

DESTAG NATURSTEINWERK GMBH:

Verkaufen mit Gefühl

Unter dem Motto »Tradition und Vision« stellte die DESTAG vom 31. Januar bis 2. Februar 50 neue Modelle und neue Materialien vor. Steinmetze aus 370 Betrieben informierten sich vor Ort. Jörg-Burkhard Wagner gab Tipps, wie man Grabmale besser verkauft.



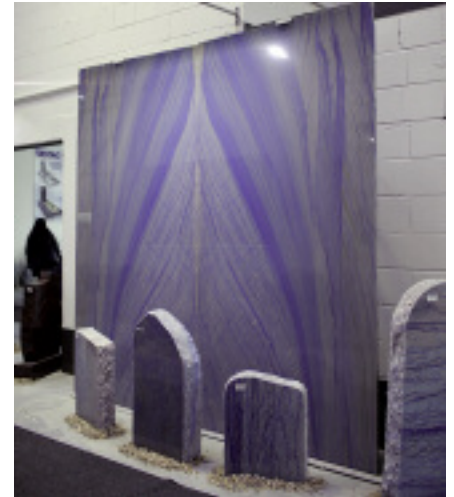
GF Mirko Adam zwischen den DESTAG-Prokuristen Markus Mayer (l.) und Georg Vetter. Fotos: Bärbel Holländer

Schon der erste Hausmessestag verlief spitzenmäßig, so die Destag-Geschäftsleitung. Mirko Adam, Markus Mayer und Georg Vetter begrüßten am Freitag und auch am Wochenende mehr Besucher als sie erwartet hatten, und es wurde auch gut verkauft. 150 Kunden waren am Samstagabend Gast der Destag im Hofgut Hohenstein, wo sie im Rahmen der traditionellen Abendveranstaltung die Gelegenheit zum Austausch und fröhlichen Miteinander nutzten. Auch am Firmensitz zog das Unternehmen alle Register: Wie 2013 wurden Neuheiten und bewährte Modelle nicht nur in der neuen Ausstellungshalle, sondern auch in der zu diesem Zweck freigeräumten großen Produktionshalle des Unternehmens präsentiert. Auf der im Vergleich zum Vorjahr noch vergrößerten Ausstellungsfläche präsentierten sich auch zahlreiche Mitaussteller: Just Natur-

stein, Budde, Dietrich Software, Goos, HMF, die Manufaktur Leuchtenzauber, Moeller Stone Care, Tschörtner, SG Schaaß Gabelstapler, Strahlfolien.de/Steingestalter.de, Strassacker, Weha und Wihofszky Software. Alle zeigten sich mit der Besucherzahl und -resonanz auf ihre Angebote sehr zufrieden. Mirko Adam: »Unsere 33. Hausmesse war ein voller Erfolg«.



Begrüßte die Besucher und beriet in der großen Ausstellung im Außenbereich: der langjährige Destag-Mitarbeiter Rudi Klein



Hingucker: Präsentation von Grabmalmodellen aus dem brasilianischen Quarzit Azul Macaúbas. Foto: Dieter Drossel, SBK Europe GmbH

Fünf neue Materialien und 50 brandneue Grabmalmodelle

Gewohnt breitgefächert war das präsentierte Sortiment. Die neuen Hartgesteinsorten Wonder Black, Sky Grey, Verde Fantastico und Diamond Fall sowie der Kalkstein Persisch Beige waren nicht nur in Form von Grabanlagen mit unterschiedlich bearbeiteten Oberflächen, sondern auch als Unmaßplatten zu bewundern – ein Hinweis darauf, dass man über die Destag auch auf das große Plattensortiment von Just Naturstein zugreifen kann. Berthold Dietz und Ullrich Kaltenbach von der DJN (Destag Just Naturstein) GmbH vertreiben die Produkte der Destag und in den alten Bundesländern auch das Bausortiment von Just. Dem Trend zu Urnengrabanlagen folgend bot die Firma besonders viele Modelle für die Gestaltung von Urnengräbern an. Bei den Besuchern kam das sehr gut an. »Viele haben vor Ort bestellt«, freut sich die Geschäftsleitung.



Shop im Shop-System: Im Eingangsbereich gab das Unternehmen den Besuchern einen Überblick über Neuheiten im Programm.



