



In dieser Ausgabe:

WeRo Parkett GmbH aus Berlin im Portrait: Ein Parkettprofi mit dem Faible für Innovationen	Seite 2
Parkettprofis bilden sich weiter: Seminarprogramm 2021 – jetzt auch mit Online-Angeboten	Seite 3
www.parkettprofishop.de: Der Online-Shop für Parkettprofis	Seite 4

2021 feiert Parkettprofi Jubiläum: 10 Jahre Leidenschaft für Parkett!



Das jährlich stattfindende Parkettprofi-Laufteam - hier ein Foto aus dem Jahr 2018 - transportiert die Leidenschaft und den Teamspirit von Parkettprofi eindrucksvoll.

Mit einer Vision fing im Jahr 2011 alles an: Die Marke PALLMANN hatte es sich zur Aufgabe gesetzt, das Parkettleger-Handwerk künftig nicht mehr nur mit hochwertigen und zuverlässigen Produkten sowie dem dazugehörigen technischen Support zu unterstützen, sondern einen Mehrwert für die Unternehmer im Handwerk zu schaffen, den es bislang so in der Branche noch nicht gab:

Mit Gründung der Marketing-Offensive Parkettprofi wollte man Parkettleger rund um das eingetragene Markenzeichen Parkettprofi in den Bereichen Außenwirkung, Marketing und Verkaufen aktiv unterstützen. Im Laufe der Jahre wurde das Angebot von Parkettprofi stetig erweitert und ergänzt. Was Parkettleger heute zu einer Mitgliedschaft in der Marketing-Offensive bewegt und wovon sie profitieren, zeigen wir in unserem Überblick:



Der Parkettprofi E-Smart wirbt aufmerksamkeitsstark für Parkett und für den Parkettprofi-Fachbetrieb, wie hier z.B. für die Fa. Fußboden Blum aus Kalbach im Rahmen des Firmenjubiläums im Jahr 2019.

10 gute Gründe ein Parkettprofi zu sein

- 1 Exklusives Nutzungsrecht der geschützten Marke „Parkettprofi“
- 2 Parkettprofi unterstützt Mitglieder bei ihrer professionellen Außenwirkung z.B. durch hochwertige Arbeitskleidung
- 3 Exklusivität: Bestimmte technische Systeme sind Profisache (z.B. die PALLMANN FREESTYLE COLLECTION)
- 4 Parkettprofi unterstützt in digitalen Fragen (Seminare, Profiwissen, Downloads)
- 5 Rechtlicher Beistand durch die Parkettprofi Rechtsberatung
- 6 Gemeinsam läuft's - durch Events und durch gemeinsame Aktionen und Aktivitäten
- 7 Parkettprofi informiert Endkunden über unterschiedliche Kanäle zum Thema Parkett
- 8 Wissen ist Macht: Parkettprofi Seminare. Nähere Informationen zum Seminarprogramm 2021 finden Sie auf Seite 3.
- 9 Ein eigener Pflegemittel-Onlineshop für Endverbraucher. Mehr dazu lesen Sie auf Seite 4
- 10 Aufmerksamkeitsstarke Werbemittel (E-Smart, Großflächenplakate, Baustellenbanner...)

WeRo Parkett GmbH aus Berlin im Portrait

Ein Parkettprofi mit dem Faible für Innovationen

Die Parkettprofis von WeRo Parkett Berlin sind ein noch junges Unternehmen, das sich seit 2013 in und um Berlin bei großen Bauträgern, öffentlichen Auftraggebern und auch bei Privatkunden bereits einen Namen gemacht hat. Parkettlegermeister Marcel Wehle und sein 10-köpfiges Team haben in den letzten sieben Jahren schon so manche namhafte Objekte in ihre Referenzliste aufnehmen können. Dazu gehören beispielsweise die Parkettrenovierung in der Residenz der Ägyptischen Botschaft in Berlin, die Parkett-Sanierung in der Eventlocation des Strandbads Berlin Grünau oder die aufwendige Neuverlegung in einer 12 Millionen teuren Privatvilla in Berlin Zehlendorf.

Das Unternehmen ist jetzt bereits seit einigen Jahren Mitglied bei Parkettprofi und schätzt es sehr, den Markennamen „Parkettprofi“ als Qualitätssiegel für sich tragen zu können. „Wir finden es schön, dass nicht jeder in die Marketing-Offensive von Parkettprofi einsteigen kann und man eine gewisse Fachkompetenz vorweisen muss. Des Weiteren akquirieren wir über Parkettprofi auch kleine und lukrative Aufträge“, erklärt Marcel Wehle.

Eine große Chance, neue exklusive Kundengruppen ansprechen zu können, sieht das Unternehmen nun in der PALLMANN FREESTYLE COLLECTION, einem neuartigen System der mehrfarbigen Parkettgestaltung, für das nur Parkettprofi Mitglieder geschult werden können.

