Neher Newsletter Juni 2023

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrter Geschäftsfreund,

seit geraumer Zeit geht der Trend der Architektur immer weiter in Richtung großer Glasflächen mit kaum sichtbaren Rahmen.
Welchen negativen Effekt diese Bauweise mit sich bringt und wie positiv sich Insektenschutzsysteme hier auswirken können, möchten wir heute aufzeigen.

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

- So machen Sie Glasscheiben vogelsicher
- Neher Standardfarbe G3 matt eisenglimmer dunkelgrau
- Montagehilfsmittel

Marketing / Vertrieb

- Neher Schreibblock
- Neher Stofftragetasche

Organisation / Schulung

- Überarbeitetes Montagevideo in der Neher App
- So sparen Sie sich Angebote, die ohnehin nichts bringen

Allgemeines

- Cartoon

So machen Sie Glasscheiben vogelsicher

Ein Aufprall gegen eine Fensterscheibe kann für Vögel tödlich enden, denn Glas ist für sie unsichtbar. Allein in Deutschland sterben jedes Jahr etwa 100 Millionen Vögel (Quelle: Nabu) an den Folgen solcher Zusammenstöße. Aus diesem Grund sollte man Glas sichtbar machen.

Hier einige Möglichkeiten:

- Weniger Beleuchtung in Innenräumen und im Außenbereich von Gebäuden reduziert nicht nur das Anflugrisiko und die Irritation von Vögeln und Insekten, sondern schont auch den eigenen Geldbeutel.

- Auch Bestandsgebäude lassen sich vogelfreundlich nachrüsten. Hier helfen unter anderem halbtransparente, milchige Klebestreifen, Schnurvorhänge oder **Fliegengitter**.

- Bereits in der Bauplanung kann dafür gesorgt werden, dass ein Gebäude keine Vogelfalle wird. Hier sollte man prüfen, ob volltransparentes Glas durch andere Materialien ersetzt werden kann, oder ob sich große Scheiben durch Sprossen unterteilen lassen.

Bei Neher wurde eine eigens für die Mitarbeiter erstellte Fahrradbox, sowie eine Raucherbox, in der sich die Mitarbeiter wettergeschützt aufhalten können, mit großen Rahmensystemen abgesichert, in die das neue Polyestergewebe PAE eingezogen wurde.
Sollte es hier trotzdem einmal zu einem Aufprall kommen, hat das Gewebe einen Trampolineffekt, so dass der Vogel weich abprallt und mit dem Schrecken davon kommt, statt sein Leben zu verlieren oder sich stark zu verletzen.

Natürlich haben auch alle anderen Insektenschutzgewebe diesen Effekt, das Polyestergewebe PAE hat jedoch den Vorteil, dass es bei einem Aufprall größerer Vögel in der Regel keinen Schaden nimmt.

Neher Raucher- und Fahrradbox

Neher Standardfarbe G3 matt eisenglimmer dunkelgrau

Bitte beachten Sie, dass die neue Neher Standardfarbe G3 (DB 703) nicht bei allen Neher Produkten angeboten wird!

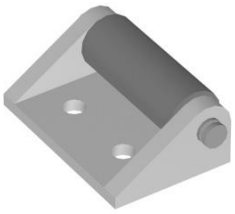
Das Plisseesystem PL1, die Elektrorollos ER1 und ER2, das manuelle Rollo RO6 und die Lichtschachtabdeckungen werden nicht in der Standardfarbe G3 angeboten.

Montagehilfsmittel

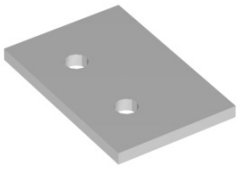
Beim Herunterlassen von Rollläden kann es vorkommen, dass die Lamellen auf dem Insektenschutz aufstehen, weil sich die Lamellen, je nach Breite des Rollladens, nach innen biegen.

Für solche Fälle bietet Neher verschiedene Montagehilfsmittel an.

- Rollladenabdrückrolle 14 29 10.xx zum Aufschrauben auf den Fenster- oder Türblendrahmen



- Abstandplatte 2mm 14 29 11.xx zum Ausgleichen von möglichen Abständen



- Rollladenabstandhalter 14 29 20.10 zum Aufschrauben auf das Insektenschutzelement

Nützliche Montagehilfsmittel, die eine problemlose Funktion garantieren.
Diese finden Sie im Neher Hauptkatalog

Montagehilfsmittel

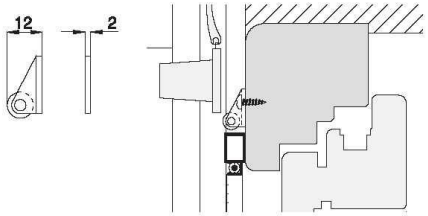
Abbildung	Bezeichnung	Bestell-Nr.	Farbe	VE
	Rollladenabdrückrolle			
	12 mm	**14 29 10.12**		1 St.
	18 mm	**14 29 10.18**		1 St.
	Abstandplatte 2 mm			
	für Rollladenabdrückrolle 12 mm	**14 29 11.02**		1 St.
	für Rollladenabdrückrolle 18 mm	**14 29 12.02**		1 St.

