

# PROFI REPORT

DAS KUNDENMAGAZIN DER SAINT-GOBAIN BUILDING DISTRIBUTION DEUTSCHLAND GMBH

AUSGABE 4 | DEZEMBER 2012

PORTRÄT:

## VERKEHRT HERUM IST AUCH RICHTIG

SCHWERPUNKT: FLIESE

AKTUELL

Sanierung: dünne Fliesen

SERVICE

Serie „Moderne Baustelle“ – Teil 12

FOKUS

Vom Mosaik bis zur XXL-Fliese

POSITION

Nachbericht: Fliesen Preview 2012

PERSPEKTIVE

Interview: MarketingPLUS Fliesenbeirat

POSITION

Neu: KERAMUNDO – Welt der Fliesen

# INHALT

HEFT 4 ■ DEZEMBER 2012

## AKTUELL

**06 Sanierung ohne Schmutz und Lärm**  
Dünne Fliesen

**10 Vom Beiwerk zum Mittelpunkt**  
Dekor und Muster in der Fliese

## FOKUS

**14 Vom Mosaik bis zur XXL-Fliese**  
Fliesen von Format

**16 Wenn die Fliese dem Holzboden den Rang abläuft**  
Holzoptik in Feinstein

## PERSPEKTIVE

**20 Experteninterview**  
MarketingPLUS Fliesenbeirat: Sich durch Qualität im Wettbewerb behaupten

## PORTRÄT

**26 Verkehrt herum ist auch richtig**  
Uwe König, Fliesen Design König

## SERVICE

**32 Bequemer Schutz im attraktiven Look**  
Teil 12 der Serie „Moderne Baustelle“:  
Arbeitsbekleidung für den Bauhandwerker

**36 Baubranche unterstützen statt behindern**  
„Schwarzbuch Bau“: Forderungen an die Politik

**38 Gemeinsam Ziele vereinbaren und kontrollieren**  
Gute Vorsätze umsetzen

**39 Die Lohnsteuerkarte hat ausgedient**  
ELSTAM tritt am 1. Januar 2013 in Kraft

**40 Mehr Qualität und Transparenz**  
Neuregelung Aufstiegsfortbildung Bau

## POSITION

**46 Erfolgsgeschichte, die neunte!**  
Fliesen Preview 2012

**48 Fliesen-App: innovativ, intuitiv und emotional**  
Badplanung per Fingertipp

**50 Berlin, Berlin, wir fahren nach Berlin ...**  
Fachmesse Innovative 2012

**53 Kreativität wird prämiert**  
Jasba Gestaltungswettbewerb

**54 Aus „Raab Karcher Fliesenwelt“ wird „KERAMUNDO – Welt der Fliesen“**  
SGBDD positioniert Fliesenspezialisten neu

**55 Schnell und bequem = online**  
Raab Karcher Online-Shop

**56 Keramik für die „Blechbüchse“**  
Projektbericht: Einkaufscenter Höfe am Brühl, Leipzig

## DIALOG

**58 Vorschau, Impressum**

## 20 Experteninterview: Profis für Profis

Der MarketingPLUS Fliesenbeirat ist kein Club von Theoretikern, sondern sämtliche Mitglieder sind als Inhaber erfolgreicher Betriebe selbst an vorderster Fliesenfront. In unserem Experteninterview nehmen sie Stellung zu aktuellen Branchentrends und -herausforderungen. ◀

