

Tu, was du gerne machst

Pionier der Branche ■ Gibt es Fliesenleger in unserer Branche, die jeder kennt? Ja, eine Handvoll. Ganz sicher mit dabei ist Werner Schlüter, seit 1966 Fliesenlegermeister, Erfinder der Schlüter-Schiene und mittlerweile Chef von 800 Leuten. Ein Pionier der Branche wird 70 Jahre alt: Zeit für ein Interview. **Sabina Grafen**



F&P: Herr Schlüter, wie sind Sie eigentlich auf die Idee gekommen, Fliesenleger zu werden?

Werner Schlüter: Aufgewachsen bin ich in einem kleinen Dorf und besuchte dort die Volksschule, die für mich 1957 nach dem achten Schuljahr endete. In unserer Nachbarschaft wurde einige Zeit vorher ein neues Haus gebaut und ich hatte dort einem Fliesenleger bei der Arbeit zugeschaut – so ist der Berufswunsch Fliesenleger entstanden.

F&P: Wie lief damals die Ausbildung ab?

Werner Schlüter: In einer zirka zehn Kilometer entfernten Kleinstadt habe ich glücklicherweise eine Fliesen-Verlegefirma gefunden, die mich nach meinem Schulabschluss als Lehrling eingestellt hat. Zu dieser Zeit war ich 14 Jahre alt. Die Ausbildung dauerte drei Jahre, wobei ich auf den Baustellen der Firma die praktischen Fähigkeiten erlernt habe. Einmal in der Woche fand für einen halben Tag in einer Nachbarstadt Berufsschulunterricht statt. Nach drei Jahren wurden die erworbenen Fähigkeiten in einer Gesellenprüfung abgefragt, die ich mit einem guten Ergebnis bestand.

F&P: Wie wurden Sie selbstständiger Fliesenlegermeister?

Werner Schlüter: Der Lehrzeit folgten fünf praktische Berufsjahre, die erforderlich waren, um eine Meisterprüfung ablegen zu können. Ich hatte in Abend- und Wochenendkursen die notwendigen theoretischen und kaufmännischen Fähigkeiten erworben und absolvierte im April 1966 erfolgreich die Meisterprüfung. Im Mai 1966 eröffnete ich dann einen Fliesen-Verlegebetrieb, der übrigens bis heute existiert, so dass wir damit einen unmittelbaren Kontakt zur Praxis behalten haben.

F&P: Als sich in den 1970er-Jahren das Dünnbettverfahren durchsetzte, hatten Sie die Idee zu einer in den Fliesenkleber einzu-bindenden Abschlusschiene: der Schlüter-Schiene. Wie ist es Ihnen gelungen, auf dieser Basis ein Marktsegment zu schaffen, das es vorher gar nicht gab?

Werner Schlüter: Nachdem mein erstes Produkt, das ich Schlüter-Schiene nannte, sehr schnell zunächst bei den Fliesenlegern in Deutschland bekannt wurde, habe ich über Probleme nachgedacht, mit denen ich in der Praxis konfrontiert war, und habe weitere Produkte zur Lösung dieser Probleme entwickelt. Den Vertrieb unserer Produkte organisierte ich über regionale Keramik-Großhändler an professionelle Fliesen-Verlegefirmen. So

entwickelte sich unser Produktsortiment kontinuierlich zu einem eigenständigen Marktsegment mit über 8.000 verschiedenen Produkten für die Fliesenbranche. Von entscheidender Bedeutung war auch, dass es gelungen ist, „Schlüter“ und die Produktnamen als Marken zu etablieren, die dann zum Synonym für bestimmte Anwendungen wurden. Das setzt natürlich eine entsprechende Strategie und Kontinuität in der Marktbearbeitung voraus.

F&P: Wie entwickelte sich das Auslandsgeschäft?