Beschreibung:

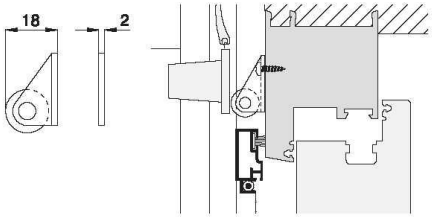
Bei sehr breiten Rollläden kommt es öfters vor, dass sich die Lamellen nach innen biegen und der Rollladen beim Herunterlassen am Insektenschutzrahmen aufsteht.
Um dies zu verhindern, können Rollladenabdrückrollen über dem Insektenschutzrahmen montiert werden.

Zum Anschrauben der Rollladenabdrückrollen eignen sich folgende Schrauben:
Blechschraube RK 3,5 x 13 V2A (Best.-Nr. 15 03 35.13.TX.01, Seite 12) oder
Montageschraube SK 3,5 x 16 V2A (Best.-Nr. 15 08 35.16.TX.01, Seite 13)

Rollladenabdrückrolle 14 29 10.12, Abstandplatte 14 29 11.02
für Spannrahmen



Rollladenabdrückrolle 14 29 10.18, Abstandplatte 14 29 12.02
für Drehrahmen und Schiebeanlagen



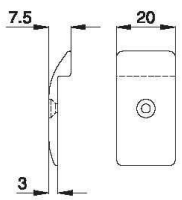
Rollladenabstandhalter	**14 29 20.10**	Weiß	1 Sa.
(1 Satz = 2 Stück)		Anthrazitgrau	1 Sa.

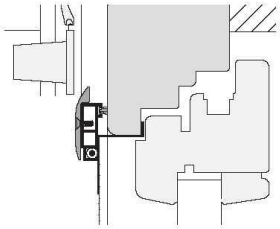
Beschreibung:

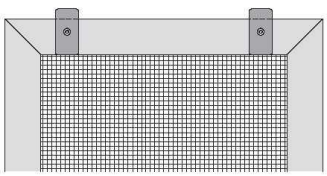
Bei sehr breiten Rollläden kommt es öfters vor, dass sich die Lamellen nach innen biegen und der Rollladen beim Herunterlassen am Insektenschutzrahmen aufsteht.
Um dies zu verhindern, können Rollladenabstandhalter auf dem Insektenschutzrahmen montiert werden.

Bemerkung:
Zum Anschrauben der Rollladenabstandhalter auf dem Insektenschutzelement werden die Schrauben SK M3 x 8 V2A (15 01 03.08.TX.01) verwendet. Das Profil wird dabei mit 2,5 mm vorgebohrt.
Diese sind bereits im Satz enthalten und müssen nicht separat bestellt werden.

Rollladenabstandhalter z.B. für Spannrahmen

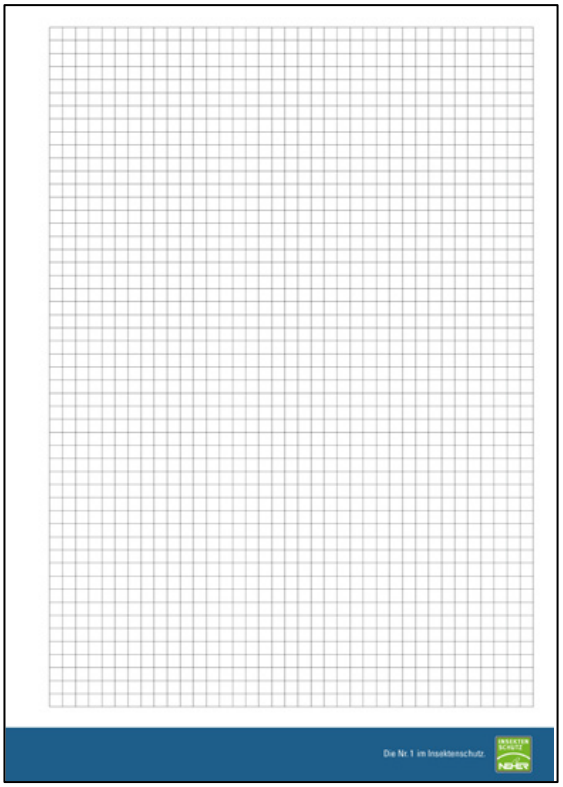






Neher Schreibblock

Ein professioneller Auftritt fördert das angenehme Gefühl, bei einem Lieferanten gut aufgehoben zu sein. Deshalb sollten Sie darauf achten auch Ihre Schulungen akribisch vorzubereiten.
Das Gesamtbild muss stimmen, denn der Kunde sieht, ob alles passt.



Ein einfacher Schreibblock mit Neher-Logo zeigt Ihrem Schulungsteilnehmer, was Sie ihm bieten. Eine starke, innovative und richtungsweisende Marke, die durch ihre marktführende Position Akzente setzt.

Oder suchen Sie noch ein werbeträchtiges „Give-away“ für Ihren nächsten Messeauftritt? Auch hier wird Ihnen der Neher Schreibblock gute Dienste leisten.