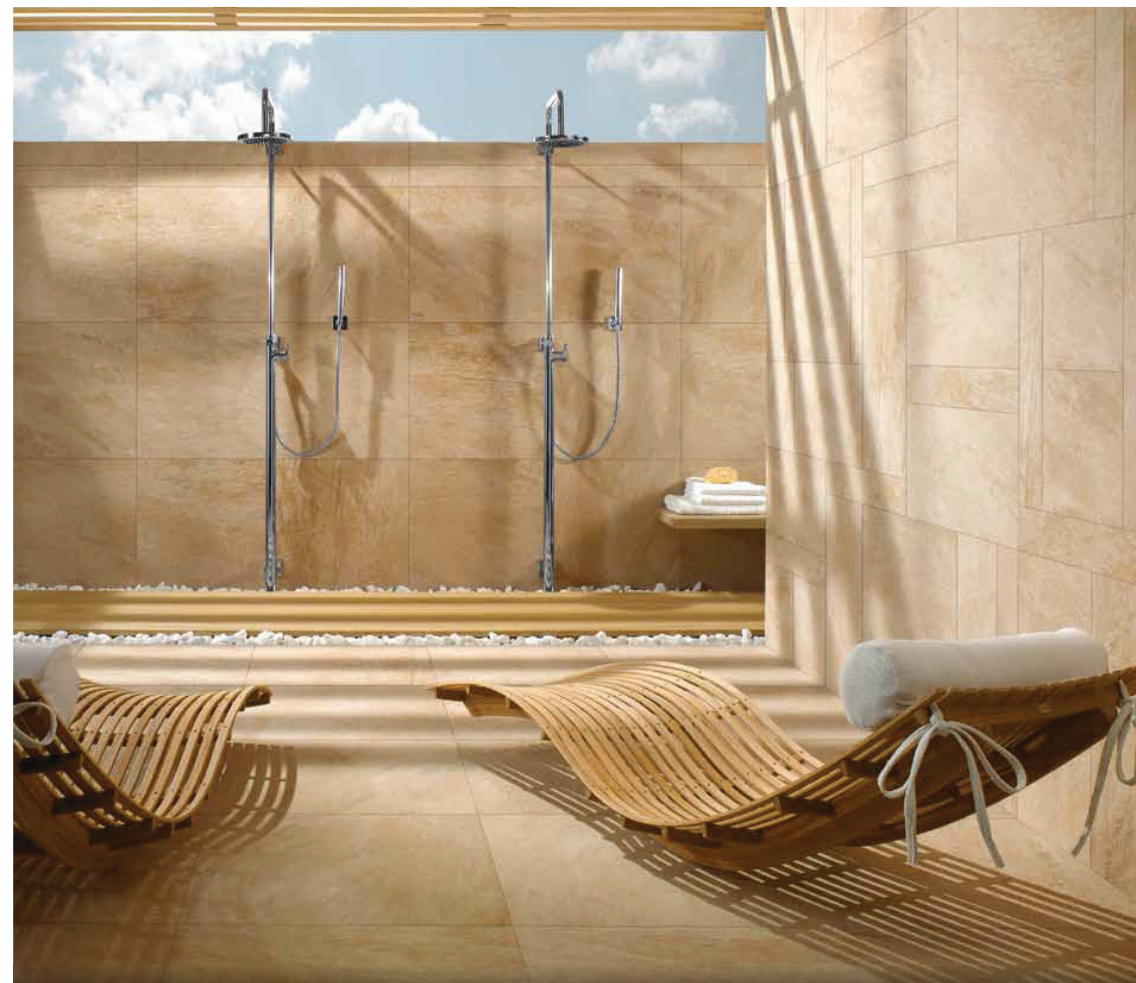
## 26 Goldmedaille für Kreativität

Fliesenlegermeister Uwe König aus dem brandenburgischen Fürstenwalde hat viele interessante Projekte. Seine Kunden schätzen ihn für Kreativität, Engagement und Qualität. Diskus-Olympiasieger Robert Harting zählt auch dazu. ◀



## 54 Neu: „KERAMUNDO – Welt der Fliesen“

Die SGBDD positioniert ihre Fliesenspezialisten neu: Aus „Raab Karcher Fliesenwelt“ wird bis Ende 2012 an bundesweit 26 Standorten die Marke „KERAMUNDO – Welt der Fliesen“. ◀



Weitere Inspirationen:  
Scannen Sie diesen Code  
mit Ihrem Smartphone

MY EARTH

*Leben mit und in  
der Natur*

  
Villeroy & Boch  
1748

UWE KÖNIG – FLIESENLEGER DES OLYMPIASIEGERS

# VERKEHRT HERUM IST AUCH RICHTIG

UWE KÖNIG HAT SEINEN TRAUMBERUF GEFUNDEN. ER IST FLIESENLEGER, ARBEITET AM LIEBSTEN FÜR PRIVATPERSONEN UND GEHT DABEI GERNE SEHR INS DETAIL. KEIN WUNDER, DASS SEINE KUNDEN IHN LIEBEN.

Ja, es gibt sie, die Menschen, die das Glück haben, ihren Traumberuf gefunden zu haben: Uwe König ist einer von ihnen. Zwischen 1991 und 1993 absolvierte er eine Ausbildung zum Fliesenleger und arbeitete in den folgenden Jahren als Geselle in seinem Beruf. 1997 bis 1999 ließ er sich zum Meister weiterbilden. Im Anschluss blieb König zunächst weiter als Angestellter tätig. Er kümmerte sich meist um größere Projekte, bei denen Fliesenlegen ein Massengeschäft ist. Das lohnt sich, wenn man in kurzer Zeit möglichst viel Fläche macht. Für den frisch gebackenen Meister eine lehrreiche, wenngleich harte Zeit. Er gewann an Erfahrung, doch gleichzeitig wurde ihm klar, dass sein Traumziel nicht in der Quantität, sondern in der Qualität lag, und dass er der – zugegebenermaßen vorhandenen – Routine und Kalkulierbarkeit des Massengeschäfts die individuelle und kontaktintensive Arbeit für Privatkunden vorzog.

