

ausbau+fassade



Offizielles Organ des

Bundverbandes Ausbau und Fassade

Juli/August 2007

7/8

WDVS

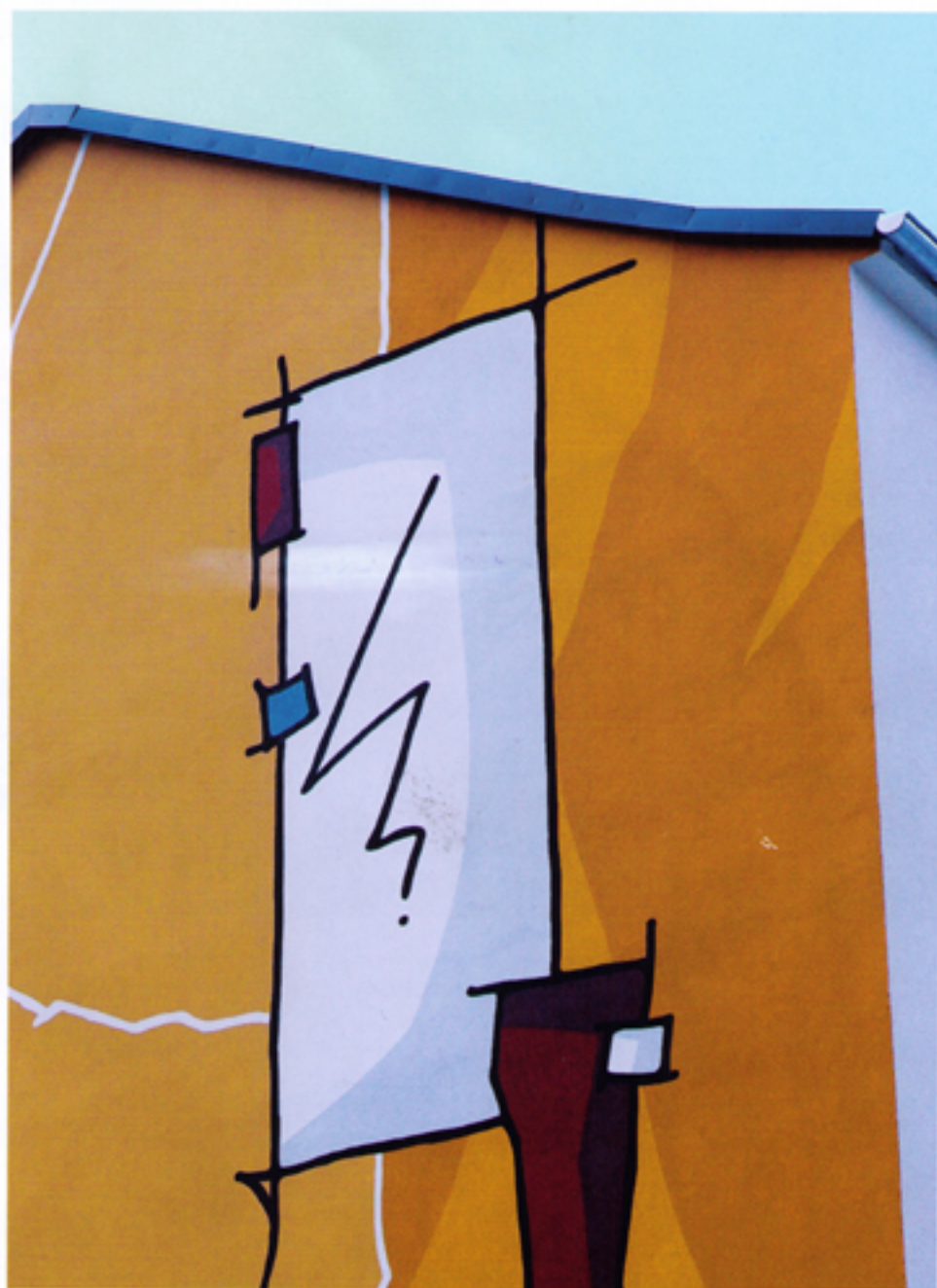
Detail-Fragen

Schimmel

Umfassend und
fachkompetent sanieren

Chefsache

Marketingwettbewerb für
Stuckateure und Maler



Fassadengestaltung
Gemalt wie aufgeklebt



Als Spezialist für Graffiti-Entfernung schloss der Paderborner Malermeister Dietmar Ahle einen Vertrag mit der lokalen Sprayer-Szene. Nicht nur die Medien griffen diese ungewöhnliche Kooperationsidee auf – sie machte Ahle im Jahr 2005 auch zu einem der Preisträger des Marketingpreises Horizonte21.

Ideen mit Gewinn-Chance

Ein Blick auf konventionelle Anzeigen, Broschüren und Pressearbeit von Handwerksbetrieben offenbart ein Dilemma: Alle können alles und sagen es der potenziellen Kundschaft in braven, uniformen Worten. Das Ergebnis: Keiner gewinnt an Boden. Im Gegensatz zu mutigen Handwerksmeistern, die sich in werblicher und PR-Kommunikation etwas trauen und damit auffällig erfolgreich sind – wie zwei der Preisträger des letzten Marketingpreises Horizonte21. Der Wettbewerb wird dieses Jahr zum zweiten Mal ausgeschrieben. Anmeldeschluss ist der 31. Oktober.

