



In dieser Ausgabe:

Hermes Fußbodenfachbetrieb aus Sögel im Portrait	Seite 2
Von einer alten Kaserne zum hippen Fußboden-Store	Seite 3
Parkettprofi Rechtsberatung: Rat vom Fachmann gibt Halt in schwierigen Zeiten	Seite 3
Parkettprofi Werbemittel:	
Garantiert das passende Geschenk - für Kunden und Mitarbeiter	Seite 4

Exklusiv für Parkettprofis:

Umfangreiche Marketing-Unterstützung für Parkett Freestyler

Für alle Kunden, die sich bei der Raumgestaltung selbst verwirklichen möchten, gibt es in Sachen Parkettgestaltung ein neues Highlight: Sei es für die eigenen vier Wände, für Ladengeschäfte, Cafés, Bars oder Ateliers, die Einsatzmöglichkeiten der neuen PALLMANN FREESTYLE COLLECTION sind fast grenzenlos – und die Schulungen dafür sind exklusiv Parkettprofi Betrieben vorbehalten. Mit Hilfe einer speziellen Technik machen zertifizierte Parkettleger aus einem Holzfußboden ein mehrfarbiges Kunstwerk und bieten somit noch mehr Möglichkeiten bei der Gestaltung hochwertiger Parkettböden.

Um die Betriebe bei der Vermarktung der neuen Gestaltungsmöglichkeiten bestmöglich zu unterstützen, bietet die Marketing-Offensive Parkettprofi ein ganzes Marketingpaket für zertifizierte Freestyler an. Dieses besteht aus einer Broschüre, die drei verschiedene Endkundentypen anspricht: Den Individualisten, den Durchstarter und den Wertschätzer. Die in der Broschüre enthaltenen, ansprechenden Endkundenmotive, die exemplarisch verschiedene Farbkombinationen zeigen, können ebenfalls von den zertifizierten Parkettprofis für ihre eigene Werbung genutzt werden. Sei es für Anzeigen, Plakate oder für die Werbung im Internet wie Webseiten oder die Kommunikation in den sozialen Medien. Außerdem können die Freestyle-Betriebe auf einen Endkunden Preetext zurückgreifen, der das System und seine vielfältigen Möglichkeiten ausführlich erläutert. Neben Preetext, Bildmaterial und Broschüre runden vorformulierte Kundenanschriften sowie Videoclips das Marketingpaket zur PALLMANN FREESTYLE COLLECTION ab.



Die Freestyle Collection für Parkettböden bietet vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten für Individualisten.



Farbliche Akzente für Ladengeschäfte: Sie sprechen die Zielgruppe „Durchstarter“ an.



Der „Wertschätzer“ weiß um seinen wertvollen Holzfußboden und unterstreicht den spannenden Charakter durch Kontraste.

Hermes Fußbodenfachbetrieb aus Sögel im Portrait:

Von einer alten Kaserne zum hippen Fußboden-Store

Für die Parkettprofis von Hermes Fußbodenfachbetrieb aus Sögel bedeutet Stillstand gleich Rückschritt. Deshalb entschied man sich vor rund einem Jahr für den Bau einer neuen Ausstellung. „Die alten Räumlichkeiten entsprachen einfach nicht mehr unseren Vorstellungen. Sie waren nicht mehr zeitgerecht. Wir wollten helle, moderne Räumlichkeiten in denen wir und der Kunde sich direkt wohl fühlen. Eine Ausstellung mit Liebe zum Detail.“, so Wilfried Hermes, der Geschäftsführer des Betriebs. Als neuer Standort bot sich ein altes Kasernengelände an: „Das alte Kasernengelände wurde schon vor langer Zeit zum Industriegebiet umfunktioniert. Hier sind viele Handwerksbetriebe ansässig und da passen wir einfach gut dazu.“ Nach nur sechs Monaten Umbauzeit war das alte Kasernengebäude mit 250 Quadratmetern einschließlich 150 Quadratmetern Ausstellung umgebaut. „Mit viel Herzblut und vereinten Kräften unserer Mitarbeiter konnte dieses in relativ kurzer Zeit neben der täglichen Arbeitszeit bewältigt werden.“, erzählt der Parkettprofi.

Der Fokus der Ausstellung liegt auf hochwertigen Designbelägen und Massivparkett. „Einen großen Bereich der Ausstellung nimmt die Parkettabteilung ein. Diverse Parkett- sowie Holzarten von Fertig- bis Massivparkett werden dort präsentiert. Auch selbstgefertigte Mustertafeln mit lackierten sowie geölten Flächen ebenso wie Muster verschiedenster Optiken finden sich dort.“ So beschreibt Wilfried Hermes kurz seinen neuen Fußboden-Store, der jetzt für die Zukunft gewappnet ist. „Die Nachfrage der Kunden nach natürlichen Rohstoffen wird zusehends größer. Solche Produkte gibt es in Baumärkten nicht.“, erklärt er stolz.



Die Nachfolge ist bereits geklärt: Wilfried Hermes (rechts) legt mit der neuen Ausstellung auch den Grundstein für die Zukunft seines Sohnes Sven, der den Betrieb später übernehmen wird.

