

› Übertriebener Eifer? ‹

Überziehschuhe und Quietsche-Entchen

In der Dezember-Ausgabe 2005 sowie in der Januar-Ausgabe 2006 des SBZ-Monteur ging unser Autor Werner Heimbach den „13 schlimmsten Monteursünden“ auf den Grund. Dazu erhielten wir den folgenden Leserbrief von der Klasse 12 ASHK der Radko-Stöckl-Schule in Melsungen. Die Anlagenmechaniker-Azubis im 3. Lehrjahr schrieben uns:

Im Deutschunterricht haben wir den Artikel „Die 13 schlimmsten Monteursünden“ gelesen. Es war sehr interessant. Teilweise wurden unserer Meinung nach jedoch einige „Monteursünden“ etwas übertrieben dargestellt. Ihre Tipps erscheinen uns zum Teil etwas unrealistisch. Z. B. die Sache mit den Plastik-Entchen für die Kunden: Es wirkte unserer Meinung nach aufgesetzt und schleimig, wenn wir den Kunden ein Entchen schenken würden. Wir sehen darin keinen Sinn. Die Sache mit den Überziehschuhen finden wir ebenfalls etwas übertrieben (wer will das bezahlen?). Oftmals sind nur kleine Arbeiten zu erledigen, dabei sind Überziehschuhe meist nicht notwendig. Etwas komisch kommt uns auch die Sache mit dem Firmenauto vor. Auch das finden wir übertrieben. Schließlich kommt ein Handwerker nicht täglich. Dennoch, insgesamt hat uns der Beitrag viele spannende Anregungen gegeben. Wir wünschen Ihrem Magazin daher weiterhin viele konstruktive Ideen und eine gute Weiterarbeit. Wir freuen uns auf weitere spannende Themen.

**Die Klasse 12 ASHK
der Radko-Stöckl-Schule
34212 Melsungen**



**Werkzeugkoffer auf einem Schutzteppich,
Überziehschuhe an den Füßen –
ist das übertrieben?**

Wir haben den Brief der Klasse an den Autor des Beitrages, Herrn Werner Heimbach weitergeleitet. Er schrieb uns dazu: Dass mein Artikel für jede Menge Zündstoff in Ihrer Klasse gesorgt hat und Sie sich die Mühe gemacht haben zu schreiben, hat mich sehr gefreut. Ob Sie Plastik-Entchen verschenken, eine Visitenkarte oder nur

ein nettes Lächeln, das ist letztlich jedem selbst überlassen. Wichtig ist aber, dass Sie anders sind als Andere. Die Entscheidung, einem bestimmten Handwerksbetrieb den Auftrag zu erteilen, trifft ein Endkunde heutzutage vorwiegend emotional. Deshalb ist äußerst professionelles Marketing und überdurchschnittliches Serviceverhalten – neben perfekter Arbeit – der wichtigste Schlüssel für neue Kunden und neue Aufträge. Dazu gehört auch ein perfekt sauberes und ordentliches Fahrzeug sowie das Tragen der Überziehschuhe, auch wenn diese erstmal nicht immer bei den Azubis beliebt sind. Wer hat schon Lust auf Zusatz-Aufwand und Veränderung? Übrigens: Viele Monteure/Azubis berichten uns immer wieder begeistert, dass Sie durch die Überziehschuhe bei so mancher Kundin schon bedeutende Euro-Scheine als Trinkgeld erhalten haben. Dann steigt plötzlich der Motivationsfaktor für gute Service-Ideen, auch wenn dies erstmal aufwändiger ist. Chancen kann man nutzen oder verpassen. Nutzen Sie Ihre Chance in unserer Branche, die nahezu einzigartig ist!

**Werner Heimbach
86368 Gersthofen**

