

# Deutsche Handwerks Zeitung

DIE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN MITTELSTAND

Unternehmensführung - 15.05.2017

Ein Unternehmen berichtet

## Fliesenleger: So entgeht man dem Preiskampf

Der Markt für Fliesenleger ist hart umkämpft, die Qualität vieler Anbieter ist schlecht, der Preiskampf unerbittlich. Es geht aber auch anders. Ein Unternehmer aus Niederbayern setzt auf Qualität durch Qualifikation und fährt gut damit.

*Von Barbara Oberst*

**DHZ:** Herr Eisenrauch, das Baugewerbe forderte jüngst, für das Fliesenlegerhandwerk wieder den Meisterbrief einzuführen. Sie übernehmen gerade den Fliesenlegerbetrieb ihrer künftigen Schwiegereltern, sind aber selber Stahl- und Betonbauermeister. Wie stehen Sie zur Wiedereinführung der Meisterpflicht?

**Eisenrauch:** Ich finde, das wäre von Vorteil. Wir werden oft auf Baustellen gerufen, wo viel falschgelaufen ist, weil die Qualifikation fehlte. Wir sollen das dann rückbauen und in Ordnung bringen. In diesem Markt kann auf Dauer nur bestehen, wer sich weiterbildet. Auch ich werde noch die Zusatzprüfungen für



Qualifikation bringt Qualität und die lässt sich Sven Eisenrauch bezahlen. Der 29-Jährige ist Juniorchef von Wallner Fliesen und Naturstein, dem Familienbetrieb seiner künftigen Ehefrau Daniela Wallner.... - © Christian Röckl

den Fliesenlegermeister machen.

***DHZ: Reicht es denn, wenn nur der Chef gut qualifiziert ist?***

**Eisenrauch:** Nein, bei uns machen alle Weiterbildungen. Ich habe gerade den Abschluss zum TÜV-geprüften Projektleiter Fliesen- und Natursteintechnik bei der PCI-Akademie gemacht. Aber auch unsere 30 Mitarbeiter haben mindestens zwei bis drei Schulungen pro Jahr, meist über die Hersteller. Sobald etwas Neues am Markt ist, sprechen wir die Kooperationspartner an. Es ändert sich so viel, die Vorschriften, die Abdichtungsnormen und damit die Techniken, die Kleber, die Bauchemie, alles. Wer hier stehenbleibt, macht in Wirklichkeit einen Rückschritt.

***DHZ: Wie kommen Sie auf Ihre Kosten, wenn Sie einerseits Zeit und Geld in Weiterbildung investieren, auf der anderen Seite aber mit Billiganbietern konkurrieren müssen?***

**Eisenrauch:** Wir machen beim Preiskampf nicht mit. Bei uns geht alles über Qualität und Qualifikation. Wir leben von Mundpropaganda. Die Architekten und Bauherren auf den Baustellen merken schon, dass bei uns ein ganz anderer Zug hinter der Arbeit steckt.

***DHZ: Sind die Kunden denn bereit, Ihre Preise zu bezahlen?***

**Eisenrauch:** Ja, die meisten schon und wir haben Kunden aus allen Bereichen: Bauträger, öffentliche Auftraggeber, Hotels und Privatkunden. Wenn jemand sagt, ein anderer Anbieter würde die Arbeit billiger machen, dann soll er da hingehen. Oft genug kommen die Leute später zurück zu uns, weil sie mit der Leistung nicht zufrieden waren.

***DHZ: Sind die Weiterbildungen für Sie auch in der Mitarbeiterführung von Vorteil?***

**Eisenrauch:** Auf jeden Fall. Als künftiger Chef kann ich mit Fach- und Führungswissen die Mitarbeiter besser überzeugen. Trotzdem ist es schwierig, in unserer Region gute Leute zu bekommen. In unserem Landkreis herrscht starker Nachwuchsmangel. Obwohl die meisten unserer Mitarbeiter über Tarif verdienen, finden wir in Deutschland kaum geeignete Bewerber. Weil wir grenznah wohnen, können wir zum Glück auf tschechische Mitarbeiter und Azubis ausweichen.