

Das von Holzbau Schweiz angebotene «Vertiefungsmodul Marketing und Verkauf» will Holzbauunternehmen zu einem besseren Marktauftritt verhelfen. Der Kurs ist auf die Holzbaubranche ausgerichtet und soll vor allem Unternehmer und Kadermitarbeiter ansprechen. Im Interview mit dem «Schweizer Holzbau» spricht die Kursteilnehmerin Eva Schlatter, Geschäftsführerin der Hauser Holzbau AG, Otelfingen, über die Vorteile dieser Weiterbildung sowie über ihre Erfahrungen während des Kurses.

## «Ich lernte in diesem Kurs, dass nicht unbedingt der Billigste zum Zuge kommt»

*SHB: Erfolgreiche Unternehmer setzen ihr Marketingwissen zielgerecht ein und sind sich der Notwendigkeit bewusst, dieses Wissen beizubehalten. Was hat Sie persönlich bewegt, diesen Lehrgang zu besuchen?*

Eva Schlatter (ES): Ich bin ausgebildete Zimmerin und leite seit 2003 einen über 100jährigen Familienbetrieb, der von meinem Urgrossvater als Wagnerei gegründet wurde. Seit den 1950er Jahren besteht unser Zimmereigeschäft. Seit dieser Zeit hat sich aber vieles verändert. Heute muss man ganz anders an die Kundschaft herangehen. Die heutigen Kunden sind viel selbstbewusster und wissen meist ganz genau, was sie wollen. Sie sind bereits gut vorinformiert, haben konkrete Vorstellungen. Meine Kunst liegt darin, die Bedürfnisse des Kunden exakt eruieren zu können, was nicht immer einfach ist. Es liegt daher auf der Hand, dass man sein Marketingwissen stets verbessern muss. Und diesen Kurs sah ich als geeignet für mich an.

*SHB: Wie beurteilen Sie den Kurs im allgemeinen? Waren Sie mit den Inhalten und der Vermittlung des Kursstoffes zufrieden?*

ES: Der Kurs war sehr interessant, kurzweilig, lehrreich und praxisbezogen. Es ist ein echter Verkaufskurs; wir Holzbauer kommen ja eher von

der technischen Seite her, doch Kursleiter Jean-François Thalmann hat uns sehr gut abgeholt und uns den Kursinhalt so gut vermittelt, dass es alle verstanden haben. Schon vom ersten Moment an gab's grosse Überraschungen für uns, und das Ganze ist spannend abgelaufen.

*SHB: Wie realitätsnah fanden Sie den Kurs? Konnten Sie Konzepte aus der Schulung für Ihre Firma verwenden?*

ES: Ich habe den Kurs als sehr praxisnah empfunden. Wir spielten Beispiele durch, die wir selber nach unserem Gusto gewählt hatten. Unsere Beispiele wurden spielerisch im Kurs durchgenommen und, sehr wichtig: die Preissensibilität – wie weit wir gehen können – geschärft. Wir hatten auch firmenbezogene Hausaufgaben, die konkret jedem Einzelnen etwas für seinen Alltag brachten.

*SHB: Konnten Sie Ihre Ziele mit dem Lehrgang erreichen?*

ES: Am ersten Tag unseres Kurses hatte jeder Ziele zu formulieren, die als kurz-, mittel- und langfristig zu betrachten waren. Das brachte uns viel. Meine persönlichen Ziele für den Kurs konnte ich voll erfüllen, und meine Erwartungen wurden bei weitem übertroffen. Dieser Verkaufsgrundkurs für technisch orientierte Fachleute, die bezüglich Alter, Ge-



Der Marketingkurs von Holzbau Schweiz brachte Eva Schlatter ein besseres Kundenverständnis und ein selbstbewussteres Auftreten bei der Kundschaft.

Foto: F. Lipp

schlecht und Bedürfnissen verschieden waren, wurde uns allen gerecht.

*SHB: Was brachte Ihnen der Kurs persönlich?*

ES: Im Kurs habe ich gelernt, wie wichtig es für den Erfolg ist, sich im Berufsleben genau definierte Ziele zu setzen. Ich lernte auch, die Marketing-Instrumente für den Business-Alltag besser zu gebrauchen. Mir wurde bewusst gemacht, unsere Produkte haben den Wert, den sie verdienen; dieser Wunsch war zwar vorher schon da, ich wusste nur nicht, wie man das erreicht. Ich lernte, dass nicht unbedingt der Billigste zum Zuge kommt, sondern der, der den Kunden am besten versteht und das passendste Produkt liefert. Unser Hauptprodukt ist das Holz, wir müssen selbstsicherer dieses viel überzeugender anpreisen und fähig sein, an jedem Ort das passende Produkt anzubieten. Das richtige Vorgehen dazu habe ich an diesem Kurs gelernt. fl

### Daten und Kursorte 2006/07

Der Vertiefungskurs Marketing und Verkauf für die Holzbaubranche findet an 4 Nachmittagen (jeweils donnerstags) zwischen 13.30 Uhr und 17.30 Uhr statt. Die Daten für den Kurs in Dürnten sind: 16., 23. und 30. November sowie 7. Dezember 2006. Der Kurs in Egerkingen findet am 18. und 25. Januar sowie am 1. und 8. Februar 2007, der Kurs in Rapperswil am 15., 22. und 29. März sowie am 5. April 2007 statt. Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.holzbau-schweiz.ch](http://www.holzbau-schweiz.ch).

Weiterbildung