

## Eigentlich ganz einfach

Es ist längst gute Tradition, dass Werner Deck jährlich im Januar eine Management-Konferenz für seine Opti-Maler-Partner veranstaltet. Wie immer war das Programm auch am 15. und 16. Januar 2010 in Karlsruhe interessant und hochkarätig. Damit alles nicht „bierernst“ daher kommt, sondern zum neu erworbenen Wissen auch noch Spaß bringt, sorgt der rege Malermeister aus Eggenstein-Leopoldshafen für abwechslungsreiche Konferenzen.

Wie jedes Mal zog Werner Deck alle Register und zeigte nach der Begrüßung, was seine Kreativität für alle Op-



Referentin Dagmar Winter

ti-Maler-Partner unter anderem hervorbrachte, nämlich ein neues und geniales Verkaufs- und Akquise-Instrument: er empfahl jedem, ein professionell gemachtes Buch mit Fotos der eigenen Arbeiten herstellen zu lassen. Sein Fazit: „Es ist verblüffend einfach und unglaublich preiswert. So hebt man sich sehr deutlich vom Wettbewerb ab.“

Ebenfalls am ersten Tag der Konferenz konnte der ausgewiesene Baurechts-Experte, Rechtsanwalt Bernd Ziegler, seine Kompetenz in Sachen VOB, BGB, AGB einbringen.

Das Highlight des zweiten Konferenz-Tages war der Vortrag von Dagmar Winter, Referentin, Autorin und Coach. Der Vortrag hatte einen wunder-

baren Titel, bei dem bereits jedem geradezu der Humor entgegen sprang, der bei dessen Formulierung im Spiel gewesen sein muss: „40 Jahre 30 sein. Das schaffen Sie auch!“ Das Dankeschön-Geschenk gab es von Werner Deck gleich zu Beginn mit der Begründung, dass die Strategie von Opti-Maler-Partner eine andere sei und dass er schon jetzt sagen könne, dass der Vormittag genau so spritzig werde wie der überreichte Champagner.

Ihr Ziel, jeden der rund 50 Teilnehmer ein Stück weit jünger zu machen, formulierte Dagmar Winter zu Beginn. Die Themen ihres Vortrags waren nämlich die Bedeutung von ausreichender Bewegung, einer gesunden Ernährung und die Stressvermeidung durch gezielte Prophylaxe und durch Herz-Atem-Übungen: „Körperliche und geistige Fitness ist für alle wichtig. Der Kunde merkt, wie vital man ist.“

Weiter stellte sie ihr Konzept des „Joymoci“ vor. Hinter diesem Begriff verbergen sich die Punkte Freude, Bewertung, Kreativität und Ideen. Wie wichtig diese Inhalte auch für den Beruf des Malers sind, machte sie damit deutlich, dass die Kunden durchaus merken, wie vital, motiviert oder gestresst man ist, möchten sie sich doch beim Handwerker in besten Händen wissen. Aber auch der stressfreie Umgang mit dem Ärger über einen Kunden wurde von ihr vermittelt.

Werner Deck brachte es auf den Punkt, als er den Vortrag von Dagmar Winter kommentierte: „Es geht immer darum, den inneren Schweinehund hinter sich zu lassen.“

Ralf Theis

### PRAXISPLUS

Werner Deck  
Opti-Maler-Partner  
Tel.: (0721) 680340  
www.optimalerpartner.de  
www.malerdeck.de  
www.der-gesundheitsmaler.de  
firma@malerdeck.de  
http://blog.malerdeck.de

## Genial einfach, einfach genial: Pablo Digital, der Farbtonscanner



Farbtonsuche  
in Perfektion



### Pablo Digital mit innovativer Funktionsvielfalt

- digitale Farberkennung mit multidirektionaler LED-Technik
- mehrfarbige und strukturierte Untergründe erkennen
- wahlweise aus Brillux Scala, Brillux Voll- und Abtönfarben, Brillux Spectrocodes, RAL, RAL-Design und NCS
- Farbharmonien und Alternativen auswählen
- Anzeige von Farbtondetails, Produktauswahl und Objektdaten

Weitere Informationen unter [www.brillux.de](http://www.brillux.de)  
und in jeder Brillux Niederlassung oder  
Tel.: +49 (0)251 7188-183

 **Brillux**  
..mehr als Farbe