

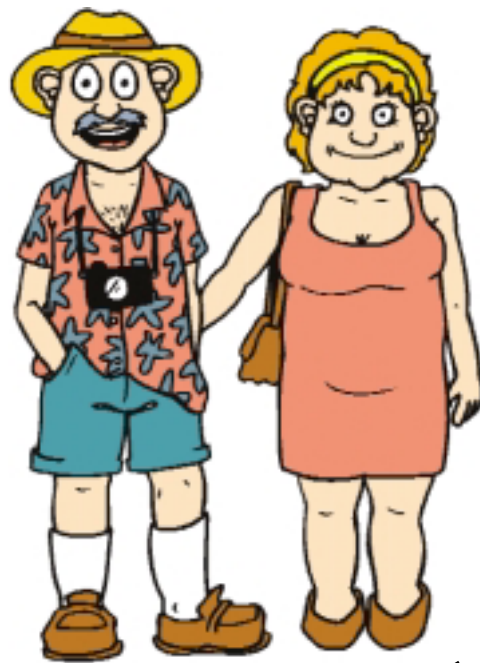
## Praxistips zum Thema Gebühren für die Badplanung

**W**enn der amerikanische Marketing-Pabst Tom Peters seine Geschichte vom wackeren Hamster erzählt, könnte man meinen, sein Vorbild für den überaus treffenden Vergleich ist das Heer deutscher Badprofis. Viele wenden das Wissen, das jedem frei zur Verfügung steht, einfach nicht an. Um bloß die alten Trampelpfade nicht verlassen zu müssen, verhalten sich viele lieber wie der Hamster in einem Hamsterrad. Sie laufen täglich eine bestimmte Stundenzahl. Doch eines Tages stellen sie fest, daß sie – obwohl sie doch acht Stunden fleißig laufen – mit dem Ergebnis nicht zufrieden sind. Und so kommt der Hamster auf das naheliegendste: Er läuft statt acht Stunden nun zehn Stunden. Schließlich bemerkt er, daß er trotz des gesteigerten Zeiteinsatzes auch jetzt nicht mit dem Ergebnis zufrieden ist und läuft deshalb zwölf Stunden. Erneut mit dem Resultat, daß das Ergebnis nicht reicht. Und so laufen manche Badprofis gar vierzehn Stunden täglich in ihrem Rad. Wobei einige auch noch am Samstag laufen. Mehr als vierzehn Stunden sind selbst für den hartgesotenen Hamster unmöglich. Schließlich muß er nun mal ein paar Stunden schlafen, etwas essen, etwas Körperpflege betreiben und ab und zu auch einmal bei der Familie anwesend sein. Weil der Zeiteinsatz nicht mehr zu steigern ist, erhöhen manche Hamster schließlich die Geschwindigkeit so lange, bis einige mit Anfang 40 mit Herzinfarkt aus dem Hamsterrad fallen. Einige überleben es und beginnen dann eine Rehabilitation. Nach kurzer Zeit sind sie wieder hergestellt und fangen erneut vorsichtig an zu

laufen. Zunächst einmal vier Stunden. Das Herz hält, aber das Ergebnis reicht nicht. Sie laufen sechs Stunden. Das Herz hält aber . . .

### Top-Beratung aber kein Auftrag

Seit Jahren drückt sich die Bäderbranche um das Thema Planungsgebühr. Es wird Zeit, dies zu ändern. Wer Badplanungen kostenlos anbietet, läuft große Gefahr ausgenutzt zu werden. Mit gefährlichen Folgen. Ein Bäderstudioteam aus Süddeutschland hat in den ersten sechs Wochen nach der Studioeröffnung von 22 Angeboten nur einen einzigen Auftrag erhalten. Die verursachten Kosten für Beratungen im Studio, Haustermin beim Kunden, Angebotserstellung, umfangreiche Badplanung und Präsentationstermin waren immens. Immerhin liegt der Zeitaufwand hierfür zwischen acht und zwölf Stunden. Wir haben uns die Frage zu stellen: Kann man eine Lei-



## Badtouristen auf Tour

Seit Jahren drückt sich die Bäderbranche um das Thema Planungsgebühr. Die enormen Kosten einer Badberatung torpedieren das Gesamtergebnis. Vielen Unternehmen wird mittlerweile bewußt, daß ihre Erträge im Badsektor von diesem Umstand gefährlich negativ beeinflußt werden. Es ist Zeit das Verdrängen zu beenden und die richtigen Schritte zu tun. Schließlich soll der Badverkauf beiden Seiten Spaß machen: dem Interessenten und dem Verkäufer.

