Neher Newsletter Juli 2023

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrter Geschäftsfreund,

man ist vor Ort und benötigt für die Montage einen passenden Distanzausgleich.
Vielleicht findet man noch etwas Passendes im PKW, aber sicher ist das nicht.
Für solche Situationen bietet Neher ein adaptierbares Distanzausgleichsprofil an.

Mehr hierzu finden Sie in unserem monatlichen Newsletter. Wir wünschen Ihnen bei der Lektüre wie immer interessante und erfolgbringende Informationen.

Ihr Neher Team

Inhalt

Produktion / Technik

- Polyestergewebe PAE wird zu "Stabilotec"
- Distanzausgleichsprofil 21 20 13.02

Marketing / Vertrieb

- Neher Flyer "Stechmücke"
- Neher Poster "Stechmücke"
- Neher "LELA"

Organisation / Schulung

- Vom nervigen Verkäufer zum gefragten Lösungsanbieter: 4 Fragen für mehr Umsatz
- Fokus-Tipp

Allgemeines

- Wer suchet, der findet
- Cartoon

Polyestergewebe PAE wird zu „Stabilotec“

Um die herausragenden Eigenschaften (siehe Neher Newsletter März 2023) des neuen PAE-Gewebes entsprechend zu würdigen und um eine Verwechslung mit dem Polyestergewebe PA bei Bestellungen zu vermeiden, erhalten beide Gewebe einen eigenen Markennamen.

Das Polyestergewebe PAE (Art Nr. 14 26 38.xx) erhält den Markennamen „Stabilotec“.
Das Polyestergewebe PA (Art. Nr. 14 26 28.xx) erhält den Markennamen „Stabilotec PA“.

Mit dem nächsten Neher App-Update werden daher sämtliche Unterlagen auf den neuen Markennamen hin angepasst. Die Eingabefelder in Bestellfix werden mit dem August-Update umgestellt.

Datenblatt Stabilotec

-

Stabilotec

Stabilotec® (PAE)

Farbe:	Anthrazit (PAE)	
Material:	PVC-beschichtetes Multifilament-Polyestergarn Unbedenklichkeitsprüfung: Es werden bei der Herstellung keine gefährlichen Substanzen wie z.B. Schwermetalle benutzt. Das Gewebe entspricht bezüglich Pb, Hg, CrVI, Cd, PPB und PBDE den RoHS Richtlinien der Europäischen Union. Die PVC-Beschichtung enthält Weichmacher vom Typ DINP (Diisononylphtalat). Die Ausdünstungen des Phtalat-Weichmachers DINP, werden laut EU-Risikobewertung des Europäischen Chemikalienbüros als „kein Risiko" eingestuft.	
Maschenweite:	1,59 x 1,95 mm	
projizierte Fadenstärke:	0,46 mm	
projizierte offene Fläche:	46%	
Luftdurchlässigkeit:	3,2 m/s bei 0,31 mbar Differenzdruck (Nullwert der Prüfanlage 0,10 mbar)	
Reißfestigkeit:	nach ASTM D 5035	Kette: 614 N Schuss: 498 N
Flammverhalten:	nach FS L-S-125B	max. 10 Sekunden

Haupteinsatz:

Sondergewebe für Rahmensysteme und Elektrorollos ER2 für den Einsatz in stark beanspruchten Elementen (sehr stabiles Gewebe)

Produktgruppen:

SP - PF - DF - PT - DT - SD - ER2 - ST

Produktbeschreibung:

Stabilotec besteht aus einem kunststoffummantelten Multifilament-Polyestergarn.
Durch die Verbindung von hochfestem Polyester und einem vergrößerten Fadendurchmesser ist Stabilotec sehr reißfest und bietet trotzdem noch eine gute Durchsicht und Luftdurchlässigkeit.

Aufgrund des zusätzlich hohen Geweberückhaltes eignet es sich besonders für den Einsatz in stark beanspruchten Elementen (Katzen, Hunde, Kinder, Gewerbe usw.).

