



Die individuelle Sicherheitsberatung

Die **individuelle Sicherheitsberatung** ist die Königsdisziplin. Hier verkaufen Sie kein Produkt, sondern **Sicherheit und Vertrauen**. Der Kunde lässt Sie in seine Privatsphäre, und Ihre Aufgabe ist es, Schwachstellen zu finden, ohne Panik zu schüren.

Hier ist die optimale Vorgehensweise für ein beratendes Verkaufsgespräch auf Augenhöhe:

1. Das "Täter-Auge" (Die Begehung)

Gehen Sie mit dem Kunden gemeinsam das Objekt ab. Erklären Sie, dass Einbrecher den Weg des geringsten Widerstands suchen.

- **Die 3-Minuten-Regel:** „Ein Gelegenheitstäter bricht den Versuch meist nach 3 bis 5 Minuten ab, wenn er nicht reinkommt. Unser Ziel ist es, diese Zeitspanne so schwer wie möglich zu machen.“
- **Von außen nach innen:** Beginnen Sie beim Gartentor/Grundstück, dann die Haustür, dann die Fenster und Nebeneingänge (Keller, Garage).

2. Die Schwachstellen-Analyse (Fachbegriffe einfach erklärt)

Nutzen Sie den Rundgang, um gezielt auf typische Mängel hinzuweisen.

Bereich	Was Sie sehen (Fachsprache)	Was der Kunde versteht (Nutzen)
Haustür	„Ein einfacher Buntbart-Beschlag ohne Kernschutz.“	„Einbrecher können den Zylinder mit der Zange einfach abbrechen und die Tür in Sekunden öffnen.“
Fenster	„Einfache Rollzapfen-Verriegelung.“	„Das Fenster lässt sich mit einem Schraubendreher fast geräuschlos aushebeln. Wir brauchen Pilzkopfzapfen.“
Lichtschächte	„Ungesicherte Gitterroste.“	„Das ist der klassische Einstiegs Keller. Eine Gitterrostsicherung verhindert das Abheben von außen.“

3. Das mechanische Vorrang-Prinzip

Ein wichtiger Punkt für die Glaubwürdigkeit: Klären Sie den Kunden über den Unterschied zwischen **Mechanik** und **Elektronik** auf.

- **Die goldene Regel:** „Mechanik verhindert den Einbruch, Elektronik (Alarmanlage/Kamera) meldet ihn nur.“
- **Ihre Empfehlung:** „Zuerst sichern wir die Fenster und Türen mechanisch (z.B. durch Panzerriegel oder Zusatzschlösser). Eine Kamera ist eine gute Ergänzung zur Abschreckung, hält aber niemanden physisch auf.“

4. Die Verhaltensberatung (Kostenloser Mehrwert)

Gute Beratung kostet nichts extra, schafft aber enorme Bindung.

- **Anwesenheitssimulation:** „Gekippte Fenster sind offene Fenster. Wenn Sie weg sind, lassen Sie das Licht über eine Zeitschaltuhr laufen.“
- **Social Media:** „Posten Sie Urlaubsfotos erst, wenn Sie wieder zurück sind. Einbrecher lesen mit.“

Ein Beispiel-Satz für das Gespräch:

„Ich habe mir Ihr Objekt jetzt genau angesehen. Ihre Haustür ist stabil, aber die Fenster im Erdgeschoss sind die Achillesferse. Sie haben keine Pilzkopfverriegelung. Ich schlage vor, wir rüsten hier unauffällige Fenstersatzsicherungen nach. So machen wir aus einem einfachen Klick-Verschluss eine massive Verankerung, die mehrere hundert Kilo Druck standhält.“