



Mit dem neuen Werbekonzept: „Maler plus Innung ... einfach besser“ will der LIV den Innungen ein Instrument geben, das direkt dem einzelnen Innungsfachbetrieb zugute kommt und damit wieder der Innung als Gemeinschaft.

Der Werbeerfolg ist nicht kurzfristig zu realisieren, da bedarf es schon eines längeren Zeitraums, bis es in den Köpfen unserer Kunden Wirkung zeigt.

Wichtig dabei ist, dass wir unser Anliegen kontinuierlich und dauerhaft in die Öffentlichkeit tragen. Hier sind die Innungen und ganz besonders die Innungsfachbetriebe in der Verantwortung.

Unser Ziel, die Neugier bei Auftraggebern und Kunden so zu mobilisieren, dass sie unbedingt wissen wollen, was denn am „Maler plus Innung“ so besonderes ist.

Wir wollen Aufmerksamkeiten wecken und erreichen, dass nachgefragt wird. Zum Nachdenken anregen, so dass selbst Gründe entdeckt werden, die weit wichtiger sein können als die Endsumme im Angebot „unten rechts“.

Dass dies nicht von heute auf morgen gelingen wird, darf uns nicht entmutigen, wollen wir dieses ehrgeizige Ziel wirklich erreichen. „Nur Beharrlichkeit führt zum Ziel.“

Von den Innungsfachbetrieben wird zunächst nichts Besonderes verlangt. Dafür aber umso deutlicher erwartet, dass sie endlich wieder zu dem stehen, was sie schon immer sind: Hervorragende, gut ausgebildete Maler- und Lackierermeister, mit einem qualifizierten Fachwissen, die sich und ihre Mitarbeiter permanent weiterbilden. Mit der Umwelt verantwortungsbewusst umgehen und sich ihrer sozialen Verantwortung für Betrieb und Mitarbeiter täglich stellen.

Viel zu lange haben wir diese wichtigen unternehmerischen Tugenden als unwichtig hinten angestellt. Es ist an der Zeit, unsere Leistung und unsere Verantwortung wieder deutlicher herauszustellen und wir wieder lernen stolz zu sein auf das was wir leisten und schaffen.

Wer an Erfolg glaubt, wird auch Erfolg haben.

Dass wir uns den ständigen Änderungen am Markt anpassen müssen, dabei den Stand der Technik nicht außer acht lassen dürfen, ist für uns alle selbstverständlich.

Unverständlich ist, dass bei Kundengesprächen aufgrund von vermutlichen Hindernissen, Problemen und Risiken, wir uns selber oft nicht als professionelle Problemlöser anbieten, während „ICH-AG's“, selbst ernannte Spezialisten und „Do-it-yourself“-Hobbybastler vor Selbstbewusstsein nur so strotzen und keinen Zweifel daran lassen, alles im Griff zu haben.

Fazit: Ein fachlich unbelasteter Privatkunde soll zwischen zwei Anbietern entscheiden.

Der eine mehr oder weniger zurückhaltend, gequält von den unterschiedlichen Wenn und Abers und dem Gedanken, was alles in einem Gewährleistungszeitraum von fünf Jahren passieren kann - der andere strahlend vor Selbstbewusstsein, absolut unbelastet, aufgrund keinerlei besonderem Fachwissen und mangelnder Erfahrungen.

Welcher Laie würde den Strahlemann nicht als den kompetenteren einschätzen?

**Sie wissen, dass das nicht stimmt.
Jetzt müssen es nur noch Ihre Kunden erfahren!**

Maler plus Innung ... einfach besser!

Bitte beachten Sie den Bestellbogen: „Maler plus Innung ... einfach besser!“