2003 machte König sich mit Fliesen Design König in Fürstenwalde an der Spree selbstständig, zunächst als Einzelkämpfer. 2008 stieg seine Frau, eine gelernte Betriebswirtin, ins Unternehmen ein und erledigt seither die administrative und finanzielle Seite des Fliesengeschäfts. „Sie hält mir den Rücken frei, so dass ich mich auf die handwerkliche Tätigkeit konzentrieren kann. Ohne sie wäre das nicht in dieser Intensität möglich“, betont der

Fliesenleger, der sich Tag für Tag darüber freut, zusammen mit seinen vier Angestellten Bäder zu gestalten, Feinsteinzeug in Küchen und Wohnzimmer zu verlegen und Swimmingpools mit Glasmosaik auszustatten.

„Ich bin detailverliebt“, lacht der Meister und rühmt sich, alles, was es im Fliesengeschäft so gibt, schon einmal verarbeitet zu haben. Je komplizierter, desto interessanter. „Es ist einfach fantastisch, was man mit Fliesen aus einem leeren Raum machen kann“, lautet seine begeisterte Meinung. So viel Engagement kommt an bei den Kunden. Entsprechend ist König in seiner Nachbarschaft rund um Berlin und Brandenburg, aber auch bundesweit vorwiegend im High-End-Bereich tätig. „Das gilt für die Qualität der Arbeit, heißt aber natürlich nicht, dass jeder unserer Kunden Millionär ist oder eine Person des öffentlichen Lebens“, schränkt der Unternehmer ein. Er legt Wert darauf, nicht auf Berühmtheiten und Wohlhabende reduziert zu werden, selbst wenn diese einen guten Teil seiner Auftraggeber ausmachen. „Aber wir arbeiten ebenso für Menschen wie du und ich, z. B. Senioren, die ihr Badezimmer verändern und altersgerecht ausstatten lassen wollen, oder einfache Leute, die auf gute Leistung und ungewöhnliche Ideen Wert legen.“ ▶▶▶





„Jedes Jahr gibt es im Fliesenbereich enorm viele Neuerungen. Um die qualitativ hochwertig nach den anerkannten Regeln der Technik verarbeiten zu können, muss man sich ständig weiterbilden.“ UWE KÖNIG

#### Neues Design? Gerne.

Einer von ihnen ist der frischgebackene Diskus-Olympiasieger Robert Harting. Er hatte sich in die Rückseite einer Fliese von Fiandre verliebt, in die der Hersteller standardmäßig in 16 Sprachen den jeweiligen Produktionsort einstanzen lässt – und bat darum, aus jener Rückseite die Vorderseite zu machen und die Fliesen schlicht verkehrt herum an der Wand zu verlegen. Andere Fliesenleger hätten bei diesem Ansinnen kategorisch abgelehnt. Nicht so König. Er startete Versuche, um herauszufinden, ob sich die glasierte Vorderseite technisch ebenso perfekt verkleben ließ wie die dafür vorgefertigte Rückseite, arbeitete mit Haftgrund und Spezialkleber und überzeugte schlussendlich mit einem völlig neuen Design.

So viel akribische Feinarbeit und so viel Freude am Neuen überzeugt Privatkunden wie Harting ebenso wie Architekten und ganze Hotelgruppen. Travel Charme Hotels etwa ließ sich von König in

Kühlungsborn an der Ostsee den Wellness-Bereich des dortigen Hotels mit venezianischer Spachteltechnik verzieren und das Restaurant mit einer maßgefertigten Rosone aus Marmorpolygon verschönern. Am Kleinen Wannsee in Berlin durfte er kürzlich einen Indoor-Pool mit Glasmosaik gestalten. Wie König an solche Aufträge kommt? Die meisten erhalte er über Empfehlungen, erzählt er. Darüber hinaus arbeitet er eng mit den Architekturbüros Copa Living und AAB Die Raumkultur aus Berlin zusammen, die ihre hochkarätigen Kunden bevorzugt zu König schicken, weil sie bei ihm genau wissen, dass der Kunde ebenso hochkarätig bedient wird.

#### Optimale Kundenbetreuung ist ein Muss

Zur Auswahl der letztlich gewünschten Fliesen schickt der Fliesenleger seine Auftraggeber am liebsten in die Ausstellungen der Raab Karcher Fliesenwelt, die jetzt „KERAMUNDO – Welt der Fliesen“ heißen (siehe auch Artikel auf S. 54).