Werner Schlüter: Erste Auslandsgeschäfte entwickelten sich zunächst mit unseren Nachbarländern, allerdings noch nicht wirklich strukturiert. Mitte der 1980er-Jahre haben wir eine Exportabteilung eingerichtet und uns damit eine Basis für die gezielte Bearbeitung der Auslandsmärkte geschaffen. Ab Anfang der 1990er-Jahre habe ich dann die Schlüter-Auslandsgesellschaften gegründet. So entwickelte sich auch auf diesen Märkten für uns eine zunehmende Bedeutung.

F&P: Herr Schlüter, Sie sind jetzt im fünften Jahrzehnt erfolgreicher Unternehmer. Was sind die wichtigsten Erfolgszutaten?



2

1 Fliesenlegermeister und Unternehmer Werner Schlüter wird 70! Herzlichen Glückwunsch!

2 Seit fünf Jahren unterstützen die Söhne Udo (links) und Marc Schlüter (rechts) ihren Vater bei der Geschäftsführung.

Werner Schlüter: Man muss sein aktuelles Geschäft im Griff haben und die Entwicklung vorausschauend beurteilen. Auch das Wachstum des Unternehmens erfordert effiziente Mitarbeiterstrukturen und einen entsprechenden Finanz-

bedarf. Kontinuität, Verlässlichkeit und Fleiß sind meiner Ansicht nach wichtige Voraussetzungen für Erfolg, wobei der Nutzen, den man für den Kunden erbringen kann, der wichtigste Erfolgsparameter ist.

F&P: Wie geht das Unternehmen Schlüter-Systems in die Zukunft?

Werner Schlüter: Wir beschäftigen heute als Familienunternehmen in Deutschland und sieben Auslandsgesellschaften etwa 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und sind meiner Meinung nach für die Zukunft sehr gut aufgestellt. Meine Söhne sind 38 und 43 Jahre alt, haben ein Universitätsstudium absolviert und tragen beide als Geschäftsführer in unserem Unternehmen Verantwortung.

F&P: Haben Sie ein Lebensmotto?

Werner Schlüter: Mein Leben war wesentlich durch mein Berufsleben geprägt – und ich habe stets gerne gearbeitet. Vielleicht kann man es so zusammenfassen: „Tu, was du gerne machst, dann bist du zufrieden, ausgeglichen und erfolgreich.“

F&P: Herr Schlüter, wir bedanken uns für das Gespräch. ■

Aktuelle Herausforderungen der Branche

Schrumpfende Zahl der Meisterbetriebe:

■ Wesentlich wird sein, welche fachlich qualifizierte Handwerksleistung man einem Kunden anbieten kann. Dies gilt vor allem für Sanierungsaufgaben aus einer Hand. Diese erfordern immer eine gute fachliche Qualifikation, die man als Meisterbetrieb werblich herausstellen kann.

Wettbewerb durch Billiganbieter:

■ Ein Sprichwort sagt: „Es gibt nichts, was nicht jemand etwas billiger und schlechter anbieten kann.“ Billiganbietern ist sicher durch gute Handwerksleistung und durch Kontinuität erworbenes Vertrauen bei den Kunden zu begegnen. Deutlich wird jedoch auch eine „Verwässerung“ des Handwerks – darauf müssen sich die Betriebe einstellen.

Ausbildung guter Fliesenleger:

■ Es stellt sich die Frage, ob in den drei Ausbildungsjahren nicht zu viel Schultheorie und zu wenig Baupraxis gelehrt wird. Ansonsten bilden die drei Ausbildungsjahre eine gute Grundlage für gute Fliesenfachleute.

Auszubildende finden:

■ Die Bauberufe haben in der Öffentlichkeit oft fälschlicherweise ein negatives Image. Hier ist eine entsprechende Öffentlichkeitsarbeit des gesamten Baugewerbes gefragt. Hinzu kommt, dass mit dem Wegfall der Meisterpflicht viele Betriebe die Bereitschaft zur Ausbildung eingeschränkt haben. Es bleibt zu hoffen, dass hier eine Trendwende gelingt.



Fast jeder Verleger arbeitet mit ihr: die Schlüter-Schiene, heute in drei verschiedenen Längen, über 20 unterschiedlichen Höhen zwischen 2 und 30 Millimetern sowie sechs Materialien im Markt.