Durch die hohe Eigenstabilität kann Stabilotec im ELektrorollo ER2 auch für große Gewebeflächen eingesetzt werden.

Neher Insektenschutz 07/2023
Technische Änderungen vorbehalten

Datenblatt Stabilotec PA

Stabilotec PA

Stabilotec PA (PA)

Farbe:	Anthrazit (PA)	
Material:	PVC-beschichtetes Multifilament-Polyestergarn Gewicht: 393 g/m²	
	Unbedenklichkeitsprüfung: Es werden bei der Herstellung keine gefährlichen Substanzen wie z.B. Schwermetalle benutzt. Das Gewebe entspricht bezüglich Pb, Hg, CrVI, Cd, PPB und PBDE den RoHS Richtlinien der Europäischen Union. Die PVC-Beschichtung enthält Weichmacher vom Typ DINP (Diisononylphtalat). Die Ausdünstungen des Phtalat-Weichmachers DINP, werden laut EU-Risikobewertung des Europäischen Chemikalienbüros als „kein Risiko" eingestuft.	
Maschenweite:	1,49 x 2,54 mm	
projizierte Fadenstärke:	0,64 mm	
projizierte offene Fläche:	36%	
Luftdurchlässigkeit:	3,2 m/s bei 0,46 mbar Differenzdruck (Nullwert der Prüfanlage 0,10 mbar)	
Reißfestigkeit:	nach ASTM D 5035	Kette: 1402 N Schuss: 828 N
Flammverhalten:	nach FS L-S-125B	max. 10 Sekunden

Haupteinsatz:

Sondergewebe für Rahmensysteme mit zusätzlichem Krallschutz bei Hunden und Katzen

Produktgruppen:

SP - PF - DF - PT - DT - SD - ST

Produktbeschreibung:

Stabilotec PA besteht aus einem kunststoffummantelten Multifilament-Polyestergarn.
Durch die Verbindung von hochfestem Polyester und einem vergrößerten Fadendurchmesser ist Stabilotec PA extrem reißfest (ca. 7 mal stärker als normales Fiberglasgewebe).

Somit ist es ideal als Krallschutz bei Katzen und kleinen Hunden geeignet.

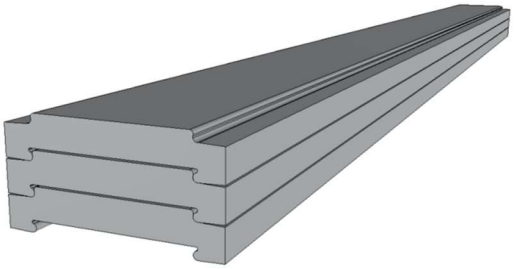
Neher Insektenschutz 07/2023
Technische Änderungen vorbehalten

Distanzausgleichsprofil 21 20 13.02

Zum Distanzausgleich müssen häufig mehrere Profile in zusammenpassenden Farben mitgeführt werden. Problematisch wird es aber, wenn beim Aufmaß ein falsches Distanzmaß ermittelt wurde.

Als Lösung wird hier unter anderem das Distanzprofilstück zum Distanzausgleich bei

- Montage von Stulplösungen
- Unterlegen von Edelstahlstäben
- Unterlegen der Fahne, wenn am Blendrahmen eine Blendrahmenabdeckung montiert ist



angeboten.

Die Vorteile sind hier:

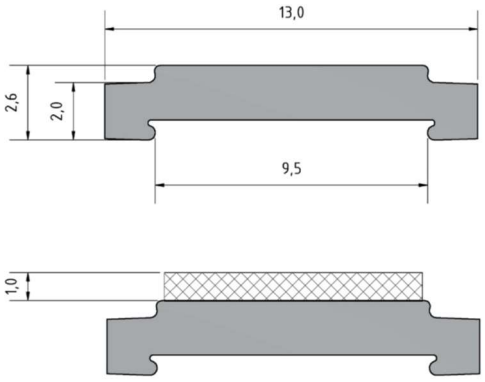
- formschlüssiger Verbund
- ideal kombinierbar mit Montageklebeband 9 x 1,3mm, 12 25 25.09
- in stabiler Versandhülse zur Aufbewahrung im Montagefahrzeug
- in Farbe G6 (schwarzgrau)
- Profillänge 2450mm in VE 20St.

