



BRANCHE | AKTUELL



Foto: Marburger Tapetenfabrik

MARBURGER TAPETENFABRIK

4000 EURO-SPENDE

KIRCHHAIN Die Marburger Tapetenfabrik hat 4 000 Euro für gute Zwecke gespendet. Jeweils 1000 Euro erhielten die Marburger Tafel, die Stadt Kirchhain, die es für Kindergärten ausgeben soll, die Kinderkrebshilfe Waldeck-Frankenberg sowie die Elterninitiative leukämie- und tumorkranker Kinder Marburg e.V. Zusammengekommen ist das Geld aus werksinternen Tapetenverkäufen. Seit Jahren erhalten die Mitarbeiter ohne Bezahlung Ausschussware von überstreichbaren Tapeten, um diese beispielsweise bei Feierlichkeiten als Tischdecken zu verwenden. Rudolf Dörr, stellvertretender Produktionsleiter der MT, schlug im Sommer vergangenen Jahres vor, für jede Rolle zwei Euro einzunehmen und dieses Geld zu spenden. „Nach einem Jahr haben wir Bilanz gezogen: 3400 Euro sind zusammengekommen“, sagte Ullrich Eitel, Inhaber des Kirchhainer Unternehmens. Er rundete den Betrag auf 4000 Euro auf.

www.marburg.com



Foto: Ketterer + Liebherr

KETTERER + LIEBHERR

SHOWROOM-ERÖFFNUNG

FREIBURG Die Unternehmensgruppe Ketterer + Liebherr eröffnet den ersten Showroom der Marke Casa Nova in der Baseler Straße 109 in Freiburg. „Wir haben uns vorgenommen die Interessenten nicht mit Hunderten

von Mustern und verlegten Bodenflächen zu erschlagen, wir kümmern uns stattdessen intensiv um deren Wünsche und das mit Zeit und viel Empathie für ihre Fragen und Wohnbedürfnisse“, so Geschäftsführer Eberhard Liebherr. Den neuen Showroom führt Tochter Juliane Illenseer.

www.casanova-showroom.de

Praxis-Tipp: Farbe

ANNA VON MANGOLDT



Farbkonzepte wollen wohlüberlegt sein. Die Farbenproduzentin Anna von Mangoldt erklärt, was bei der Kundenberatung zu beachten ist:

„Nehmen Sie sich vor Ort Zeit, um sich die Wohnsituation genau anzusehen. Stellen Sie Fragen, was dem Kunden in der aktuellen Einrichtung gefällt und was verändert werden soll. Gibt es Möbelstücke, die auf jeden Fall in das Konzept eingebunden werden sollen, z.B. ein Sofa oder ein Teppich? Wie frei können Sie mit Farben spielen?“

Irgendwann einfach anfangen: Wenn Sie erste Ideen haben, präsentieren Sie diese dem Kunden, um ein Gefühl für seinen Geschmack zu bekommen. Mag er lieber liebliche Pastelltöne, gräulich-gebrochene Töne oder kräftige, satte Farbnuancen? Binden Sie Ihren Kunden mit ein und fragen Sie nach Feedback.

Lassen Sie Ihrem Kunden große Farbmuster zukommen, die er bei Tages- und Kunstlicht an verschiedenen Stellen im Raum testen soll. Das vergrößert das Erfolgserlebnis enorm, da Fehlgriffe minimiert werden.

Viele Kunden vergessen schnell, welche Farbe wohin kommen soll. Schicken Sie ihnen eine Zusammenfassung.“

www.annavonmangoldt.com