

Thema:

Guten Tag, sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen, natürlich werde ich euch über entsprechende Reaktionen von Kollegen/innen auf dem Laufenden halten damit Ihr seht, wie diese über diese Sache denken.

Einmal möchte ich jetzt den vielen Zuschriften seit der Veröffentlichung der >Stichprobe< die häufigste Frage öffentlich beantworten. Dazu habe ich mir gedacht, dass ich dem Kollegen, der so ganz beeindruckend sein Gutachten bestellt hat, mit der Gutachtennummer 0001 (in der Folge 01) zu registrieren. Somit sollen alle Kollegen/innen mit dieser Nummer angesprochen sein.

Auch werde ich in der Zukunft alle euere Fragen hier öffentlich beantworten. Also bekommt Ihr in der Zukunft nur eine Rückmeldung, wenn euere Antwort eingestellt ist.

Bitte gebt bei euere Fragen immer an, ob ich euere Namen nennen darf oder ob ich wie hier erstmalig eine Nummer vergeben soll? **Ich freue mich darauf euere Fragen zu beantworten.**



Kleine Comicserie:

Guten Tag, sehr geehrter Kollege 01,

na ja, wie versprochen möchte ich jetzt versuchen Ihre Fragen, die sicherlich die häufigsten darstellten, zu beantworten. Ich werde die Fragen in Stichworte in einer kleinen Comicserie zusammenfassen.

Frage:

1. Warum gibt jemand soviel Geld und Zeit aus, einer solche Sache nachzugehen?
2. Wer Finanziert Sie?
3. Können Sie nachts überhaupt noch gut schlafen?

Die Antworten:

Antwort 1:

Reine Ausgaben hatte ich in dieser Sache ca. 18.000.-€. Ohne meinen eigenen Stundeneinsatz der immerhin bei ca. 800 Stunden liegt.

Wissen Sie Kollege, ich bin Naturwissenschaftler und dabei gibt es nur eine Möglichkeit. Man glaubt nicht an >göttliches< sondern vorab an das, was uns >Gott< in der >Schöpfung< vorgegeben hat und real ist. Und da lernt man, dass wir Menschen einfach häufig der Natur unterlegen sind.

Aber, wir sollten immer wenn die Natur zurück schlägt, nachdenken, weshalb sie das macht?

Wenn Sie die Argumente von Herrn Klein verfolgen, dann haben wir es hier nur um eine Sache zu tun, bei dem der Verkaufsaspekt im Vordergrund steht.

Auch da ein Beispiel aus der Natur:

Ein Löwe wird von uns Menschen immer als eine reißennde Bestie angesehen. Es werden immer Bilder gezeigt, bei denen der Löwe irgendwelche >Opfer< zerfleischt. Aber, der Löwe, ist keine Bestie. Der Löwe >reißt< nur, wenn er Hunger hat. Wenige Bilder können Sie da nur sehen, bei der die Gazelle nur wenige Meter neben dem Löwen grast. Das ist aber auch möglich. Denn wenn der Löwe >satt< ist, wird er niemandem etwas zu leide tun.

Übertragen wir dies auf unseren Fall:

Auch wie haben es mit einem >Löwen< und mit >Gazellen< zu tun. Dabei übernimmt einer die Oberhand (Löwe), der versucht aus dem Gegenüber (Gazelle) einen Vorteil herauszuschlagen (sie zu fressen).

Problematisch ist bei uns Menschen, dass wir dabei Löwen, bzw. viele Verkäufer haben die die Gesetze der Natur nicht achten und einhalten.

Denn unser >Löwe Verkäufer<, ist buchstäblich eine >Bestie<. Denn er weiß nicht mehr, wie er seinen Hunger stillen soll. Und somit wird der Verkäufer zu einem >Monster< das nicht genug fressen kann.

Was wäre aus der Natur heraus logisch?

Logisch wäre, dass der >Verkaufslöwe<, in seinem Hunger einmal eine Liste aufstellen würde, was er eigentlich zum Leben und Überleben benötigt.

Danach könnte er eine 2. Liste anlegen auf der steht, was er als Luxus benötigt.

Wenn unser >Löwe<, diese innere Mitte einmal auf einem Blatt Papier vor Augen hat, sollte er sich überlegen, ob er die Grundlagen seines Lebens mit einem >ehrlichen< Produkt erwirtschaften kann. Wenn er das nicht kann, muss er wirtschaftlich das Produkt von Anfang an verwerfen.

Merkt er, dass sein Produkt nur die Grundlage seines Lebens erwirtschaften kann, muss er sich überlegen, ob er mit dieser Grundlage zurechtkommt. Wenn er das nicht kann, kann er nur an der >Manipulation< seines Produktes diesen >Fraß< stillen.

Und das würde der Löwe in der Tierwelt nie tun. Daher ist die >Bestie Löwe<, die wir aus der Tierwelt kennen, ein Lamm gegen unsere >Löwen< der Verkaufstechnik.

Die Gazellen:

Das entscheidende ist, dass der >Verkaufslöwe<, seine Theorie als die richtige empfindet und versucht, diesen Vorteil aus den >Gazellen< zu erlösen. Dabei geschieht jetzt, dass der Löwe, die Gazellen manipulieren muss. Dabei hat er es allerdings mit 2 Arten von Gazellen zu tun. Einmal mit der Gazelle >Fenstereinbauer< und einmal mit der >Gazelle< Bauherr. Und um jetzt seinen >Freißrausch< zu stillen, muss er die Bedürfnisse dieser beiden >Gazellen< unter den Tisch kehren. Auch muss er die Belange der >Naturwissenschaft< unter den Tisch kehren. **Fortsetzung siehe Folgeblatt:**

Lieber Stirl, lieber Bauherr, ich bin kein Monster, ich bin nur ein (K)lein wenig der Verkäufer!!!!



Erstellt:	13. März 2011	16:37
Neu ausgedruckt:	18. August 2011	11:17
Quelle 1:	Unterlagen der Firma ClearoPAG	
Quelle 2:	Herstellervorgaben	
Quelle 3:	Leitfaden zur Planung und Ausführung der Montage von Fenster und Haustüren.	
Quelle 4:	RAL-Gütegemeinschaft Frankfurt	
Quelle 5:	Praxiserfahrungen des Autors	
Quelle 6:	Brandprüfung PN 12900 >Muster Januar 2011<	