Seit Herbst ist WeRo Parkett zertifizierter Parkett Freestyler und nutzt die von Parkettprofi bereit gestellten Werbematerialien wie Texte und Bilder zur FREESTYLE COLLECTION für die eigene Firmenwebsite. Auch die drei Freestyle Videos ließ das Unternehmen mit seinem Firmenlogo individualisieren und spielt diese auf ihrer Internetseite.

„Wir haben ein Faible für Innovationen, die einen gewissen Eyecatcher darstellen. Damit erhoffen wir uns auch, uns von den anderen Mitbewerbern absetzen zu können“, erklärt Geschäftsführer Marcel Wehle. „Wir sehen darin große Chancen für die Zukunft: Wir wollen damit die Zielgruppen Gewerbe wie beispielsweise Künstler, Friseurläden oder kreative Start-up-Unternehmen ansprechen.“

Ihre Internetseite ist und bleibt vorerst das zentrale Werbemedium für WeRo Parkett – auch in Sachen FREESTYLE. „Den Rest machen wir über das bestehende Kundennetzwerk oder Mund zu Mund Propaganda“ so Marcel Wehle. Umso wichtiger also, dass diese funktioniert und die ersten Referenzobjekte schon bald in Angriff genommen werden können.



Das Team von WeRo Parkett aus Berlin sieht mit der PALLMANN FREESTYLE COLLECTION künftig große Chancen, neue Zielgruppen zu gewinnen.

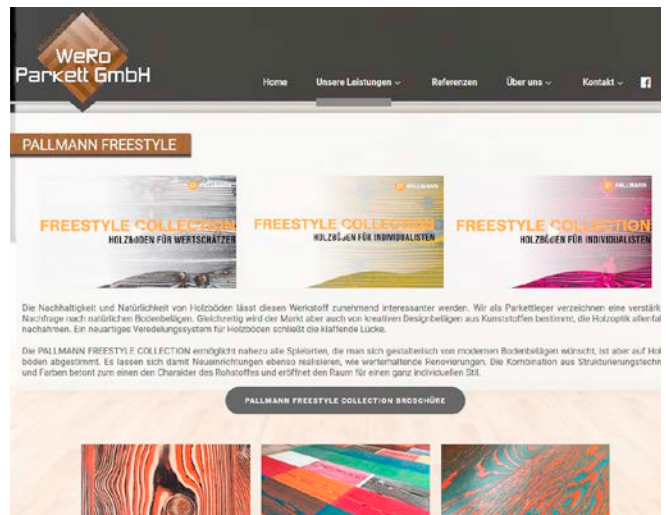


Abb.2: Das Unternehmen nutzt die von Parkettprofi zur Verfügung gestellten Videos, Texte und Bilder zur Bewerbung der neuartigen PALLMANN FREESTYLE COLLECTION auf seiner Website.

Immerhin möchte man zeigen, dass sich eine unglaubliche Vielfalt in Sachen Parkettgestaltung mit der PALLMANN FREESTYLE COLLECTION umsetzen lässt. Dazu hat WeRo Parkett schon die ersten Aufträge aus dem eigenen Freundes- und Bekanntenkreis in Aussicht. „Wir wurden bereits von Freunden darauf angesprochen, die sich das eventuell im Eingangsbereich oder Kinderzimmer vorstellen könnten“ erzählt uns der Parkettprofi weiter. Und das ist nur der Anfang...

Parkettprofis bilden sich weiter

Seminarprogramm 2021– jetzt auch mit Online-Angeboten

Für das Jahr 2021 bietet Parkettprofi seinen Mitgliedern im Rahmen einer Seminarkooperation wieder ein spannendes Seminarprogramm, das sich mit aktuellen Fragestellungen aus dem Handwerkeralltag beschäftigt. Dazu gehören die Themenbereiche Recht, Betriebswirtschaft, Marketing und Verkaufen:

Rechtliche Themen

Rechtliche und technische Herausforderungen auf dem Bau – wie gehe ich damit um? Ein praxiserprobter Sachverständiger und ein versierter Anwalt für Baurecht beantworten am 23.02.21 in Harthausen die wichtigsten Fragen zum Thema **„Recht und Praxis: Bauvertragsrecht.“** und geben einen Überblick über die neue Rechtslage bei Bauverträgen.

Betriebswirtschaft und Personal

In Zeiten von Fachkräftemangel ist es für Arbeitgeber wichtiger denn je, geeignetes Personal zu finden und langfristig an das Unternehmen zu binden. Deshalb geben die beiden Referenten Herbert Reitmeier (Unternehmenscoach und Betriebswirt) und Han Christian Jung (Anwalt für Bau- und Wirtschaftsrecht) in ihrem Seminar **„Mitarbeiter binden und finden“** am 21.04. in Ulm Unternehmern wichtige Tipps und geeignete Maßnahmen mit auf den Weg, um neue Mitarbeiter zu finden und langfristig zu halten.

Wie man den Wandel im Handwerk erfolgreich meistert und Veränderungsprozesse initiiert und umsetzt erklärt Unternehmensberater Dieter Perk in seinem Online-Seminar **„Strategie und Geschäftsmodell – neue Chancen erkennen und umsetzen“** am 29.04.2021.

