



© privat

MUT MACHEN

## Gut eingerichtet für die Zukunft

Christian Jenul, marat PROJEKT | FUNKTION | PERFEKTION

Einrichtungsspezialist Christian Jenul stellt sich der Krise mit Leidenschaft und Qualität entgegen. In diesem Jahr bin ich als Spezialist für Einrichtung richtig gut gestartet. Zum Beispiel hatten wir einen schönen Auftrag von der ÖBB in Knittelfeld. Noch dazu war 2019 das beste Wirtschaftsjahr in der Firmengeschichte: Wir haben unter anderem ein großes Hallenbad in Gänserndorf ausgestattet, von Büromöbeln bis Sonnenliegen. In vier Kindergärten haben wir Garderoben, Sitzbänke, Sanitär trennwände und mobile Trennwände installiert, um noch ein weiteres Beispiel zu nennen. Und ich habe mein neues Büro geplant, in das ich Ende 2020 ziehen wollte. Doch dann kam der Lockdown. Da habe ich mir recht bald gesagt: Man muss der Krise entgegenarbeiten.

"Es gibt keinen Tag, wo ich sag: Heute mag ich nicht. Ich bin jeden Tag mit Herz und Leidenschaft dabei."

Ich habe keinen Tag im Büro ausgelassen. Ich bin am Vormittag gekommen, meine Mitarbeiterin am Nachmittag. Bestellungen sind ja hereingekommen, aber der Außendienst ist weggefallen, der normalerweise 70 bis 80 % der Zeit in Anspruch nimmt. Die gewonnene Zeit habe ich in den

Umbau meines neuen Büros in einem alten Bauernhaus gesteckt: Ich habe es ausgeräumt und die Baustelle vorbereitet. Zuerst habe ich überlegt, das Bauvorhaben zu verschieben, aber hätte ja dann die Firmen vor Ort getroffen. Der Umbau ist durch meine Mitarbeit viel zügiger vorangegangen und war auch günstiger als geplant. So spare ich mir jetzt schon die Miete für mein altes Büro und kann die Kosten senken. Das ist auch wichtig, um mit einem blauen Auge, aber ohne Verluste, aus diesem Jahr zu kommen.

"Es geht wieder bergauf"

Ich hätte heuer ein paar schöne Baustellen gehabt, aber der Preiskampf war extrem. Dadurch habe ich teils sogar Stammkunden verloren. Denn mir sind die Hände gebunden: Ich verkaufe nur hochwertige Produkte, die ich von namhaften Produzenten beziehe. Zudem beschäftigte ich nur deutschsprachiges Personal für die Montage. Unsere Kunden können sich daher immer mit dem Personal auf der Baustelle verständigen. Das ist heute keine Selbstverständlichkeit mehr. Ich verkaufe über Qualität und nicht über den Preis. Seit August steigen die Umsätze wieder, ich bin positiv gestimmt: Wir bereiten bereits jetzt super Projekte für Jänner und Februar vor. Die "ruhigere Zeit" heuer habe ich auch genutzt, um meine Website zu überarbeiten. Da bin ich jetzt seit Juni mit einer Werbeagentur dran, im November ist sie online. Das ist auch ein Weg, wie ich der Krise entgegenarbeite. Ab kommendem Jahr plane ich auch wieder mehr Online-Werbung, um meine Neukundengewinnung zu verstärken. Dafür nutzen wir alle Wege: Mails, Anrufe und persönliche Termine. Am besten wirkt das persönliche Gespräch, denn man muss mit Emotionen verkaufen, in Mails kann sich die positive Ausstrahlung oft nicht so gut entfalten. Und ich hoffe, dass wir unser 20-jähriges Firmenjubiläum im nächsten Jahr groß feiern können – mit dem neuen Firmenlogo und den neuen Drucksorten, die wir uns zum Firmen-Geburtstag geschenkt haben. [www.marat-cc.at](http://www.marat-cc.at)  
Online seit 09.10.2020 (Aktualisiert: 29.10.2020)