

Ein Betrieb bewirbt sich um einen Auftrag

Die Präsentation eines Handwerksbetriebs, der sich um einen Auftrag bewirbt (hier z.B. Zentralklimagerät im Büroneubau) könnte beispielhaft wie folgt aussehen:

1. Eigene Vorstellung

Ich bedanke mich bei Ihnen, dass ich mich und meine Firma vorstellen darf. Mein Name ist Egon Mustermann und ich habe den Betrieb vor sieben Jahren von meinem Vater übernommen. Da ich Sie überzeugen und nicht überreden möchte, habe ich die Präsentation in fünf Punkte gegliedert, die ich fünf Minuten lang vorstellen werde.

2. Vorstellung der Firma

Mein Betrieb ist 44 Jahre alt, beschäftigt sieben Mitarbeiter, die - bis auf unseren Azubi - alle ausgebildete Fachleute mit langjähriger Erfahrung sind. Wir haben eine eigene Werkstatt mit eigener Blechbearbeitung. Unsere Maschinen und Geräte entsprechen dem Stand der Technik. Wenn Sie interessiert sind, können Sie uns jederzeit besuchen. Wir sind Spezialisten für die ganzheitliche Klimatisierung von Gebäuden, als auch für Einzelräume in allen Größen. Aufgrund unserer Erfahrungen kann ich Ihnen versprechen, dass wir – entsprechend unserem Image - unsere Zusagen in allen Punkten einhalten.

3. Warum das eigene Unternehmen prädestiniert ist

Wie Sie bereits wissen, sind wir Spezialisten. Das bedeutet für Sie:

- Sicherheit: Unsere computergestützten Planungen und Berechnungen, lassen wir von unserem Gerätelieferanten prüfen.
- Kurze Bauzeit: Das garantieren wir durch den hohen Anteil von Normbauteilen und der eigenen Vorfertigung.
- Qualität: Die Kühl-, Heizungs- und Lüftungsaggregate sind von dem bekannten Hersteller XYZ.
- Wenn Sie mit einem Ingenieurbüro zusammenarbeiten, werden wir die Mitarbeiter des Büros in unsere Planungen integrieren oder aber auf Basis von den Vorgaben des Planungsbüros arbeiten.
- Dass wir auf diesem Gebiet Profis sind, ersehen Sie an unseren Referenzen von folgenden Projekten...

4. Die Vorteile und der Nutzen für den Auftraggeber

Wie alle guten Dinge drei sind, erhalten Sie auch von uns eine dreifache Garantie:

- Termingarantie
- Qualitätsgarantie für Material, Verarbeitung und Montage
- Service-Garantie: Eine Woche nach Fertigstellung/Abnahme besuche ich Sie, um noch einmal gemeinsam mit Ihnen eine Nachkontrolle (2. Abnahme) vorzunehmen.

5. Das Erreichen des Abschlusses

Sollte ich noch etwas vergessen haben, lassen Sie es mich wissen, damit ich Ihre Fragen beantworten kann. Ich denke, ich habe Sie davon überzeugt, dass meine Mitarbeiter und ich nicht nur erstklassige Arbeit leisten, sondern auch für Arbeiten wie Ihre prädestiniert sind. Wie denken Sie darüber?