

WERNER SCHLÜTER VON SCHLÜTER-SYSTEMS

## Im Herzen immer noch Fliesenleger

Als Fliesen- und Plattenlegermeister kennt Werner Schlüter sein Metier bestens und entwickelt aus der Praxis heraus funktionale Branchen-Lösungen. Mehr über Werner Schlüter und seine Firma Schlüter-Systems erfahren Sie im folgenden Interview. **TEXT: BRIGITTE MÜLLER**

### Was war für Sie der Auslöser, dass Sie als junger Fliesenleger die Idee mit der Schiene hatten?

Als ich 1966 mein Geschäft gründete, gab es für den Abschluss der Aussenkanten an Fliesenbelägen nur den Metallwinkel. Dieses Verfahren war mir zu aufwendig, und ich suchte nach einer Lösung. So entwickelte ich die Schlüter-Schiene, die sich mit ihren dünnen Schenkeln einfach in den Fliesenkleber einbauen lässt.

### Heute ist die Schlüter-Schiene ein Markenbegriff in der Branche: Hatten Sie mit Ihrer Erfindung schnell Erfolg?

Ja, die Schlüter-Schiene war eine so einleuchtende Lösung, dass die Fliesenleger diese schnell als echten Fortschritt akzeptierten, und ich für die Produktion meine zweite Firma aufbauen konnte. Schlüter-Systems wurde 1975 gegründet. Heute produzieren wir zirka 3500 Produkte und Produkttypen für Detail- und Systemlösungen.

### Was waren weitere wichtige Meilensteine für Ihre Firma?

1983 entwickelten wir mit Schlüter-Troba das erste industriell gefertigte Drainagesystem, damit das Sickerwasser auf Balkonen und Terrassen abfließen kann. Zusammen mit den Bar-

Profilen, einer Profilerie von Randeinfassungen bei Balkonen, konnten wir mit diesen Produkten erstmals den für mich heute so wichtigen Systemgedanken verwirklichen. Für Wandecken und Abschlüsse sind die Jolly- und Rondec-Profile weitere wichtige Erfindungen von Schlüter-Systems.

### Heute ist Schlüter Systems ein internationales Unternehmen: Wie wichtig ist für Sie der Schweizer Markt?

Sehr wichtig und genauso bedeutend wie der europäische Markt. Hier in der Schweiz gibt es hervorragend ausgebildete Fachleute, die wissen, wie sie unsere Qualitätsprodukte verarbeiten müssen.

### Als deutsche Firma in der Schweiz: Was sind für Schlüter-Systems die markantesten Unterschiede?

Grundsätzlich sind für uns alle Märkte gleich, nur die Mentalität ist von Land zu Land verschieden. Beim Vertrieb durch den Fliesen- und Baustoff-Großhandel machen wir keine länderspezifischen Unterscheidungen. Was wir aber feststellen, ist, dass bei der schweizerischen Bauherrschaft ein besonders ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein vorhanden ist, und bei den Fachleuten ein hohes Ausführungs-

niveau besteht. Dieser Qualitätsanspruch kommt unserer Firmenphilosophie sehr entgegen.

### Welche Produkte, die Sie schon länger im Sortiment führen, sind in der Schweiz noch zu wenig bekannt?

Als Schlüsselprodukt möchte ich die Entkopplungsmatte Schlüter-Ditra bezeichnen, die eine schnelle und sichere Verlegung auf vielen sonst für die Fliesenverlegung problematischen Untergründen ermöglicht. Auch Bereiche, die in der Vergangenheit schadensträchtig waren, beispielsweise Untergründe aus Holzwerkstoffen, Balkone und Terrassen oder Heizestriche, sind mit dem Entkopplungssystem kein Problem mehr. Herkömmlich werden Fliesen direkt auf den Untergrund verklebt, was zu Spannungen durch unterschiedliche thermische Ausdehnungskoeffizienten und letztendlich zu Schäden im Belag führt. Beim Ditra-Entkopplungssystem wird die Matte mit dem unterseitigen Vliesgewebe auf dem Untergrund verklebt, während der Fliesenbelag sich im Dünnbettmörtel mechanisch in den hinterschnittenen Noppen an der Oberseite verankert. So werden Spannungen aufgefangen und eine Übertragung von Rissen auf den Fliesenbelag verhindert.

### Gibt es neue Produkte bei Schlüter-Systems, welche die VHP-Mitglieder unbedingt kennen müssen?

Ja, unser neues Bekotec-Therm-System ist eine risse- und wölbungsfreie Belagskonstruktion besonders geeignet für das Verlegen von Heizrohren. Auch hier kommt der Gedanke der Entkopplung zum Zuge. Mit diesem Keramik-Klimaboden erreichen wir, dass die Heizrohre näher an der Oberfläche liegen und deshalb das Temperaturgefälle viel geringer ausfällt als bei der konventionellen Verlegeart. Eine kleine Revolution also.

### Welche Innovationen streben Sie in naher Zukunft an?

Wir optimieren unsere Produkte laufend. Neben verbesserten Detaillösungen möchten wir verstärkt komplette Systemlösungen anbieten. Ich bin ja im Herzen immer noch Fliesenleger und habe mein erstes Geschäft nicht aufgegeben. Deshalb habe ich einen engen Bezug zur Praxis. Diese Nähe zur Praxis finde ich sehr wichtig, um brauchbare Entwicklungen zu veranlassen. Mit unserem Düfteln und Suchen nach neuen Lösungen möchte ich auch meine Kollegen zum Nachdenken bringen.

### Warum besuchten Sie diesen Februar die VHP-Fachtagung?

Also erstens habe ich mich sehr über die Einladung an die Podiumsdiskussion «Möglichkeiten und Grenzen von Abdichtungen und Entkopplungen im Aussenbereich» gefreut - und der Termin passte in meine Agenda. Ich finde es sehr wichtig, im Kreis von Fachleuten zu diskutieren, und zudem schätze ich das Gespräch mit Leuten aus der Praxis. Beides konnte ich an dieser Fachtagung ausführlich wahrnehmen.

### Welchen Service können Sie unseren VHP-Mitgliedern bieten?

Wir bieten spezielle Schulungen an und versuchen dabei, unser ganzheitliches Wissen über die Funktion des Fliesenbelages zu vermitteln. Ich glaube, Sie haben im HP Nr. 2-05 über unsere Schulung auf der Froburg berich-

tet, als wir in zwei Tagen die Kursteilnehmer zum Schlüter-SystemHandwerker ausbildeten. Wir hoffen, dass wir solche Schulungen weiter durchführen können.

### Haben Sie Wünsche betreffend den VHP und die VHP-Mitgliedern?

Mein Wunsch ist ganz einfach: Ich wünsche mir, dass die VHP-Mitglieder

offen gegenüber neuen Produkten und Verfahren sind und sich mit neuen Entwicklungen befassen. Ich bin seit 1957 in der Branche tätig, und wenn ich die Zeit so Revue passieren lasse, dann ist nichts so geblieben, wie es war. Wir müssen alle die Bereitschaft haben, täglich Neues zu lernen, damit wir uns die Chancen für die Zukunft offen halten.

FOTO: BRIGITTE MÜLLER



Werner Schlüter ist Fliesenlegermeister sowie Geschäftsführer und Inhaber von Schlüter-System. Er ist 63 Jahre jung, verheiratet, und seine zwei Söhne sind bereits am Unternehmen beteiligt.