

Herr Dr. Setzler interviewte den kreativen Malermeister und Fassadendoktor® vor Ort.

Herr Dr. Setzler:

Welche Vorteile bietet Ihnen **neoWall® Das Original**?

Dieter Göbel:

Dieser innovative Fassadendämmstoff bringt mir eine Menge von Vorteilen:

- Er lässt sich leichter zuschneiden.
- Wir brauchen keine zusätzlichen Brandschutzstreifen aus Mineralwolle bei Dämmdicken über 100 mm. Dies hat zweifelsfrei logistische Vorteile und ich habe einen homogenen Untergrund.
- Er lässt sich besser schleifen, und
- ich kann mich von den weißen Billiganbietern absetzen.

Herr Dr. Setzler:

Was bedeutet absetzen in diesem Fall?

Dieter Göbel:

Bei der weißen Dämmung geht es gänzlich allein um den Preis, denn die angebotene Leistung ist - egal welche Qualität die Ausführung verweist – für den Kunden gleich. Wenn ich **neoWall® Das Original** anbiete, nimmt meine Austauschbarkeit ab. Der Kunde fragt auf Grund des neuen Dämmstoffs nach, und ich kann die Vorteile ihm erklären - so zum Beispiel die geringere Dämmstoffstärke bei gleichem Dämmwert.

Herr Dr. Setzler:

Was heißt das?

Dieter Göbel:

Die EnEV fordert Mindestwerte in Bezug auf den U-Wert (früher K-Wert). Mit WLG 040 brauche ich oft 120 mm und mehr. Mit **neoWall®** komme ich dank der besseren WLG 035 bereits mit 100 mm Dämmstoffdicke auf die von der EnEV geforderte Werte.

Herr Dr. Setzler:

Hat dies für die Auftragsvergabe Entscheidungsrelevanz?

Dieter Göbel:

Ja, insbesondere dann, wenn wir auf Grund des Dachvorsprungs, des Grenzabstandes, oder des angrenzenden Gehweges nur 100 mm einsetzen können. Darüber hinaus stelle ich fest, dass die graue Platte bei der Kundschaft auf weniger Skepsis stößt.

Herr Dr. Setzler:

Was meinen Sie mit Skepsis?

Dieter Göbel:

Viele Kunden haben etwas gegen Styropor, obwohl dieser Dämmstoff eine hervorragende Ökobilanz vorweisen kann. Bei **neoWall® Das Original** muss ich diese Aversionen erst gar nicht abbauen. Der Dämmstoff wirkt massiver als weißes Styropor. Die Verschmutzungsneigung ist geringer. Eine mit **neoWall®** gedämmte Wand sieht auf den ersten Blick wie gemauert. Diesen optischen Vorteil nütze ich bewusst aus.

Herr Dr. Setzler:

Ist diese graue Platte nicht wesentlich teurer als die weiße Platte?

Herr Dr. Setzler:

Nur auf den ersten Blick vielleicht. Wenn man den reinen m²-Preis vergleicht. Hier vergleichen wir aber wie so oft Äpfel mit Birnen.

Herr Dr. Setzler:

Wie sollen wir das verstehen?

Herr Dr. Setzler:

Ganz einfach: Wenn ich den gleichen WLG-Wert (035) bei einer weißen Platte erreichen will, dann muss ich sie mit „PS 20“ vergleichen, und nicht mit „PS 15“. Hinzu kommen die zuvor genannten Vorteile des besseren Handlings. Wenn dies auch nur marginale Vorteile sind, in der Summe fahre ich mit **neoWall® Das Original** einfach besser und preiswerter.

Herr Dr. Setzler:

Sie betonen immer wieder den Produktnamen **neoWall® Das Original**.

Dieter Göbel:

Ja, das mache ich bewusst. **neoWall®** ist die einzige mir bekannte Platte, die sowohl in punkto Brand-, Schall-, und Wärmeschutz geprüft und zugelassen ist. Somit erhalten meine Kunden optimale Qualität.

Herr Dr. Setzler:

Schätzen Ihre Kunden solche Details?

Dieter Göbel:

Ja, auf jeden Fall, wenn wir Sie dem Kunden bewusst machen. Wir müssen unsere Kunden für dieses Mehr an Qualität und Sicherheit zuerst sensibilisieren. Von alleine fragt kaum ein Kunde nach diesen Dingen. Aber ist der Kunde dann auf diesen Zusatznutzen fixiert, kann er nicht so leicht zu Billigalternativen umgestimmt werden. Dies gibt uns eine gewisse Sicherheit und verringert die Vergleichsmöglichkeit.

Herr Dr. Setzler:

Wie sehen Sie die Zukunft im Handwerk?

Dieter Göbel:

Viele Kollegen sehen die Zukunft meist schwarz, Manche auch weiß. Ich hingegen suche mit meinen Mitarbeitern die dazwischen liegenden feineren Graustufungen. Diese füllen wir mit Kreativität und Farbe. Qualifizierte Spitzenleistung wird am Markt erfolgreich sein. Gerade die Energetische Sanierung ist für uns eine Riesenchance, denn wir können hier Klimaschutz mit Eigennutz verbinden.

Herr Dr. Setzler:

Wie meinen Sie das?

Dieter Göbel:

Ganz einfach, die Mehrkosten für ein WDV-System sind gegenüber einer normalen Anstrich oder Putz-Renovation gar nicht so hoch, wie viele Hausbesitzer meinen.

Diese Mehrkosten spielt der Kunde in 4 – 7 Jahren je nach System und Aufwand wieder ein. Danach beginnt für ihn die Gewinnzone, denn die Energieeinsparung bleibt, und die Zusatzkosten sind getilgt.

Herr Dr. Setzler:

Ist das nicht graue Theorie?

Dieter Göbel:

Nein, ganz im Gegenteil, diese Rechnung geht für den Kunden und unser Unternehmen auf.

Herr Dr. Setzler:

Machen Sie für Ihre Kunden solche Kostenvergleiche?

Dieter Göbel:

Ja, selbstverständlich. Diese Finanzkompetenz habe ich mir während meiner Ausbildung zum **Fassadendoktor®** angeeignet. Bei jedem Angebot liegt ein solcher Kostenvergleich bei. Wir im Handwerk, müssen lernen, unsere Leistung zu verkaufen – Je origineller, je besser.

Herr Dr. Setzler bedankt sich bei Herrn Göbel für dieses Gespräch.

