

Mit bester Empfehlung

Nina Ruge ist mehr als ein bekanntes Gesicht. Sie ist TV-Moderatorin mit dem Markenzeichen »Alles wird gut!«. Sie ist eine Persönlichkeit und hat Ausstrahlung. Was sie über das Handwerk denkt, kann man seit Neuestem online nachlesen. Sie gab Volker Geyer, Maler- und Lackierermeister, ein Interview und er stellte es auf seine Homepage.

Volker Geyer lernte Nina Ruge auf einem Kongress in Ulm kennen. Dort war er einer der Referenten und sie moderierte bei der Veranstaltung. So kamen sie ins Gespräch. Sie erklärte sich auch schnell damit einverstanden, in einem Interview ihre Erfahrungen mit Handwerkern zu verraten. Dabei betont sie die Bedeutung von Empfehlungen. »Ich empfehle Firmen weiter – und nehme Empfehlungen gerne an«, sagt sie.

Gelebtes Empfehlungsmarketing

Empfehlungen – das ist das Stichwort für Volker Geyer. Der Geschäftsführer der Aperto – Handwerk & Wohnen Ltd. in Wiesbaden lebt schon seit Jahren das Empfehlungsmarketing. Wichtiger Bestandteil ist ein Netzwerk aus Partnerunternehmen. So entsteht aus einem Auftrag wieder ein anderer. Daraus können sich aber noch andere, weitreichendere Verbindungen entwickeln. Geyer ist mit sehr großem persönlichem Engagement dabei. Regelmäßig ist er zweimal im Monat auf Vortragsreisen. Außerdem ist er Dozent für das Verbundwerk Hessen und verantwortet den Bereich Kooperationsmarketing. Das Verbundwerk unterstützt kooperations-

Weitersagen

Kaum hat die Redaktion mit Volker Geyer für diesen Bericht am Telefon gesprochen, informierte er seine Fangemeinde darüber auf seinem Blog und bei Twitter. Ein sehr schönes Beispiel dafür, wie das Netzwerken mit Social Media funktioniert.



1 Was Nina Ruge über das Handwerk denkt, hat sie Volker Geyer im Interview verraten.

2 Malermeister Volker Geyer präsentiert das Interview auf seiner Homepage im Blog. (Foto: Geyer)

interessierte Unternehmen und bestehende Kooperationen. Zunächst ist das Förderprogramm nur auf das Bundesland Hessen gemünzt. Für Januar 2011 kündigt Geyer die Gründung des Verbundwerks Deutschland an und hat dafür einen Lehrgang entwickelt. Empfehlungen werden im Gespräch ausgesprochen. Die moderne Form des Gesprächs findet man im Internet, bei Twitter oder im Blog. Deshalb ist es nur konsequent, wenn Volker Geyer twittert und auf seiner Homepage einen Blog eingebaut hat. Allerdings gibt er zu, dass er sich – Stand Anfang Dezember 2010 – bei Twitter oder Facebook noch als Greenhorn fühlt. Er ist gerade dabei, dies zu ändern.

Liebeserklärung auf der Homepage

Dagegen ist seine Homepage hoch professionell gemacht. Geyer achtet sehr darauf, dass sein Online-Auftritt anders als andere ist und dass die Leute motiviert sind, darauf zu verweilen. Für eine Firmenseite eher ungewöhnlich ist die Kategorie »Liebeserklärung«, in der Volker Geyer voller Leidenschaft und Begeisterung über seinen Beruf und für seine Kunden schreibt. Der virtuelle Showroom ist sehr aufwändig und bietet eine Fülle an Anschauungsmaterial. Für Kurzweil sorgen über 50 Seiten – neuerdings sogar mit Baustellen-Reportagen. Dabei bekommt der »normale« Besucher nur einen Teil des Showrooms zu sehen. Im geschlossenen Bereich zeigt Volker Geyer viel mehr und geht auf den Kunden ganz individuell ein. Regelmäßig misst Volker Geyer die Akzeptanz seiner Seiten. Im November konnte er 10763 Besucher und 41 634



Seitenaufrufe verzeichnen. Der Besuch schlägt sich auch in konkreten Aufträgen nieder. Nach eigenen Aussagen und seiner dazu geführten Studie generierte er zum Beispiel im November 2010 39,6 Prozent seines Maler-Firmenumsatzes über das Internet.

Das Ziel dieser Internetpräsenz – wie auch der anderen Netzwerke – ist, Vertrauen zu vermitteln. Dies gelingt. Die Kunden akzeptieren bereits seit Jahren Vorkasse, wie Volker Geyer versichert. Die Art der Kommunikation hat ihn auch zu Kunden an der Côte d'Azur und auf Mallorca geführt.