Am 11. Mai 2021 wird Dieter Perk außerdem in einem Live-Seminar in Würzburg zum Thema **„Aufträge sicher kalkulieren“** den Teilnehmern aufzeigen, ob sich ihre Aufträge wirklich rechnen. Sie erfahren, wie hoch ihr Stundenlohn als Inhaber an den tatsächlich geleisteten Stunden wirklich ist. Auf Basis



dieser Erkenntnisse werden dann die Grundlagen für eine erfolgreiche Betriebsführung gelegt.

In einem Online-Seminar am 27.09.21 thematisiert der Unternehmensberater die im Handwerk häufig gestellte Frage **„Wie finde ich für mein Unternehmen einen qualifizierten Nachfolger?“** Er zeigt auf, wie sich Unternehmer auf diese Thematik vorbereiten können und was Verkäufer und Käufer unbedingt beachten sollten.

Marketing und Verkauf im Zeitalter der neuen Medien

Eine passgenaue Social Media Strategie können Interessierte im Seminar **„Facebook und Instagram für Einsteiger bzw. für Fortgeschrittene“** erarbeiten. Der Termin für Einsteiger findet am 26.05.21, der für Fortgeschrittene am 17.06.21 in Kassel statt.

Ein Mann der Praxis, Schreinermeister Michael Elbs, erläutert am 28.10.21 in einem **kostenfreien** Online-Seminar, welche großen Vorteile der Einsatz von **„WhatsApp Business in der Firmenkommunikation“** bringen kann.

Weitere Seminarthemen sind **„Erfolgreiches verhandeln – 6 Stufen für lukrative Vertragsabschlüsse“** als Online Seminar im März sowie **„Emotionales und hochwertiges Verkaufen“** am 22.09.21 als Live-Seminar in Kassel.

Parkettprofis finden das komplette und detaillierte Seminarprogramm sowie die Anmeldemöglichkeit zu den Seminaren 2021 unter www.pallmann.net/veranstaltungen/seminare

Aufgrund der aktuellen Lage und der damit verbundenen Planungsunsicherheit behalten wir uns mögliche Änderungen am Seminarprogramm vor.

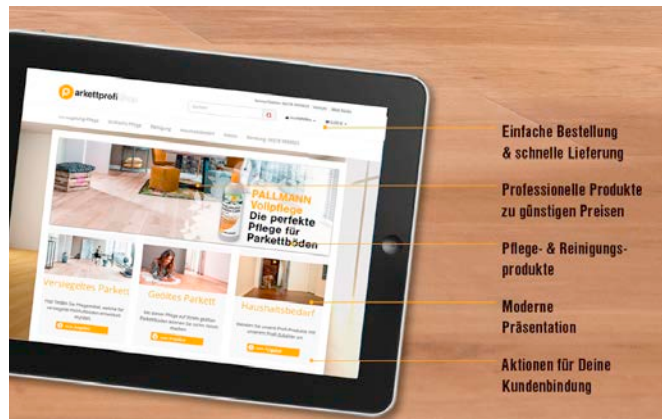
www.parkettprofishop.de:

Der Online-Shop für Parkettprofis

Ein großer Mehrwert, von dem alle Parkettprofi Mitglieder seit Jahren profitieren, ist der exklusive Pflegemittelshop für Endkunden www.parkettprofishop.de. In diesem Onlineshop können Endkunden passende Reinigungs- und Pflegemittel für ihren neu versiegelten oder geölten Parkettboden erwerben.

Echte Vorteile für alle!

Der Endkundenshop bietet dabei Vorteile für alle - sowohl für die Parkettprofis wie auch für deren Kunden: Denn jedes Parkettprofi-Mitglied erhält für sein Unternehmen **personalisierte Pflege- und Reinigungsanweisungen** mit einem **individuellen Rabatt-Code**. Sobald der Endkunde im Shop unter Angabe dieses Rabatt-Codes seine Reinigungs- und Pflegeprodukte bestellt, erhält dieser auf die Erstbestellung 20 Prozent, auf die Folgebestellungen 10 Prozent Rabatt. Der Parkettprofi wiederum erhält eine 20-prozentige Provision auf die Bestellung seiner Kunden als Gutschrift im Parkettprofi Portal. Dieses Guthaben wird dann bei seinen Bestellungen von Arbeitskleidung oder



- Einfache Bestellung & schnelle Lieferung
- Professionelle Produkte zu günstigen Preisen
- Pflege- & Reinigungsprodukte
- Moderne Präsentation
- Aktionen für Deine Kundenbindung

Parkettprofi Werbemitteln verrechnet. Somit muss das einzelne Parkettprofi-Unternehmen keinen eigenen Pflegemittelshop betreiben, spart sich die Zeit und Kosten, die mit einem solchen Shop verbunden wären und profitiert dennoch vom Umsatz mit Pflege- und Reinigungsmitteln und von der Kundenbindung, die daraus resultiert.

WÜRZBURGER HOLZTAGE IM SOMMER

Nähere Infos unter www.pallmann.net:



JETZT TERMIN VORMERKEN: 18. JUNI 2021