Denn hier sei er sich sicher, dass diese ein hochwertiges Angebot vorfänden und gute Beratung erhielten, verrät der Handwerker. „Oft rufe ich einfach vorher an und erkläre dem Personal, in welche Richtung mein Kunde bei der Auswahl gehen möchte, so dass die Berater schon vorbereitet sind“, verrät König. „Und nicht selten komme ich selbst mit, denn dann kann ich per 3D-Programm schon gleich vorführen, wie das jeweilige Bad einmal aussehen wird.“

Perfekte Kundenbetreuung und ausführliche Beratung sei bei Menschen, die im High-End-Segment beauftragen, unabdingbar, „und das können leider nicht alle Lieferanten garantieren“, bedauert er. Entsprechend glücklich ist er, mit Sven Lamer von Raab Karcher in Berlin-Tempelhof einen Ansprechpartner gefunden zu haben, „der alles tut, um zu gewährleisten, dass ein Projekt gut läuft“. Er lacht: „Lamer würde sich einen Arm ausreißen, um uns zufriedenzustellen. Und so viel

persönliches Engagement, diese Nähe zu uns und zu unseren Kunden, macht einfach Freude.“ Auch mit dem Innendienst ist König zufrieden. „Natürlich gibt es bei Bestellungen ab und zu Probleme, etwa mit den Lieferdaten. Das gehört zum Arbeitsalltag“, konstatiert er. Dass er bei solchen Problemen als Verarbeiter immer zwischen dem Handel und den Kunden stehe, sei gleichfalls nichts Ungewöhnliches. „Doch dann kommt es eben darauf an, wie der Handel reagiert und ob er alles tut, um das Problem schnell aus der Welt zu schaffen, oder eben nicht. Und bei KERAMUNDO und Raab Karcher habe ich in dieser Hinsicht nur gute Erfahrungen gemacht“, so König anerkennend. Damit die Kunden in den Ausstellungen ihren Bädertraum so sehen können, wie König es sich wünscht, hat er im Gegenzug beim Ausbau von zwei Raab Karcher Ausstellungsräumen mitgewirkt. Schließlich weiß er am besten, wie ein perfekt gefliester Raum auszusehen hat.

Auch bei Schulungen ist der Fliesenleger zusammen mit seinem Personal häufig bei KERAMUNDO und Raab Karcher vertreten oder bei den Herstellern, die über das Unternehmen vertreiben. „Jedes Jahr gibt es im Fliesenbereich enorm viele Neuerungen. Um die qualitativ hochwertig nach den anerkannten Regeln der Technik verarbeiten zu können, muss man sich ständig weiterbilden“, erläutert er. Entsprechend begibt er sich zu Lieferanten und Produzenten, holt Fachkräfte ins eigene Haus und veranstaltet darüber hinaus selbst Schulungen, bei denen er Architekten darüber informiert, welche Voraussetzungen gegeben sein müssen, damit die neuesten Trends im gebauten Zustand auch so aussehen wie auf den Herstellerfotos.

#### High-End-Trends müssen perfekt verarbeitet werden

Wichtig sei dies zum Beispiel beim Thema großformatige Fliesen, dem derzeit stärksten Trend im High-End-Fliesenmarkt, gibt der Profi zu bedenken. Vom tadellos ausgeführten Untergrund – den König im Ernstfall in Eigenregie erstellt – bis zur zum Fliesenton passenden Fuge muss bei XXL-Formaten alles stimmen, damit das fertig verlegte Produkt auch gut aussieht.

Auch bei Mosaiken, die inzwischen gerne in Zusammenhang mit großformatigen Fliesen kombiniert werden, achtet der Fliesenleger-

meister akribisch auf Qualität: „Wir arbeiten in der Regel mit vorderseitig verklebtem Mosaik in der Frisch-in-Frisch-Technik und ziehen somit das Papier, das das Mosaik werkseitig bedeckt, schon ab, wenn der Kleber noch nicht fest ist. Das ist zwar aufwendiger, gibt uns aber die Möglichkeit, die einzelnen Mosaiksteine per Hand auszurichten, so dass man keine Übergänge sieht.“ Den dritten topaktuellen Trend – Fliesen in Holzoptik, die zum Teil in Form von 2,4 m langen Dielen angeliefert und im Verband verlegt werden – bearbeitet König ebenfalls mit Begeisterung und Sinn fürs Detail. Alle diese Leistungen kombiniert er darüber hinaus mit weiteren Fertigkeiten wie venezianischer Spachteltechnik.

Und weil es wenige Handwerker gibt, die so hochwertig arbeiten können, wie König und seine Kunden es sich wünschen, bildet er seit Kurzem auch Lehrlinge für den eigenen Betrieb aus – damit künftig noch mehr Menschen von einem Traumberuf profitieren. <

Weitere Informationen erhalten Sie unter:  
[www.fliesen-design-koenig.de](http://www.fliesen-design-koenig.de)