Deshalb sieht der Parkettleger positiv und gelassen in die Zukunft und ist stolz auf das von ihm und seinem Team Geschaffene: „Wir finden die neue Ausstellung ist uns super gelungen. Die Resonanz unserer Kunden bestätigt uns das jeden Tag aufs Neue. Die Wohlfühl-Atmosphäre sowie eine gute Beratung unserer Kunden, bei der wir auf ihre Wünsche eingehen, das ist das Besondere an unserem Unternehmen. Das macht uns als Parkettprofi aus!“



Parkettprofi Rechtsberatung

Rat vom Fachmann gibt Halt in schwierigen Zeiten

Schon mehrfach haben wir in den Parkettprofi News die Rechtsberatung durch den Bau- und Wirtschaftsrechtler Han Christian Jung vorgestellt. Das Besondere daran ist, dass die Erstberatung durch den Experten für alle Parkettprofi Betriebe kostenfrei ist. Dieses Angebot wurde seit seinem Start vor rund einem Jahr sehr gerne von den Mitglieds-Firmen in Anspruch genommen. Denn bei den Beratungen geht es nicht nur um Probleme auf der Baustelle, um Reklamationen sowie Vertrags- oder Haftungsfragen verschiedenster Art. Einige Betriebe benötigen auch rechtlichen Rat, wenn es um Personalangelegenheiten geht. Dazu gehört beispielsweise der richtige Umgang in schwierigen Situationen, bei Kündigungen oder Arbeitsverträgen.

Insbesondere in den letzten Monaten gingen bei unserem Rechtsexperten viele Anfragen zu Problemen, die aufgrund der Corona Krise auf den Betrieben lasten, ein. „In den letzten Monaten haben wir natürlich verstärkt Anfragen zum Umgang mit den Corona-Hilfen erhalten. Beispielsweise welche Möglichkeiten es gibt, einen Verdienstausschlag wegen Corona abzufangen. Aber auch Unsicherheiten der Betriebe im Umgang mit den vom Staat auferlegten Regelungen bereiten den Parkettprofis Sorge. Weitere häufige Fragen stellen sich zum korrekten Umgang mit bereits infizierten bzw. erkrankten Mitarbeitern oder mit welchen, bei denen zumindest Verdacht besteht, sich infiziert zu haben. Wie ist es um eine Meldepflicht bestellt? Wie geht man damit um, wenn ein Mitarbeiter, der ganze Betrieb oder ein Kunde aufgrund Anordnung oder Allgemeinverfügung in Quarantäne gestellt werden? Was, wenn ein Kunde sich weigert, in der Ausstellung einen Mund-Nasenschutz zu tragen? “ so Han Christian Jung. Dies sind nur einige Bei-



Han Christian Jung stieß bei seinem Vortrag zum Vertragsrecht an den Würzburger Holztagen Anfang des Jahres auf interessierte Zuhörer.

spiele für Fragen, die Seitens der Betriebe in den letzten Monaten an den Rechtsexperten herangetragen wurden. Einige Antworten darauf finden Mitgliedsbetriebe in einem neuen Blog Beitrag im Parkettprofi Portal.

Aber nicht nur in Krisenzeiten ist der fachliche Rat des Anwalts hilfreich. Mit der Parkettprofi Rechtsberatung können sich Mitgliedbetriebe eine erste, kostenfreie Einschätzung durch den Profi einholen und sich somit für rechtlich fragwürdige Situationen wappnen.

Einen Überblick zu den am häufigsten gestellten Fragen rund um die Corona Pandemie finden Parkettprofi Betriebe im Parkettprofi Portal unter

www.parkettprofi.de/login

unter Profiwissen!

Parkettprofi Werbemittel-Aktion:

Garantiert das passende Geschenk - für Kunden und Mitarbeiter

Ob zur Übergabe bei erfolgreich abgeschlossenen Baustellen oder als kleines Dankeschön für treue Kunden zu Geburtstagen oder zu Weihnachten. Über kleine Geschenke freut sich jeder und man hinterlässt als Handwerksbetrieb einen bleibenden, positiven Eindruck. Solche Kundenbindungsmaßnahmen sind ein wichtiges Instrument, um Folgeaufträge zu gewährleisten oder die Weiterempfehlungsrate zu steigern. Parkettprofi's können deshalb bis Ende Oktober von einer Aktion auf ausgewählte Werbemittel profitieren:

Parkettprofi Sekt

Mit einem guten Tropfen auf das neue Heim anstoßen gehört einfach dazu. Parkettprofi bietet seinen Mitgliedsbetrieben mit dem Sekt aus dem Hause J. Oppmann aus Würzburg einen frischen, appetitanregenden Sekt inklusive dem Etikett „Ihr Parkettprofi sagt Danke!“



Mit diesem Geschenk liegen Sie immer richtig!



Neue Sauberlaufmatte „My Home is my castle“

Durch Übergabe der neuen Sauberlaufmatte mit dem Slogan „My Home is my castle“ zaubern Parkettprofi's jedem Kunden bzw. jeder Kundin garantiert ein Lächeln ins Gesicht. Schließlich sollte der neue Parkettboden sauberen Fußes betreten werden. Die Fußmatte ist 50 x 75 cm groß verfügt über einen rutschfesten und wasserabweisenden Gummirahmen.

Handwerkerpantoffeln

Mit den Parkettprofi Handwerkerpantoffeln sorgt man für einen sauberen Auftritt beim Kunden! Die hochwertigen Filzüberzieher wurden sorgsam und in Handarbeit hergestellt und sind der ideale Begleiter für Kundenbesuche. Ebenfalls perfekt als Geschenk einsetzbar!



Alle Informationen zu den Parkettprofi Werbemitteln sowie zur Aktion erhalten Mitglieder im Portal unter

www.parkettprofi.de/login

Impressum

Parkettprofi | Die Marketing-Offensive powered by PALLMANN

PALLMANN GmbH | A company of Uzin Utz Group
 Im Kreuz 6
 97076 Würzburg
 Telefon +49 931 27964-57
 Telefax +49 931 27964-68
 info@parkettprofi.de
 www.parkettprofi.de