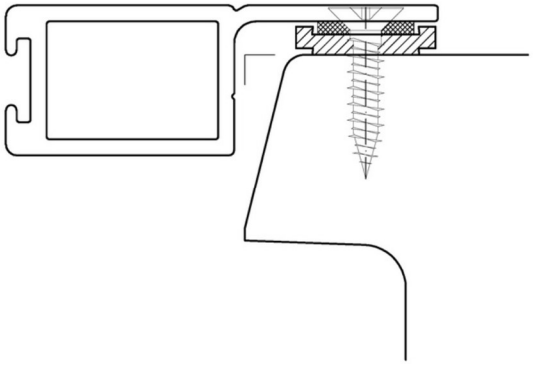
Verarbeitungshinweis:
Das Distanzausgleichsprofil lässt sich ideal mit dem Montageklebeband 9 x 1,3mm kombinieren.
Wird das Distanzausgleichsprofil lediglich verschraubt, darf der Abstand der Befestigungsschrauben nicht größer als 400mm sein.
Ansonsten kann es bei großen Temperaturschwankungen aufgrund von unterschiedlichen Längenausdehnungen zu einer Wellenbildung des Distanzausgleichprofils kommen.

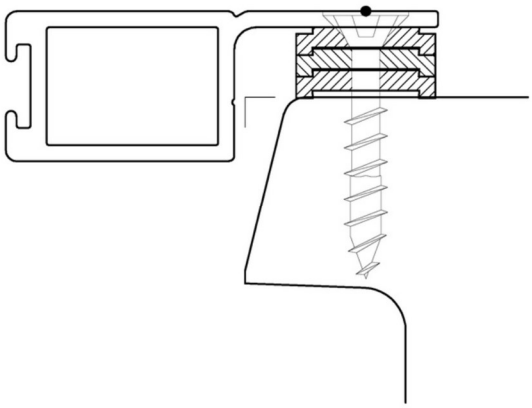
Produktion / Technik

Ein Profil für unterschiedliche Lösungen

- clipsbar in 2mm Schritten
- mit Verwendung von Montageklebeband sind sogar 1mm Schritte möglich





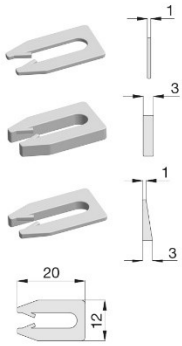


Montageklebeband 12 25 25.09

- für Distanzprofilstück 21 20 13.02
- für Plissee PL2
- als Ergänzung zum Montageklebeband 12 25 25.13 für zusätzliche Einsatzfälle (Breite 9mm)

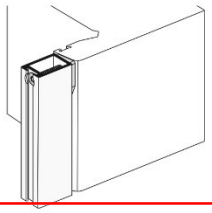
Hauptkatalog Montagehilfsmittel

Montagehilfsmittel

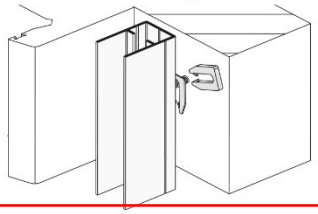
Abbildung	Bezeichnung	Bestell-Nr.	Farbe	VE
	**Montageplatte**			
	1 mm	**21 20 01.01**	Transparent	1 St.
	3 mm	**21 20 01.03**	Transparent	1 St.
	Montageplatte schräg 1 - 3 mm	**21 20 02.01**	Transparent	1 St.

