

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
I. Vorteile verkaufen: Chancen und Argumente	11
1. Ist Handwerk der neue Luxus?	11
2. Das Verkaufsgespräch: Wie funktioniert Überzeugungsarbeit?	19
2.1 Das Vertrauen des Kunden wecken und die Vorteile der Verspanntechnik herausstellen.	19
2.2 Längere Lebensdauer sowie einfachere Reinigung und Pflege.	26
2.3 Kein Einsatz von chemischen Verlegewerkstoffen nötig	33
2.4 Erhöhter Komfort durch verspannte Teppichböden	40
II. Technik beherrschen: Grundlagen und Insidertipps	49
1. Boden vorbereiten und Fläche säubern	49
2. Auswahl und Befestigung der Nagelleisten	53
3. Unterlage: Filz oder Verbundschaum, befestigt auf Holz oder Estrich	64
4. Nahtverarbeitung: Schneiden und Konfektionieren	74
5. Naht: Schnittkantenverfestigung	85
6. Spanndiagramm	95
7. Randbearbeitung: Schneiden und Säubern des Teppichs	104
8. Spezialfall Treppe	114
8.1 Offene Treppen	115
8.2 Trittstufen mit „Nasen“	119
8.3 Blockstufen	122

III. Service: Was Sie sonst noch wissen müssen!	125
1. Material: Der richtige Belag für eine edle Verarbeitung	125
2. Equipment: Ohne das richtige Werkzeug geht gar nichts!	129
3. Aus- und Weiterbildung: Verspanntechnik erlernen in Theorie und Praxis	134
4. Marketinginstrumente: Bessere PR heißt bessere Preise	138
5. Das liebe Geld: Verspannen richtig kalkulieren	141
 Stichwortverzeichnis	 145
 Die Autoren	 156