

Geschichten - Windschutz-Ortgang

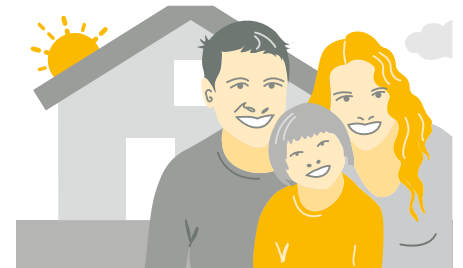
Warum alle nur gewinnen können, wenn der Windschutz-Ortgang alternativ zum Giebelstein angeboten würde!



Händler



Verarbeiter



Bauherr



Händler

Der Händler bekommt eine Anfrage / Ausschreibung zu einem Bauvorhaben über eine Eindeckung mit einem bestimmten Dachstein/ -ziegel incl. Zubehör. In der Regel bietet er auch genau das an. Auch oft ohne Alternative.

Der Nachteil:

Diese Anfrage / Ausschreibung bekommen auch weitere 3-5 Händler. Die bieten genau das Gleiche an.

Wenn alle Angebote hinsichtlich der Produkte identisch sind, entscheidet der Preis und/ oder kostenlose Leistung zu Lasten des Ertrags des Händler.

Bietet der Händler alternativ Windschutz-Ortgänge zusätzlich zum geforderten Giebelstein an, gibt er letztlich 2 Preise ab: Einen mit Giebelsteinen und einen mit deutlich niedrigeren mit Windschutz-Ortgängen. Dadurch erhöht er ganz wesentlich seine Chancen den Auftrag zu erhalten, oder zumindest eine 2. Chance aufgrund des niedrigeren Angebotes mit Windschutz-Ortgängen zu erhalten, wenn er bei der Angebotsabgabe mit den Giebelsteinen durchgefallen wäre.

Und das alles nur, weil man aufgrund des preiswerteren Windschutz-Ortgangs ein niedrigeres Alternativangebot unterbreiten konnte.

Und da er dann letztlich den Auftrag doch mit dem Giebelsteinen macht oder mit den Windschutz-Ortgängen würde ihm egal sein.

Hauptsache, er hat den Auftrag bekommen – wegen der Windschutz-Ortgänge.



Verarbeiter

Da heutzutage die privaten Bauherren sich häufig Angebote von mehreren Dachdeckern einholen, ist der Kampf um die Aufträge wesentlich härter geworden. Häufig zählen Faktoren, wie Qualität der Arbeit, Zuverlässigkeit, Referenzen oder auch Tradition von Handwerksbetrieben nicht mehr.

Der Bauherr bestellt einen Dachdecker und fordert ihn zur Aufmaß- und Angebots-erstellung auf, um mit seinem Angebot andere Dachdecker zu kontaktieren.

Der intensive Kontakt zum Bauherrn entsteht häufig erst nach Abgabe des Angebots. Hier ist es aber bereits zu einer Vorauswahl beim Bauherrn gekommen. Nicht selten aufgrund der Angebotssumme.

Diese Gespräche drehen sich fast hauptsächlich nur noch um Nachlässe. Ein probates Mittel für den Verarbeiter ist qualitativ hochwertige, aber preislich interessante Alternativen schon im Vorfeld anzubieten.

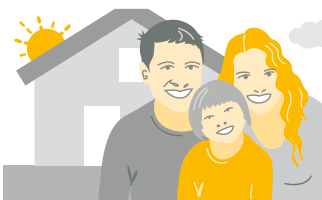
Als Alternative zum Giebelstein bietet sich der Windschutz-Ortangan. Preislich günstiger als der Giebelstein und qualitativ mindestens gleichwertig.

So kann der Verarbeiter schon im Vorfeld dem Bauherrn eine günstige Alternative mit dem Windschutz-Ortangan aufzeigen. Gleichzeitig wird dem Bauherrn aufgezeigt, dass sich der Verarbeiter intensiv mit Bauvorhaben beschäftigt hat. Er zeigt weitere Kompetenz und macht sich für den Bauherrn interessant, da er auch als Problemlöser für andere Fälle auftritt. Hier wird im Vorfeld das erste Vertrauen aufgebaut.

Für den Verarbeiter bedeutet die Ausführung mit dem Windschutz-Ortangan: Die Chance, den Auftrag aufgrund eines niedrigeren Angebotspreises zu erhalten, ist wesentlich gestiegen.

Er ist qualitativ auf der sicheren Seite.

Aufgrund des niedrigeren Einkaufspreises und der Zeitersparnis hat der Verarbeiter keine Einbußen hinnehmen müssen.



Bauherr

Egal ob der Bauherr vom Verarbeiter, einem Architekten oder vom Handel beraten wurde, die Alternative den Ortgan statt mit Giebelsteinen, sondern mit Windschutz-Ortgängen zu gestalten, bleibt ihm fast immer verborgen.

Das kostet ihm nicht nur viel Geld, sondern auch die Möglichkeit sein Haus individuell zu gestalten.

Wer hat nicht schon gerne Alternativen?

