



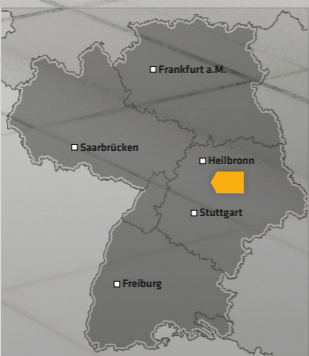
ZELJKO LOVRIC
MEIN TAG ALS TECHNISCHER
VERKAUFSBERATER
15. FEBRUAR 2022

EIN DESIGNBODEN IM SHOWROOM MUSS HER!

Heute steht eine **Sika Comfortfloor Marble FX** Einweisung in einem Showroom eines Küchenstudios an.



Zeljko Lovric
Verkaufsberater
Sika Handel Bau FGH
lovric.zeljko@de.sika.com
+49 173 6774892



Referenzbilder Sika Comfortfloor® Marble FX.



Es ist 5:30 Uhr - der Wecker klingelt. Nach einem Kaffee und einem kleinen Frühstück geht es um

Die ersten Vorbereitungen..

7:00 Uhr aus dem Haus. Kurzer check, ob ich auch alles eingeladen habe. Heute steht eine Sika Comfortfloor Marble FX Einweisung in einem Showroom eines Küchenstudios an. Hier wurde leider im Vorfeld nicht auf die Problemlöser Schönox/Sika zurückgegriffen, was zur Folge hatte, dass wochenlang versucht wurde, den Untergrund vergeblich herzurichten. Irgendwann wurde es dem Bauherrn zu viel und er wechselte den Verarbeiter. Ein Designboden im Showroom muss her! Glücklicherweise hat dieser reichlich positive Erfahrung mit Schönox und Sika gesammelt. Er bekam von meinem Kollegen die Empfehlung des richtigen Untergrunds und anschließend habe ich die Beschichtung beraten. Die Bauherren waren sofort begeistert und hatten letzte Woche noch vor Ort den Auftrag erteilt. Natürlich gibt es von unserer Seite (techn. Verkaufsberater und Anwendungstechniker) den vollen Support. Auf dem Weg zum Küchenstudio setzte ich meinen Sohn noch schnell vor der Schule ab. 8:00 Uhr ...es kann losgehen. Das Team des Küchenstudios ist aufgeregter als der Verarbeiter. Nach Überprüfung der Grundierung vom Vortag wird die Fläche zur Beschichtung freigegeben.

Die erste Tagesbaustelle

Nach kurzen Instruktionen meinerseits geht es los. 2 Trupps sind nur am Mischen; 3 Leute kümmern sich um die Fläche. Der Anwendungstechniker ist nicht mehr zu bremsen und lässt das

Magic Trowel über die Fläche fliegen. Das anfängliche Muster wird stauend abgenickt. Auch ich fliege immer wieder zum Mischplatz und schaue nach dem rechten oder helfe beim Aufziehen des Sikafloor 3000FX mit. Das Telefon klingelt permanent in der Hosentasche. Auch der Außendienstler des Handels schaut vorbei und packt mit an. Das Team des Küchenstudios schaut begeistert zu. Nach 2 h ist die Fläche fertig und mit dem Restmaterial aus dem letzten Eimer wurden auf Holzplatten Muster appliziert. Spannend, was das Material noch so alles kann. Bis dahin alles perfekt gelaufen. Prompt kommt der Nachbar eines Industrieunternehmens und fragt, ob wir seinen Boden anschauen können. Hier sind mehrere Ausbrüche im Boden, etc. Nach kurzer Begutachtung liegt auch hier eine Empfehlung für die Ausbesserungen vor.

Der nächste Termin ruft..

Es ist 11:30 Uhr. Ich sitze im Auto und rufe die verpassten Anrufe zurück - während ich auf dem Weg zum nächsten Termin bin. In einer Halle soll eine farblose Versiegelung auf den Boden kommen. Nach kurzer Beratung einigt man sich auf das Sikagard 190 All-in-One.

Bis zum nächsten Termin habe ich noch etwas Zeit. Ich beschließe einen nahegelegenen Handel anzufahren. Hier gibt es einen schnellen Kaffee und im Smalltalk bekommt der Innendienst einige Informationen zu unseren neuen Produkten.

Die Uhr im Blick - mache ich mich auf den Weg zum letzten Kundentermin

für heute. Hier sollen die Garage und der Keller beschichtet werden. Nach kurzer Fragerunde meinerseits werden Muster vorgezeigt und wir haben wieder die richtigen Sikaprodukte definiert.

Von der Baustelle ins Homeoffice

Es ist fast 15 Uhr und ich mache mich auf den Heimweg. Der Schreibtisch wartet - die Büroarbeit macht sich nicht von allein. Hier ist mein Notizbuch - auch zweites Gehirn genannt - unabdingbar. Die Telefonate, welche ich nicht gleich abarbeiten konnte, notierte ich und diese werden nun im Nachgang mit Informationen, Prüfzeugnissen, Mustern, etc. per Mail versorgt.

Das Telefon steht nicht still. Weitere Kunden klingeln durch. Der Kalender für nächste Woche füllt sich. Es ist jetzt 18:26 Uhr und ich schreibe die letzten Zeilen meines Arbeitstages, bevor es morgen früh wieder mit der Unterstützung beim Versiegeln des Küchenstudioboden weitergeht. Gefolgt von weiteren spannenden Terminen. Nichts geht über gute Organisation und dem Gefühl einen weiteren Kunden erfolgreich bedient zu haben.

WELTWEITE SYSTEMLÖSUNGEN FÜR BAU UND INDUSTRIE



BETON- UND GIPSZUSATZMITTEL



BAUWERKSABDICHTUNG



FLACHDACHABDICHTUNG



BODENBESCHICHTUNG



KORROSIONS- UND BRANDSCHUTZ



KLEBEN UND DICHTEN AM BAU



BETONSCHUTZ UND INSTANDHALTUNG



FLIESEN-, WAND- UND FUSSBODENTECHNIK



KLEB- UND DICHTSTOFFE FÜR DIE INDUSTRIE

Als Tochterunternehmen der global tätigen Sika AG, Baar/Schweiz, zählt die Sika Deutschland GmbH zu den weltweit führenden Anbietern von bauchemischen Produktsystemen und Dicht- und Klebstoffen für die industrielle Fertigung.



Sika Deutschland GmbH

Sika Handel Bau
Standort Rosendahl
Alfred-Nobel-Straße 6
48720 Rosendahl

Kontakt

Tel. +49 2547 910 - 0
Fax +49 2547 910 - 101
info@de.sika.com
www.sika.de

BUILDING TRUST