Viel Geld in Inserate investiert – und Resonanz gleich Null. Drei Pressemitteilungen in einem Jahr an die Tageszeitung geschickt – und nicht eine davon wurde veröffentlicht. Erfahrungen wie diese lassen viele Handwerksmeister an Sinn und Zweck von Marketingkommunikation zweifeln.

In einem muss man den Skeptikern Recht geben: Werbung und Pressearbeit sind tatsächlich nutzlos – wenn sie in Idee und Umsetzung nichts Neues oder Bemerkenswertes zu bieten haben. Was also ist zu tun? Erstens: Eine Idee muss her. Bevorzugt ein aktuelles Thema; eine gute Geschichte, die Aufmerksamkeit anzieht wie der Honig den Bären; oder ein Leistungsvorteil, den nur der ei-

gene Betrieb bietet. Am besten ist natürlich ein Aufhänger, der alle drei Bedürfnisse bedient.

Zweitens: Die Idee und die Botschaft müssen plakativ an die Öffentlichkeit getragen werden. Wie das konkret gehen kann, zeigten zwei Unternehmen, die 2005 bei Horizonte21, dem Deutschen Marketingpreis für Maler und Stuckateure, auf dem Treppchen standen.

Ein Vertrag und eine Formel mit großem Aha-Effekt

Beinahe genial und gänzlich mutig muss man den Pakt nennen, den die Malermeister Ahle GmbH aus Paderborn als Spezialist für Graffiti-Entfernung mit der lokalen Sprayer-Szene

schloss. Quintessenz des Vertrags: Die »Wandkünstler« erhielten durch eine Kooperation von der Kommune öffentliche Flächen, auf denen sie sich ungestraft verwirklichen durften, sowie von Malermeister Ahle die Möglichkeit, bei seinen Fassaden-Auftragsarbeiten an Wandbildern mitzuwirken. Im Gegenzug verpflichteten sie sich, es auf den Fassaden von Kunden des Paderborner Betriebs in Zukunft nicht mehr – im wörtlichen Sinne – bunt zu treiben. Aktuelles Problem, hervorragende Geschichte, einmaliger Leistungsvorteil: Dieser Coup schlug ein. Medien berichteten ausführlich über diese Mehrwert-Strategie von Malermeister Ahle, so dass sein Name als Spezialist für Graffiti-Entfernung



HORIZONTE21

Deutscher Marketingpreis für Maler und Stuckateure

und -Prävention in aller Munde und Bewusstsein war und ist.

1 + 1 + 1 = 15

Sich abheben vom Wettbewerb – mit einem echten Kundennutzen, der auffällig gut kommuniziert wird: Das hat auch die U. Leibbrand GmbH aus Schorndorf erstklassig umgesetzt. Die Schwaben boten ihren Auftraggebern eine dreifache Gewährleistungsverlängerung auf 15 Jahre bei Fassadenleistungen an. Plakativ vermittelt wurde das ungewöhnliche Leistungspaket mit einer Formel, die stutzig macht: »1 + 1 + 1 = 15« lautete die Rechnung, die für Kunden genauso aufging wie für den Malerbetrieb. Jede »1« stand darin für hervorragende Arbeit in Sachen Meisterqualität, Premiumprodukte und Servicepaket. In einem Marketing-Mix aus Veranstaltungen, Direkt- und Außenwerbung sowie Pressearbeit präsentierte die Leibbrand GmbH höchst erfolgreich diese Profilierung – und gewann neue Aufträge.

Horizonte21 prämiiert kreatives Marketing

Es sind also durchweg inspirierende und ungewöhnliche Konzepte und Umsetzungen, die sich beim Marketingpreis Horizonte21 messen. Der Wettbewerb findet 2007 zum zweiten Mal statt und prämiiert die besten Einreichungen mit Sachpreisen im Wert von 22 000 Euro.

Wer also einen Maler- oder Stuckateurbetrieb führt, aus Deutschland, Österreich, der Schweiz oder den Niederlanden kommt und in der Vergangenheit ein auffallend pfliffiges Marketingkonzept oder eine strategisch durchgeplante Einzelaktion umgesetzt hat, ist zur Teilnahme eingeladen. Denn schließlich ist der Gewinn eines solchen Preises – initiiert von Brillux, der Marketingzeitschrift »Absatzwirtschaft« und den Branchen-Fachzeitschriften »Mappe«, »Malerblatt« und »ausbau + fassade« – nicht nur schön, sondern auch nützlich. Denn auch mit dieser Neugier lässt sich hervorragend Pressearbeit und Werbung machen. Mehr über die Teilnahmedetails kann man auf der Wettbewerbs-Website unter www.horizonte21.de abrufen. Einsendeschluss ist der 31. Oktober 2007. «