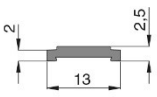
Beschreibung:
Die Montageplatten eignen sich zum Ausgleichen von Montagespalten.
Mit einer Breite von 12 mm können sie bei allen Montagerahmen eingesetzt werden, ohne dass sie überstehen.
Alle 3 Montageplatten können beliebig miteinander kombiniert werden. Der Federclips verhindert ein Herunterfallen bevor die Schraube festgezogen wird.

Bsp.: Montage einer Pendeltür im Lichten des Blendrahmens



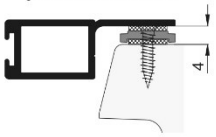
Bsp.: Montage eines Plissees PL2 in der Mauerleibung



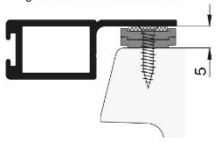
	**Distanzausgleichsprofil** 13,0 x 2,5 / 2,0 x 2400 mm	**21 20 13.02**	Schwarzgrau	1 St.

Beschreibung:
Das Distanzausgleichsprofil eignet sich um Versätze am Baukörper (Fenster, Türen usw.) auszugleichen.
Dadurch, dass es mit sich selbst verklipst werden kann, können unterschiedliche Distanzen mit nur einem Profil ausgeglichen werden.

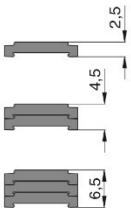
Bsp.: Distanzausgleich 4 mm geklebt und verschraubt



Bsp.: Distanzausgleich 5 mm geklebt und verschraubt

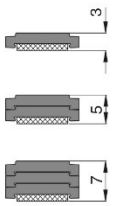


ohne Montagklebeband



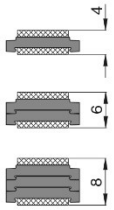
usw.

mit einem Montagklebeband



usw.

mit zwei Montagklebebänder



usw.

Verarbeitungshinweis:
Das Distanzausgleichsprofil lässt sich ideal mit dem Montageklebeband 9 x 1,3 mm (12 25 25.09) kombinieren.
Wird das Distanzausgleichsprofil lediglich verschraubt, darf der Abstand der Befestigungsschrauben nicht größer als 400 mm sein.

Neher Flyer „Stechmücke“

Begeistern wir die Endkunden von unserem Neher Insektenschutz.
Erreichen können wir dies mit zielgerichteten Aktionen und Werbemaßnahmen, wozu auch unser Flyer „Stechmücke“, Artikelnummer 42 23 10.03, seinen Teil beitragen kann.
Eine rechtzeitige Planung Ihrer Aktion sichert Ihnen einen wichtigen Vorsprung am Markt und hilft, zufriedene Altkunden zu Folgebestellungen zu animieren, sowie Neukunden hinzuzugewinnen.

Unterstützen Sie Ihre Marketingstrategie 2023 durch eine Flyer-Aktion.

Neher Poster „Stechmücke“

Planen Sie gerade Ihre Aktivitäten, bei denen Sie den Neher Insektenschutz besonders hervorheben möchten oder soll in Ihrem Ausstellungsraum der Neher Insektenschutz mehr hervortreten?
Dann sollten Sie das Neher Stechmücken-Poster, Artikelnummer 42 23 10.05, nicht vergessen. In der Größe 594 x 841mm erhältlich, ist es ein idealer Blickfang für Ihre Präsentationsräume.

Nutzen auch Sie dieses Hochglanzprodukt um Ihren Markeninsektenschutz von Neher und sich selbst optimal zu präsentieren.

Neher „LELA“

Ein Werbemittel sollte eine wichtige Voraussetzung erfüllen: Den Kunden immer wieder an Sie zu erinnern. Damit diese Bedingung erfüllt werden kann, muss es jedoch auch praktisch und sinnvoll sein, denn ohne diese Eigenschaften wird es sicher bald ausgemustert und gerät in Vergessenheit.