stung mit einem solch enormen Zeitaufwand auf Dauer kostenfrei erbringen? Ähnlich erging es auch einer jungen Chefin aus der Nähe von Stuttgart, die sich durch spezifische Weiterbildung erstklassiges Beratungs- und Planungs-Know-how erarbeitet hatte. Das perfekt in der Fußgängerzone platzierte Badstudio wurde innerhalb von acht Wochen von 16 Badtouristen „benutzt“, ohne daß ein einziger Auftrag daraus entstand. Es hatte sich schnell herumgesprochen, daß das einzigartige Know-how (inklusive individuellem Hausbesuch) für die Kunden kostenlos ist. Von der lustmachenden Materialcollage über erstklassige Badplanungen bis hin zum professionellen Beleuchtungsplan fürs neue Badezimmer erhielten die „Kunden“ ein perfektes



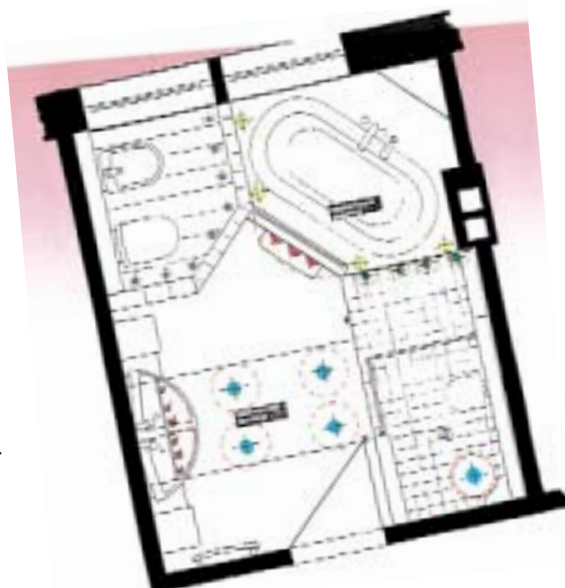
Mehr als 08/15-Lösung: eine Badplanung die Lust macht

Badpaket. Und dies völlig umsonst. Selbst Installateur-Kollegen schickten ihre Kunden zur Beratung in das attraktive Badstudio. Ist es wirklich einzusehen, daß die einen Betriebe planen und die anderen den Auftrag erhalten und das Material verkaufen?

### Gratis ist nur die Kurzberatung

Badprofis sollten bei Neukunden, die sie noch nicht näher kennen, nur eine Kurzberatung gratis machen und Geld fordern, sobald sie tiefer einsteigen. So läßt sich die Spreu (Badtourist) vom Weizen (echter Badinteressent) trennen, ehe hohe Kosten und enormer Zeitverlust verursacht werden. Ernsthafte Interessenten lassen sich von einer kostenpflichtigen Planung nicht abschrecken, zumal ihnen der Betrag bei der Auftragserteilung oft (teil-)angerechnet wird. Wer nicht bereit ist, eine erstklassige Planungsleistung zu honorieren, entlarvt sich als Badtourist, der vom Badprofi nur Know-how, aber keine Produkte will. Wer für

Badplanungen eine Planungsgebühr ansetzt, sollte dafür allerdings eine außergewöhnliche Leistung bieten. Ansonsten werden die Badinteressenten zurecht einwenden, daß sie für eine Planung beim Großhändler ja auch nichts bezahlen brauchen. Für 08/15-Planungsleistungen werden Badinteressenten auch in Zukunft nichts bezahlen. Die Fitneß für ein einzigartiges „Badpaket“ holen sich Badprofis in entsprechenden Ausbildungen. Das Kompetenzpaket für den echten Badkunden umfaßt dabei:



Ein Beleuchtungsplan beweist die Kompetenz des Badprofis

Info + Info + Info + Info + Info +

### Shopkatalog + Weiterbildung

#### ■ Shopkatalog

Der neue, kostenlose Shopkatalog für Badprofis von HaZweiOh bietet u. a. Überziehschuhe mit rutschfester Kautschuk-Sohle, Spezial-Grafikmarker zum Kolorieren von Badplanungen, Präsentationscharts, Lichtbox etc.