Termine & Seminare

4. 7. 2007 Stuttgart

Das schriftliche Verkaufsgespräch, Teil 1, Lafarge Gips, Tel. 06171/613-305, Fax -306, E-Mail kirsten.waechter@lafarge.com

5. 7. 2007 Stuttgart

Das schriftliche Verkaufsgespräch, Teil 2, Lafarge Gips, Tel. 06171/613-305, Fax -306, E-Mail kirsten.waechter@lafarge.com

6. – 8. 7. 2007 Diedorf

Kunst im Atelier. Thema: Illusionsmalerei, Keimfarben, Tel. 0821/4802-111, Fax -127, E-Mail andrea.schatzinger@keimfarben.de

6. – 8. 7. 2007 Ganzzlin

Tadelakt – ein marokkanischer Kalkglätteputz, FAL – Europäische Bildungsstätte für Lehm- und Putz, Tel. 038737/20-207, Fax-117, E-Mail info@fal-ev.de

9. – 20. 7. 2007 Ganzzlin

Gestalter für Lehmputze (Grundlehrgang), FAL – Europäische Bildungsstätte für Lehm- und Putz, Tel. 038737/20-207, Fax-117, E-Mail info@fal-ev.de

20. – 21. 7. 2007 Rutesheim

Individuelle Farbgestaltung im Wohnbereich, Schulungszentrum für Ausbau und Fassade, Tel. 07152/905071, Fax 997239, E-Mail seminar@stuck-verband.de

25. 7. 2007 Rutesheim

Ermittlung des Vollkosten-Stundersatzes, Schulungszentrum für Ausbau und Fassade, Tel. 07152/905071, Fax 997239, E-Mail seminar@stuck-verband.de

27. 7. 2007 Bocholt

160 Oberflächen mit 3 Spachtelprodukten, Frescolori – Ewering, Tel. 02871/234776-0, Fax -900, E-Mail info@frescolori.de

9. – 11. 8. 2007 Raesfeld

Konservierungstechniken (für Stuckateure und Steinmetze), Akademie Schloss Raesfeld, Tel. 02865/6084-13, Fax-10, E-Mail n.drozczek@akademie-des-handwerks.de

9. – 11. 8. 2007 Raesfeld

Marmorimitation in Kasein- und Öltechnik (für Maler), Akademie Schloss Raesfeld, Tel. 02865/6084-13, Fax-10, E-Mail n.drozczek@akademie-des-handwerks.de

13. – 17. 8. 2007 Krefeld

Asbest: Lehrgang zum Erwerb der Sachkunde für Abbruch und Sanierung von Asbestprodukten gemäß TRGS 519, Anlage 3 – mit Prüfungszeugnis, BZB Akademie, Tel. 02151/5155-30, Fax -90, E-Mail akademie@bzb.de

14. 8. 2007 Raesfeld

Blower-Door-Test in der praktischen Anwendung, Akademie Schloss Raesfeld, Tel. 02865/6084-13, Fax-10, E-Mail n.drozczek@akademie-des-handwerks.de

20. 8. – 14. 9. 2007 Ganzl

Gestalter für Lehmputze (AL), FAL – Europäische Bildungsstätte für Lehm- und Putz, Tel. 038737/20-207, E-Mail info@fal-ev.de

23. – 24. 8. 2007 Raesfeld

Rhetorik, die Macht der Sprache, Schloss Raesfeld, Tel. 02865/6084-13, Fax-10, E-Mail c.koppers@handwerks.de

29. 8. 2007 Krefeld

Kommunikation und Motivation guter Zahlungsmoral, BZB Akademie, Tel. 02151/5155-30, Fax -90, E-Mail akademie@bzb.de

31. 8. – 2. 9. 2007 Ganzzlin

Farbige Putze und Oberflächen, FAL – Europäische Bildungsstätte für Lehm- und Putz, Tel. 038737/20-207, E-Mail info@fal-ev.de

31. 8. 2007 Krefeld

Kosten sparen mit E-Vergab Internet ausschreiben und v. BZB Akademie, Tel. 02151/5155-30, Fax -90, E-Mail akademie@bzb.de

31. 8. – 1. 9. 2007 Bad Wilsdorf

Historische Putztechniken, Propstei Johannesburg gGr, Tel. 0661/941813-0, Fax -90, E-Mail info@propstei-johann.de

19. – 20. 9. 2007 Rutesheim

Kompetente Fassadengestaltung, Schulungszentrum für Ausbau und Fassade, Tel. 07152/905071, Fax 997239, E-Mail seminar@stuck-verband.de

26. 9. 2007 Delitzsch

Wärmeschutz und klimabedingter Wärmeschutz (Basisseminar), UrSa, Tel. 0341/5211-100, Fax -90, E-Mail seminare@ursa.de

Noch mehr Termine

Den kompletten Terminplan finden Sie unter www.fassade.de (alle Termine sind in der Rubrik »Gewähr«). Gerne nehmen auch Ihre Terminankündigungen an. Bitte schicken Sie uns Ihre Terminankündigungen zu Seminare bildungsveranstaltung ausbau@ausbauundfassade.de