Die LELA stellt einen sinnvollen Zusammenhang mit dem Insektenschutz her, solange der Interessent noch keinen Neher Insektenschutz hat. Aber auch nach dem Kauf unseres Insektenschutzes kann er natürlich jederzeit weiterverwendet werden. Nicht jeder Kunde rüstet schließlich von Anfang an sein gesamtes Heim auf Insektenschutz um.
Mit ihm kann man auf einfache Art und Weise kleine oder auch größere Plagegeister, ohne sie anfassen zu müssen, des Hauses verweisen. Man stülpt die LELA einfach darüber und schiebt vorsichtig die Klappe zu. Danach setzt man sie, im wahrsten Sinne des Wortes, einfach vor die Tür.

Der nach unseren Vorgaben gestaltete Insektenfänger ist mit dem Neher Logo und dem insektenfreundlichen Slogan „leben und leben lassen“ (LELA) versehen und kann unter der Artikelnummer 42 25 40 bestellt werden.

Vom nervigen Verkäufer zum gefragten Lösungsanbieter: 4 Fragen für mehr Umsatz

Was verbinden sie mit dem Begriff "Verkauf"? Meist werden damit klassische Geschichten von undurchsichtigen Versicherungsvertretern, findigen Autoverkäufern und weiteren **zweifelhaften Verkaufserlebnissen** erzählt. Nein, das Bild des Verkäufers ist nicht positiv besetzt. Übertragen auf die eigene Rolle als Unternehmer, der ebenfalls etwas zu verkaufen hat, heißt das: Wer sich wie ein Klinkenputzer fühlt, bringt **keine gute verkäuferische Haltung** mit. Wer sich klein und bedürftig fühlt, hat es nicht gerade leicht, auf potentielle Kunden zuzugehen. Eine derart negative, innere Verkaufshaltung bremst aus – im Zugehen auf Kunden, im Präsentieren von Lösungen, im erfolgreichen Abschluss. Doch wie geht das mit der **„positiven inneren Haltung"**?

4 Fragen für mehr Verkaufserfolg

Wichtig ist, sich nicht unter Druck zu setzen und mit einem „ich muss jetzt verkaufen" an ein Gespräch heranzugehen, sondern sich folgende Fragen zu stellen und diese auch für sich schon zu beantworten oder gemeinsam mit dem Kunden zu erarbeiten:

1. **Was für eine Lösung ist für diesen Kunden das Wichtigste?**
2. **Womit erleichtern Sie ihm das Leben?**
3. **Wie können Sie ihn unterstützen, damit er weiterkommt?**
4. **Wie können Sie zu seinem Erfolg beitragen?**

Der Kunde im Fokus – Sie als Lösungsanbieter!

Diese Gedanken können ein Impuls sein, von der eigenen Sichtweise und damit auch vom typischen **„Bittsteller-Bild"** abzurücken. Bei der Veränderung der inneren Haltung hilft also der **Kunde im Fokus** – schon tritt die eigene Stärke und Ihre Funktion als **„Lösungsanbieter"** in den Vordergrund.

Im ersten Schritt sollte die eigene Leistung analysiert und herausgefiltert werden, was es den Kunden bringt. Beim Erarbeiten der Leistung wird klar, dass man **kein Bittsteller** ist, sondern z.B. Kunden unterstützt, wieder ein insektenfreies Wohnen zu erreichen. Mit diesem Blickpunkt fällt es deutlich leichter, Kontakt zu Kunden und anderen Kooperationspartnern aufzunehmen und ganz deutlich **den Mehrwert in den Fokus** zu stellen.

Die eigenen Stärken bewusst machen!

Machen auch Sie sich also Ihre eigenen Stärken bewusst

- Womit und wodurch unterstützen Sie Ihre Kunden?
- Welche Vorteile bieten Sie Ihren Kunden?