#### ■ Weiterbildung

- Basisausbildung Badverkäufer/ in 04.-06. 10. 01 Dortmund, 22.-24. 11. 01 Würzburg
- Basisausbildung Badgestalter/in Würzburg: 23.-24. 10. 01 (Teil 1) + 20.-21. 11. 01 (Teil 2)
- Bad Ischl: 13.-14. 11. 01 (Teil 1) + 11.-12. 12. 01 (Teil 2)
- Berlin: 28.-29. 11. 2001 (Teil 1) + 09.-10. 01. 02 (Teil 2)

■ Infos: HaZweiOh GmbH, Bei den Schmiedäckern 17a, 86420 Diedorf-Biburg, Telefon (08 21) 34 94-4 07, Telefax 3 49 44 75, Internet: [www.hazweioh.com](http://www.hazweioh.com)

- Begeisternde Badplanung (per Hand und/oder 3D)
- Professioneller Beleuchtungsplan
- Materialcollage
- Organisationsplan (Abstimmung der beteiligten Gewerke)
- Individuelle Beratung

Die erste (Gratis-)Kurzberatung sollte dem Badinteressenten die Einzigartigkeit dieses Badpaketes verdeutlichen. Für diesen Zweck setzen immer mehr Badprofis Präsentationscharts ein. In diesen portablen Tischflipcharts wird visuell dargestellt, was der Interessent alles für die zu entrichtende Gebühr erhalten wird. Hier gibt es fertige Charts am Markt, die mit einem individuellen Firmenaufdruck versehen werden können. So können die Badinteressenten in wenigen Minuten erkennen, was die Besonderheit des Unternehmens ausmacht.



Die Absolventin der HaZweiOh-Ausbildung Heide Schulze-Ganzlin erstellt eine Präsentation mit Materialcollage für ihre Kundin

ermitteln. Für Anfänger empfiehlt es sich, die ersten Schritte mit bescheidenen Gebührenbeträgen zwischen 100 und 200 DM zu machen. Schließlich braucht man für dieses Neuland erst einmal Übung und natürlich eine Portion Selbstvertrauen. Auf keinen Fall sollte man sich von einem Fehlschlag entmutigen lassen. Schnelle Lösungen gibt es nicht. Es lohnt sich konsequent zu bleiben.

**D**ie Unternehmen von heute stehen innerhalb von zehn Jahren dreimal vor Problemen, zu deren Lösung unsere Väter und Großväter ein Leben lang Zeit gehabt hätten. Die Entwicklung geht sogar so rasch voran, daß sie bald nur noch fünf Jahre dafür Zeit haben werden. In den nächsten Jahren wird deshalb unser Erfolgsmaßgeblich davon abhängen, wie

flexibel wir auf Veränderungen reagieren können. Was müssen wir also tun, um unseren Erfolg ganz sicher zu verhindern? Die Augen vor neuen Notwendigkeiten verschließen und weiter das Hamsterrad drehen? Länger und schneller als bisher? Dann bleibt gar keine Zeit mehr um zu realisieren, daß das Ziel mit der eingeschlagenen Strategie nicht zu erreichen ist. Außerdem sind Badtouristen sowieso nur eine Erfindung von Schwarzmalern und Miesmachern. – Wirklich?



Ottmar Kuball hat sich als Trainer auf die Bäderbranche (Badverkauf und Badgestaltung) spezialisiert. Seine Firma HaZweiO, 97342 Seinsheim, Telefon (0 93 32) 49 86, Telefax (0 93 32) 52 62, Internet: www.hazwei oh.com) bietet u. a. eine Badverkäuferausbildung an.

## Wie hoch sollte die Gebühr sein?

Ein 22-jähriger Bäderbauer aus Thüringen präsentierte seiner Kundin mittels Präsentationschart sein einzigartiges Badpaket. Als er der Kundin dann erklärte, daß diese Leistung gegen eine Gebühr erbracht wird, stutzte diese zunächst. Weil sie unsicher war, wollte sie noch einmal darüber schlafen. Am nächsten Morgen rief sie wieder an und sagte dem Bäderbauer, daß sie ihr neues Badezimmer unbedingt von ihm haben möchte. Allerdings sollte die Planungsgebühr, die nicht zurückerstattet wurde, extra in Rechnung gestellt werden, denn, so erklärte sie: „Mein Mann soll das mit der Gebühr nicht mitkriegen, denn der hat kein Verständnis dafür, daß es beim Badkauf um viel mehr als technische, nämlich vor allem schöne Dinge geht.“ In der Praxis werden für das besondere Badpaket zwischen 300 und 2000 DM Planungsgebühr verlangt. Je nachdem wie intensiv das Beratungs- und Leistungsangebot ist, sollte jedes Unternehmen seine individuellen Kosten

Anzeige

# 1. industrieforum **HOLZENERGIE** Zukunftsmarkt Pelletsheizungen

Das Forum für SHK-Fachbetriebe,  
Planer und Energieberater  
**Stuttgart**  
**28./29. September 2001**



Veranstalter:  
Solar Promotion GmbH  
Postfach 100 170  
D-75101 Pforzheim

Tel. ++49 (0)  
7231 / 35 13 80  
Fax ++49 (0)

Informationen unter: [www.holzenergieforum.com](http://www.holzenergieforum.com)