

Mehr als nur irgendein Seminar

Gebündeltes Wissen aus Theorie und Praxis in einem ganz besonderen Rahmen gab es bei den »Designtagen«. Dazu lud das Hersteller-Trio C/R/O/, Dr. Schutz und Project Floors im Juni 2018 Verarbeiter und Händler in die Schorfheide ein.

Seminare, die sich mit dem Verkaufen und der Verlegung von Bodenbelägen befassen, gibt es zuhauf und wird es auch weiterhin immer geben. Um einmal den gewohnten Rahmen zu verlassen und den Teilnehmern echte Mehrwerte zu bieten, legten drei führende Hersteller aus unterschiedlichen »Disziplinen« aus dem Bodenbelagsbereich eine besondere Veranstaltung auf. C/R/O/ (Sauberlauf-Systeme), Dr. Schutz (Pflege, Reinigung und Werterhaltung) und Project Floors (Designbeläge) luden im Juni 2018 zu den »Designtagen« in die Schorfheide. 50 Teilnehmer aus Handwerk und Großhandel folgten der Einladung. Diese gute Besucherzahl der zweitägigen Veranstaltung spricht für sich selbst.

»Wir haben unser Event in der Einladung ganz bewusst nicht Seminar genannt, sondern mit dem Begriff »De-

signtage« bereits hervorgehoben, dass es alles andere als eine trockene Veranstaltung werden wird«, so Frank Knott, Mitglied der Firmenleitung und Gesamtvertriebsleiter bei Dr. Schutz. »Hier werden nicht die immer gleichen Punkte abgehakt, sondern es wird über innovative Themen referiert. Und das von Fachleuten aus der Branche für Fachleute aus der Branche!« So wunderte es auch nicht, dass Knott selbst referierte – und zwar über »Kundenbindung leicht gemacht: Das Geschäft nach dem Geschäft«.

Von der Sonnenwende zur Gedankenwende in der Schorfheide: Interessante Referate und Praxis-Tipps sorgen für Denkanstöße

Das Besondere an den »Designtagen« waren aber nicht nur die Themen und der gelungene Mix aus Theorie und Praxis – auch die Location mitsamt

dem Rahmenprogramm wussten zu überzeugen.

Auf dem historischen Areal Hubertusstock unweit des Werbellinsees nördlich von Berlin, das einst Politgrößen der DDR als Landsitz und Treffpunkt für internationale Gastbesuche diente, fand die Veranstaltung statt. In dieser landschaftlich reizvollen Umgebung wurde den Teilnehmern ein gut geschnürtes Wissenspaket geboten – von der Ergonomie bei der Verlegung über neuartige Gestaltungsmöglichkeiten und Produktinnovationen bis hin zum einfachen, aber effektiven Kundenumgang vor und nach dem Vertragsabschluss.

Ob das Datum des Events zufällig oder absichtlich gewählt wurde, lässt Frank Knott augenzwinkernd offen. »Der 21. und 22. Juni war ja nicht nur der Sommeranfang, sondern auch der Tag der Sonnenwende. Vielleicht nahm der ein oder andere Teilnehmer ja auch eine Gedankenwende aus dem Event mit, sodass der längste Tag des Jahres 2018 gleichzeitig der beste Tag des Jahres für ihn oder sie wurde.«

Für diese »Gedankenwende« bei den Teilnehmern jedenfalls sorgten neben Knott auch noch andere Referate und Vortragende. So etwa Rainer Mees von Project Floors, der sich mit zweierlei befasste: zum einen ging es um die körperschonende Verlegung von Designbodenbelägen und zum anderen



Frank Knott, Mitglied der Firmenleitung und Gesamtvertriebsleiter bei Dr. Schutz



Ralf Edelmann, Objektfachberater Vertrieb & Technik bei Dr. Schutz



Rainer Mees, Anwendungstechniker bei LVT-Spezialist Project Floors



Die sehr gut besuchten »Designtage« in der Schorfheide waren ein »Volltreffer«: Der Mix aus interessanten und vor allem für das Tagesgeschäft nützlichen Referaten, Praxis-Tipps und geselligem Abendprogramm begeisterte 50 Teilnehmer aus Handel und Handwerk.

um einfaches Marketing, ohne eine Agentur einschalten und bezahlen zu müssen.

Inspirierende Ideen lieferte Ralf Edlmann von Dr. Schutz. Er stellte unter der Überschrift »Wirtschaftlicher Nutzen & kreative Gestaltung« die Folien-einbettung auf Designböden vor. In einem weiteren Vortrag befasste er sich mit Aspekten der Nachhaltigkeit und Gesundheit anhand des Neu-Produkts »PU Neo«, einem wasserbasier-

ten 2K-Polyurethansiegel auf Basis von Carbodiimidvernetzung für den Langzeitschutz von Fußböden.

In puncto Produktinnovation in der digitalen Welt (»Wenn der Boden um Reinigung bittet«) schlug Christian Knott von der Firma Capnamic Ventures auf und gab den Teilnehmern viele wertvolle Denkanstöße, wie man seine Werbung optimal auf digitalem Weg auf die jeweilige Zielgruppe ausrichtet.

Vom Boden ging es dann sogar an die Wand mit Carolin Arnold. Sie stellte die Tapeten-Manufaktur Syndikat4 aus Heilbronn vor. Das junge Unternehmen stellt nach Kundenwunsch Tapeten aus hochwertigem Glasfaser- und Vinyl-Material her. Jedes Motiv ist ein Unikat (siehe hierzu auch Seite 84).

Geselliges Rahmenprogramm mit »Schuss« war »Volltreffer«

Neben den Referaten haben C/R/O/, Dr. Schutz und Project Floors auch ein unterhaltsames und geselliges Abendprogramm organisiert, bei welchem auch für das leibliche Wohl bestens gesorgt war. Zudem gab Annette Tunn, eine ehemalige Weltmeisterin im Bogenschießen, einen Einblick in ihre Sportart. Natürlich durften sich die Teilnehmer dann selbst daran versuchen. Die »Designtage« – sozusagen ein Volltreffer!



Christian Knott, Partner von der Firma Capnamic Ventures



Carolin Arnold, Beratung und Verkauf bei der Tapeten-Manufaktur Syndikat4

Sabine Langanke