Sie können sich selbst unterstützen durch eine **positive Selbsterwartung**. Erwarten Sie mehr Erfolge als Fehlschläge. Bevor Sie ins Gespräch gehen, stellen Sie sich vor, wie Sie **erfolgreiche Gespräche** mit Ihrem Kunden führen und ihm Ihre **Lösung präsentieren**. Der Tenor lautet dabei immer **„Ich will nichts von dir, sondern hab was für dich“** .

Praxistipp

Machen Sie sich genau bewusst, welchen Nutzen Sie Ihrem potenziellen Zielkunden bieten, formulieren Sie die Lösung und setzten Sie diese in Ihrer Kundengewinnung gezielt ein.

Fokus-Tipp

Alles Misslingen hat seine Gründe. Alles Gelingen hat sein Geheimnis

Managerweisheit

Extra Geld zur Kundenrettung

Hat Ihr Unternehmen ein Werbebudget? Bestimmt! Aber haben Sie auch ein Budget, um Kunden zu halten – ein Kundenbindungs- oder Kundenrettungs-Budget? Halten Sie sich immer vor Augen: Es ist um ein Mehrfaches teurer, einen neuen Kunden zu werben, als einen alten zu halten! Deshalb ist es sinnvoll, einen Teil des Werbebudgets, das meist auf die Neukundengewinnung gerichtet ist, für die Kundenpflege und für gezielte Rettungs-Maßnahmen abzuzweigen: Geld, das Sie dann in Added-Value-Aktionen investieren können.

- Sofort-Aktivität zur Umsetzung

Entwickeln Sie eine Strategie, die Sie und Ihre Mitarbeiter anwenden, sobald erste Anzeichen auftauchen, dass ein Kunde verloren gehen könnte. Zum Beispiel:

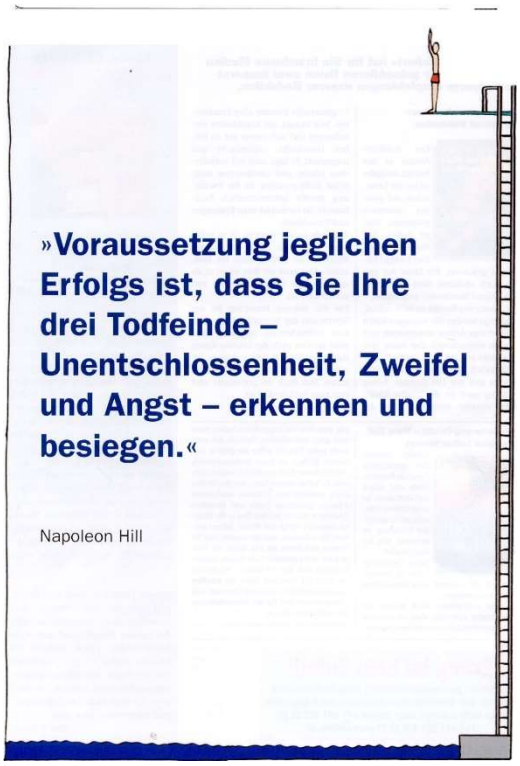
- Erhöhte Aufmerksamkeit
- Besondere Service-Leistungen
- Zusatzangebote

Stellen Sie für solche Maßnahmen ein Budget bereit, damit Sie im Ernstfall nicht an fehlenden Mitteln scheitern.

Wer suchet, der findet!

Haben Sie gesucht? Dann haben Sie es auch sicher gefunden! Das Transpatec-Werbeplakat an einer Hauptverkehrsstraße in Taipei, Taiwan.
Hier hat ein Neher Kunde eine Idee umgesetzt, wie Transpatec, umringt von Werbeplakaten für Neubauten, optimal beworben werden kann.

Cartoon


»Voraussetzung jeglichen Erfolgs ist, dass Sie Ihre drei Todfeinde – Unentschlossenheit, Zweifel und Angst – erkennen und besiegen.«
Napoleon Hill