

Schlüter Systems

Das Original feiert 30sten Geburtstag!

Der handwerkliche Alltag birgt eine Menge Probleme, an deren Lösungen sich tagtäglich viele den Kopf zerbrechen. Dabei gibt es zahlreiche gute Ideen, manche sind sogar genial, aber nur wenige sind so bahnbrechend, dass sie innerhalb der Branche zu weitreichenden Neuerungen führen. Vor 30 Jahren war die Geburtsstunde einer solchen Revolution, als Werner Schlüter beim Deutschen Patentamt in München eine "Fußbodenschiene" als Gebrauchsmuster anmeldete.

Wenige Wochen zuvor stellte sich dem jungen Fliesenlegermeister bei der Renovierung eines Badezimmers das Problem: In vier Türen war ein sauberer Übergang von den Fliesen zu den Nachbarbelägen zu erstellen, der zugleich die geschnittenen Kanten des in Fliesenkleber zu verlegenden Florentinermosaiks schützt. "Ein geeignetes Abschlussprofil", so erinnert sich Werner Schlüter, "war nicht auf dem Markt." Und somit fehlte die Lösung für ein Problem, welches sicherlich auch viele tausend Fliesenlegerkollegen haben mussten. Also dachte sich der Iserlohner "Selbst ist der Mann" und tüftelte an der Frage, wie ein solches Profil am besten konstruiert sein muss, damit es im Dünnbettmörtel verankert werden kann und zugleich die Fliesenkante schützt. Die Lösung war schließlich ein metallisches L-Profil mit einem breiten, möglichst dünnen lochgestanzten Schenkel, der sich ins Kleberbett einbetten und verankern

lässt, und einem kurzen, dickeren Schenkel, dessen Höhe an die Fliesenstärke angepasst ist. Nach einer Skizze ließ Werner Schlüter einen Prototypen aus Metall anfertigen. In einem Musteraufbau bestand die Schiene dann erfolgreich ihren ersten Praxistest. Der pfiffige Handwerksmeister erkannte schnell das Potential seiner Innovation. Mit kaufmännischem Gespür war der nächste Schritt, über einen Patentanwalt die Anmeldung der Schutzrechte zu sichern, was mit der Eintragungsurkunde vom 23. Oktober 1975 besiegelt wurde. Zudem wurde die erste Profilerie aus Messing in fünf Abmessungen definiert und zur Serienreife gebracht. "Als weiteres wurde mit einem Werbefachmann ein Prospekt entwickelt und der Produktname 'Schlüter-Schiene' aus der Taufe gehoben", schildert Werner Schlüter die weitere Entwicklung. Die Produktbezeichnungen der ersten Serie - M60, M80, M100, M125 und M150 - gelten heute noch in der ganzen Branche als Gattungsbegriffe für Abschlussprofile. "Meine Schiene sprach sich herum wie ein Lauffeuer", berichtet Werner Schlüter von den Anfängen seiner neuen Unternehmerlaufbahn. Obwohl der Handwerksmeister über keinerlei Vertriebserfahrung verfügte, richtete er seinen Handelsweg sofort über den Fliesengroßhandel auf das Handwerk aus. Als erste umfangreiche Werbekampagne schaltete der Iserlohner Jungunternehmer schon im November 1975 eine Prospektbeilage in der wichtigsten Fliesenfachzeitschrift. Im Januar '76 konnte Werner Schlüter, als Gast auf dem Messestand von Villeroy & Boch, seine Neuheit auf der "BAU 76" einem breiten Fachpublikum präsentieren. Das Vertriebskonzept - "Der Fliesenleger soll dort, wo er seine Fliesen und Kleber kauft, auch die Schlüter-Schiene finden" - ging voll auf. Die Schlüter-Schiene - ursprüng-



lich in fünf Messing-Varianten - wurde inzwischen in zusätzlichen Höhen sowie auch in Aluminium und Kunststoff angeboten. "Aus der Praxis für die Praxis" lautete schon damals die Philosophie Werner Schlüters. Vor 30 Jahren kam Werner Schlüter auf die Idee einer Abschluss-Schiene und schuf damit ein völlig neues Marktsegment in der Fliesenlegerbranche.

Schlüters, der als Geschäftsführer der Schlüter-Schiene GmbH neben der ständigen Verbesserung seines Produktes weitere neue Innovationen als Problemlöser der Fliesenverlegebranche in den Markt brachte. Die 1981 mit einem verbreiterten und speziell geformten Profilkopf modifizierte Schlüter-Schiene erhielt einen neuen Patentschutz und wurde 2002 mit dem patentierten Fugensteg ein weiteres Mal modifiziert. Die seit 1981 eingesetzte Trapez-Lochung ist inzwischen international als Markenzeichen registriert. "Der Zeit immer einen Tick voraus sein und über den Tellerrand schauen, sowie Probleme erkennen, Lösungen dafür entwickeln und anbieten", so fasst Werner Schlüter sein Erfolgsrezept zusammen. Gut 4.000 verschiedene Produkte umfasst mittlerweile das Sortiment der Schlüter-Systems KG, wie das Unternehmen jetzt firmiert.

www.schlueter.de