Der erste Schritt ist der wichtigste

Das war nicht immer so. Geyer, der in der dritten Generation den Familienbetrieb mit vier Mitarbeitern führt, weiß, was es heißt, für Generalunternehmer und auf Großbaustellen zu arbeiten. Davon verabschiedete er sich 1998 mit einem Strategiewechsel. »Früher haben wir, wie andere auch, Putz, Malerarbeiten und Trockenbau angeboten und ausgeführt. Doch dann war es mir genug. Ich wollte nur noch für ausgesuchte Menschen arbeiten, für Kunden, die ihre Rechnungen bezahlen. Nachdem ich Ideen gesammelt habe, habe ich den ersten Schritt getan, dem dann weitere folgten«, berichtet der Malermeister. Heute lebt das Unternehmen eine Philosophie, die viel mit Glaubwürdigkeit zu tun hat. Für seine Marketing-Strategie hat Geyer schon einen Begriff gefunden: »InterNetzEmpfehlungsMarketing«. Hauptmedium dafür ist – wie könnte es anders sein – das Internet.

Das funktioniert am besten mit Kunden, die sich von dem Charme der kleinen Geschichten und der schönen Bilder angesprochen fühlen und bereit sind, ihre Erfahrungen weiterzugeben. Dazu gehören Partner im Netzwerk, durch die er mit weiteren Prominenten in Kontakt kommt, und auch, dass das Unternehmen auch das lebt, was es publiziert. Mit dem malerisch begabten Sohn Florian (21) steht die vierte Familiengeneration bereits in den Startlöchern.

Volker Geyer ist im Internet mit dem Empfehlungsmarketing dreifach präsent:



www.malerische-wohneideen.de
www.aperto.net
www.empfehlungsmeister.de

Die neue Rubrik »Online«

Das Internet bietet eine Menge an Informationen. Doch oft verschwindet der Nutzeffekt hinter der schieren Fülle. Für mehr Übersicht sorgt die Zeitschrift ausbau + fassade mit den beiden Portalen www.ausbauundfassade.de und www.ausbau-online.de sowie dem Newsletter.

Ab sofort wird die Redaktion für noch mehr Transparenz im Netz sorgen. In dieser neuen Rubrik in der Chefsache geben wir Ihnen Tipps und Infos, die Sie sich nicht entgehen lassen sollten.

Auch berichtet ausbau + fassade darüber, wie Fachunternehmer mit dem Thema Internet umgehen.

Ziel ist, Sie mit viel Nutzwert in aller Kürze zu versorgen. Ihre Anregungen und Hinweise auf tolle Inhalte im Internet nehmen wir gerne auf. Uns interessieren auch Ihre Erfahrungen mit der eigenen Homepage oder Berichte über Sie im Netz. Schicken Sie uns einfach eine E-Mail.



ausbau@ausbauundfassade.de

Online-Tipps

Online-Presse

Über Handwerker steht nur bei Ehrungen oder Jubiläen etwas in der Zeitung! Könnte man meinen, stimmt aber nicht. Oft helfen Einfallsreichtum und ein guter Draht zu den Journalisten des Lokalblatts, um in die Presse zu kommen. Was in den Druckausgaben der Zeitungen steht, können wir nicht im Detail verfolgen. Was aber in die Online-Ausgaben kommt, finden wir heraus. Die Ergebnisse stellen wir als Linksammlung im Menü »Online-Presse« zusammen. Dieser Service verrät Ihnen, welcher Kollege in Ihrer Umgebung es geschafft hat, in die Presse zu kommen. Zum anderen erhalten Sie damit Anregungen für Ihre Pressearbeit. Man muss nicht immer auf ein Jubiläum warten, wie zum Beispiel folgende Berichte zeigen:

- Der Gipser- und Stuckateurbetrieb von Ralf Albert aus Hüfingen senkt die Zahl der Ausbildungsabbrecher mit dem Modell »Azubi-Trainer«.
- Stuckateur Daniel Strittmatter verputzte kostenlos die Castellberghütte von Vogtsburg-Achkarren bei Freiburg im Breisgau.
- Maler und Lackierer Tobias Jöhren aus Rees am Niederrhein ist mit seiner Firma als Leimbauer unterwegs.

News

www.ausbauundfassade.de versorgt Sie hochaktuell mit den Meldungen der Branche. Regelmäßig erhalten Sie die wichtigsten Nachrichten per Newsletter. Lassen Sie sich diese Meldungen über Ihren Markt nicht entgehen! Hier eine Auswahl aus den letzten Wochen:

- Umfrage der KfW zur energ Sanierung
- Raumluftwächter als USB-S eine Geschenkidee, die auch Weihnachten aktuell bleibt.
- www.pur-schaum-infocentr neues Informationsportal für Schaum

Merkblätter

Informationsbroschüren sind r in gedruckter Form, sondern o als Datei online erhältlich. Um Suche und das Archivieren zu tern, haben wir eine Downloa thek wichtiger Merkblätter, Ri etc. zusammengestellt. In den Wochen wurden neu eingeste aktualisiert:

- Kategorie Bauen und Energi Energie-Ratgeber der Energ tung Niederösterreich
- Kategorie Putz - innen Technische Dokumentation tischen Planung, Ausführung Gestaltung von Gipsputzsys (264 Seiten) von VG-Orth
- Kategorie Außenputz und V Informationsdienst Holz – F Wärmedämmverbundsystem
- Kategorie Ökologische Däm Leitfaden »Ökologische Wär stoffe im Vergleich 2.0« des tionsdiensts Holz