Jörg-Burkhard Wagner:

»Fragen Sie, was der Verstorbene für ein Mensch und was ihm wichtig war und dann seien Sie still und hören zu.«



Tipps für den Grabmalverkauf vermittelte Jörg-Burkhard Wagner, Geschäftsführer der Firma StrahlFolien.de und Initiator des Netzwerks SteinGestalter.de

»Verkaufen für Steinmetze – anders & besser«

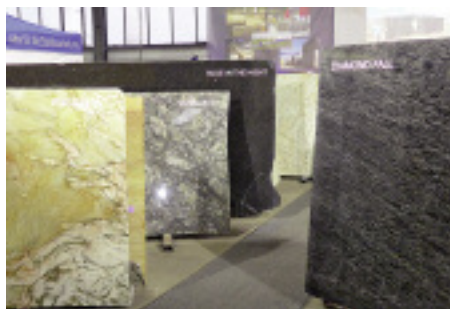
Überwältigend gut angenommen wurde das unter diesem Titel angebotene Verkaufsseminar von Jörg-Burkhard Wagner. »Kunden kaufen Naturstein nicht, weil sie ihn benötigen, sondern weil sie ihn wollen«, so der Initiator des Netzwerks SteinGestalter (Naturstein 1/2011, S. 24). »Ihre Kunden treffen ihre Entscheidungen weniger mit dem Kopf als aus dem Bauch heraus«, machte er seinen aufmerksamen Zuhörern klar. »Emotionen wecken!« lautete daher die Devise für erfolgreiches Verkaufen. Zuerst müsse der Steinmetz den Passanten dazu bekommen, dass er von der Straße in die Ausstellung kommt: »Von außen darf nicht alles sichtbar sein, das macht neugierig.« Dann sollte man Interessenten erst einmal herumgucken lassen. Ein guter Gesprächseinstieg sei: »Was führt Sie zu uns?« Und später: »Ist es für Sie in Ordnung, wenn wir uns drinnen zusammensetzen und Sie mir ein

bisschen von Ihrem Mann erzählen?« Im Beratungsraum sollte der Steinmetz dem Gast den Platz einräumen, von dem aus er/sie den besten Überblick hat und sich sicher fühlt. »Schenken Sie Ihrem Gegenüber Ihre volle Aufmerksamkeit«, empfahl Wagner: »Fragen Sie, was der Verstorbene für ein Mensch und was ihm wichtig war und dann seien Sie still und hören zu.« Der Steinmetz müsse sein Lager gut kennen. Gezielt könne er die Kundin dann zu einem Grabmalmodell führen, das zu dem Verstorbenen passt. »Es geht darum, eine Beziehung herzustellen zwischen dem Kunden und dem geeigneten Produkt, das so vom Datenträger zum Denkmal wird.« Was dieses Denkmal kostet, sei dann zweitrangig, versicherte der Referent, der großen Beifall erntete. Wagner bietet Steinmetzen in ihren eigenen Räumen »Trainings mit vielen Tipps und praxiserprobten Instrumenten« an, zu buchen über info@steingestalter.de.

Bärbel Holländer



Highlight auf der Hausmesse: Grabmalmodelle aus den neuen Gesteinssorten Sky Grey, Verde Fantastico, Diamond Fall, Wonder Black und Persisch Beige



Die neuen Materialien waren auch in Form von Unmaßplatten zu sehen. Bestellt werden können sie bei der Destag-Schwesterfirma Just Naturstein.

MITAUSSTELLER



Glasornamente zur kreativen Grabmalgestaltung bietet die Firma Goos Stein Glas Kunst aus Offenburg. Stefanie und Raffael Glatt freuten sich über die gute Resonanz.



Freuen sich über die erfolgreiche Hausmesse: Destag-GF Mirko Adam (Mitte) und die Mitaussteller Hans Bühler (Strassacker, I.) und Horst Tschörtner



Präsentierten Schriftarchitektur am Stein: I. Manuel Wagner, Strassacker-Vertreter in Nordrhein-Westfalen und Hessen, und Philipp Mühlberger, Repräsentant in Österreich und neuerdings auch in Nordbaden und der Pfalz

DESTAG Natursteinwerk GmbH

Nibelungenstraße 351
64686 Lautertal-Reichenbach
Tel.: 06254/301-0
Fax: 06254/301-41
info@destag-dnw.de
www.destag-just-naturstein.de