farbenhersteller gefragt, welche Empfehlungen sie geben und mit welchen Argumenten der Malermeister seine Auf-

traggeber für seine Vorschläge interessieren kann. Eine vielversprechende Methode können Kostenvorschläge mit verschiedenen preislich abgestuften Leistungspaketen sein, deren Differenzierung unter anderem über die Art der eingesetzten Beschichtungssysteme erfolgen kann. Aus der Sicht von Günther Löffler, Produktmanager Fassade bei der Meffert AG Farbwerke, bietet es sich an »das Angebot in drei Preisqualitäten mit verschiedenen Eigen-



→ **Günther Löffler**
Produktmanager Fassade
bei der Meffert AG Farbwerke

»Decken sich nach genauer Bewertung des Objekts die vorteilhaften Argumente des Profis mit dem Wunschzettel des Auftraggebers, sind beide Seiten zufrieden.«

schaften zu unterteilen. Der Profi platziert die unterschiedlichen Qualitäten mit den

Die Instandhaltungsarbeiten an älterer Bausubstanz sind oft mit hohen Kosten verbunden – die Verwendung hochwertiger Beschichtungssysteme zahlt sich für den Kunden langfristig sicher aus



Foto: Meffert AG