Sind Sie viel im Außendienst unterwegs oder haben Sie häufig Besprechungen und Termine? Da sollte der Neher Schreibblock nie fehlen. Er untermauert gegenüber dem Kunden oder Interessenten, dass Sie der starken Marke Neher Ihr Vertrauen schenken. Art.-Nr. 42 00 40

Neher Stofftragetasche

Suchen Sie noch einen aktiven Werbeträger? Dann nehmen Sie doch Ihren Kunden oder Nachbarn. Wie? Ganz einfach! Überreichen Sie ihm doch einfach mal eine Neher Stofftragetasche, denn die wird doch ständig gebraucht. Umweltfreundlich ist sie auch noch, da immer wieder einsetzbar und waschbar.

Ein Werbeträger, der das ganze Jahr für Sie unterwegs ist. Robust, auffällig und sinnvoll. Solche Werbegeschenke nimmt man gern an.

Ihr Außendienst erhält aktive Unterstützung durch einen Werbeträger, der für Sie arbeitet.
Art.-Nr. 42 00 60

Überarbeitetes Montagevideo in der Neher App

Überarbeitetes Montagevideo:

- Montagevideo-PL2-6_2-7-D

So sparen Sie sich Angebote, die ohnehin nichts bringen

Jeder Verkäufer kennt sie – und jeder ärgert sich über sie: Angebote, die nie beantwortet werden. Typische Gründe dafür: Der Kunde hatte gar kein ernsthaftes Kaufinteresse oder er wollte nur mal die Preise überprüfen oder sich einfach informieren ... Doch für Sie sind solche Angebote teure Zeitfresser.
Machen Sie sich deshalb Gedanken, wie Sie solche faulen Anfragen und Angebots-Aufforderungen frühzeitig erkennen und zeitsparend bearbeiten.
Hier die wichtigsten Tipps dazu:

Diese Anzeichen zeigen, dass aus einer Anfrage nie etwas wird:

- Kunde will keinen Termin – Sie haken nach einer Anfrage telefonisch nach, um einen Termin zu besprechen, und der Kunde lehnt ab.

- Ansprechpartner weiß nicht Bescheid – Sie rufen an und der Ansprechpartner, der Ihnen die Anfrage geschickt hat, ist offensichtlich inkompetent oder kann einfache Fragen nicht beantworten.

- Die Anfrage beginnt unpersönlich mit „Sehr geehrte Damen und Herren“ oder trudelt per E-Mail ohne jede Ansprache ein – das ist ein Anzeichen dafür, dass die Anfrage massenhaft verschickt wurde und der Kunde nur auf der Suche nach einem Billigheimer ist.

- Die Anfrage ist konfus und ungenau – das ist ein Anzeichen dafür, dass der Kunde gar nicht weiß was er will und kein akutes Bedürfnis hat.

- Ein Angebot zu erstellen, würde von Anfang an extrem viel Aufwand machen – das könnte ein Zeichen dafür sein, dass der Kunde gar nicht zu Ihrer eigentlichen Zielgruppe gehört.

Wenn eines oder gar mehrere dieser Merkmale zutreffen, dann sollten Sie sich genau überlegen, ob Sie Zeit in den Kunden investieren – denn in den meisten Fällen wird kein Geschäft daraus.

Aber was mit diesen Kunden tun? Gar nicht reagieren ist keine Lösung, denn dann könnte vielleicht doch ein Auftrag verloren gehen. Um diesen Fall auszuschließen, bietet sich diese schnelle Lösung an:

Spannen Sie Ihre Internet-Seiten ein

Fordern Sie den Kunden, der unentschlossen scheint oder keinen Termin vereinbaren will, am besten in einem Telefonat auf, die Internetseiten Ihres Unternehmens aufzurufen. Begleiten Sie ihn ein wenig durch die Seiten und zeigen Sie ihm so, was Ihr Unternehmen für ihn leisten könnte. Zeigen Sie ihm auf Referenz-Seiten, was Sie für andere Kunden getan haben.
Ihr Ziel: Der Kunde soll sich dann entscheiden, ob er einen Besuch von Ihnen will oder nicht. Lehnt er danach immer noch ab, brauchen Sie keine Zeit in ein Angebot zu investieren.

Was tun mit Prospekt-Anforderern?

Neben den Angebots-Anforderern gibt es auch die große Zahl der Prospektanforderer, die bei Ihnen Info-Material anfordern, um sich „erst einmal unverbindlich zu informieren". Testen Sie einmal diese Technik: Wenn ein Kunde anruft und Prospekte haben will, dann stellen Sie die Frage: „Von wie vielen Firmen haben Sie denn jetzt schon Prospekte da?" Meist hat er schon einen ganzen Stapel. Und dann: „Wissen Sie was, ich kann Ihnen die ganze Prospektlese-Zeit ersparen und Ihnen bei einem Treffen in 15 Minuten eine echte Lösung bieten."

Cartoon

Kunden wollen keine Produkte. Sie wollen Lösungen!
Blumen-erde
DÜNGER