

Halb voll

Es gibt auch positive Zeichen aus der Wirtschaft, die gesehen werden sollten.

Nichts fällt in Krisenzeiten leichter, als überall nur noch negative Tendenzen zu entdecken. Dabei ist es doch auch möglich, dass Glas als halb voll und nicht als halb leer zu betrachten. Diesen Weg hat die Decor-Union eingeschlagen. Sie versucht die Chancen innerhalb der Krise zu sehen und gestärkt daraus hervorzugehen. Handwerker beispielsweise sollten ihren Kunden momentan vermitteln, dass dies genau die richtige Zeit ist, ihr Geld ins eigene Heim zu investieren und es zur ganz persönlichen Wohlfühllose werden zu lassen.

www.decor-union.de

Neues IVD-Merkblatt

Es befasst sich mit Fugenabdichtung an Holzbauteilen.

Um Anschlüsse von Holzbauteilen und Holzwerkstoffen mit spritzbaren Dichtstoffen richtig abdichten zu können, ist die Kenntnis der zu erwartenden Formveränderungen unbedingte Voraussetzung. Detaillierte Informationen – vom Fugen am Fachwerk bis zur Auswahl von Dichtstoffen – gibt das neue IVD-Merkblatt „Fugenabdichtung an Holzbauteilen und Holzwerkstoffen/Einsatzmöglichkeiten von spritzbaren Dichtstoffen“. Es gilt sowohl für Anschlüsse und Fugen von Holzbauteilen und Holzwerkstoffen untereinander sowie an angrenzende Bauteile, als auch für Anschluss- und Bewegungsfugen im Innen- und Außenbereich. Das Merkblatt ist gegen eine Schutzgebühr von 28,60 Euro zzgl. Mehrwertsteuer und Versandkosten erhältlich beim:

Industrieverband Dichtstoffe
Fax: (0211) 90486-35
www.ivd-ev.de

Wissensvorsprung

Durch Seminarbesuche können Wettbewerbsvorteile entstehen.

Mit über 30 unterschiedlichen Seminaren im Jahr 2009 möchte die Malereinkaufsgenossenschaft Mega gemeinsam mit der Maler- und Lackiererinnung Hamburg dem Handwerk einen Wissensvorsprung sichern. Damit sollen aktiv Wettbewerbsvorteile geschaffen werden. Erstmals richtet sich das Programm an eine erweiterte Zielgruppe. Nun können Maler, Stuckateure und auch Bodenleger daraus Angebote entnehmen.

Tel.: (040) 54004-382
www.mega.de

Geschäftsmodell Internet

Die Plattformen erfreuen sich eines regen Zuspruchs.

Immer mehr Handwerker bekommen Aufträge übers Internet. Dafür sorgen Anbieter wie MyHammer, der im Januar 2009 den besten Monat seiner Unternehmensgeschichte verzeichnete. Jeder zweite Maler ist mittlerweile im Online-Empfehlungsportal www.KennstDuEinen.de präsent, sagt die Bewerbergesellschaft. Damit habe sich das Empfehlungsmarketing im Internet als die am schnellsten um sich greifende Methode zur Gewinnung von Neukunden erwiesen. Ein Markt, der nun noch eine weitere Plattform zu bieten hat: **Tipptophandwerker.de** versucht als erster Anbieter einen einheitlichen Standard für sämtliche handwerklichen Bereiche anzubieten. Hier sollen nur Handwerker aufgenommen werden, die die vertraglich vereinbarten Richtlinien zum Wohle des Kunden akzeptieren.

www.myhammer.de
www.KennstDuEinen.de
www.tipptophandwerker.de

Eckpfeiler

Ramon Pfeiler ist Malermeister und Betriebswirt. Für Handwerksbetriebe der Maler- und Ausbaubranche übernimmt er Arbeitsvorbereitung, Bauleitung, Prozessoptimierung und Aufmaßtechnik.



Wirtschaftskrise!?!

Was die Zukunftsszenarien zur Wirtschaftskrise angeht, übertrumpfen sich die Chefvolkswirte augenblicklich mit Horrormeldungen ohnegleichen. Doch auch wenn unsere Branche bisher weitestgehend verschont geblieben ist, steht das Unternehmertum in Krisenzeiten, und damit selbstverständlich auch der/die Chef/in eines Malerbetriebes, mehr denn je im Fokus der Öffentlichkeit. Müssen dort auch Leute gehen? Werden die Löhne wohl gezahlt? Dies wird der eine oder andere wissen wollen. Dasselbe gilt für Geschäftspartner, beispielsweise Lieferanten. Werden die Zahlungsziele eingehalten? Wird überhaupt bezahlt? Die eigenen Mitarbeiter werden sich Fragen stellen: Steht die Firma auch in Krisenzeiten hinter uns? Wie geht's jetzt hier weiter? Sind wir überhaupt von der Wirtschaftskrise, von der alle sprechen, betroffen? Gerade die Öffentlichkeit/die Gesellschaft (und damit auch Ihre Kunden) wird Sie als Unternehmer jedoch jetzt ganz besonders intensiv und mit Argusaugen beobachten. Ihre sozial- und gesellschaftsverträgliche Vorgehensweise steht dabei sicher im Mittelpunkt und kann zum Prüfstein werden. Jetzt gilt es, nicht unnötig Porzellan zu zerschlagen! Bedenken Sie, dass reflexhafte Entlassungen und einseitige, nicht abgesprochene Veränderungen Gift für jede Beziehung sind. Wenn sie die Werte der Menschen verletzen, egal ob es Mitarbeiter, Kunden, Geschäftspartner oder die Öffentlichkeit betrifft, wird das immaterielle Schäden zur Folge haben. Gerade deswegen ist jetzt der richtige Zeitpunkt, Verlässlichkeit, Zuverlässigkeit und Loyalität auszustrahlen. In Krisenzeiten sollten Sie Profil zeigen!

pfeiler@maler-consult.de, www.maler-consult.de