



Jörg Paul Hauber hat das Unternehmen Fliesen Hauber erfolgreich weiterentwickelt.

Der Wandel als Konstante

Fliesen Hauber ■ Was muss man tun, wenn in angestammten Betätigungsfeldern die Kunden ausbleiben? Das Beispiel der Firma Fliesen Hauber aus Forst bei Bruchsal zeigt, wie man mit neuen Angeboten ein Unternehmen erfolgreich weiterentwickeln kann. **Michael Schmidt-Driedger**

„Wer im Markt erfolgreich bleiben will, muss sich den ständig wandelnden Marktbedingungen anpassen.“ Diesen Satz hat Jörg Paul Hauber, Geschäftsführer der Firma Fliesen Hauber, zwar nicht gesagt. Er hätte ihn aber sagen können, denn diese Aussage bringt das berufliche Agieren des 31-Jährigen auf den Punkt. Mag es vielleicht in früheren

Zeiten, als alles noch sprichwörtlich besser war, genügt haben, bereits Erreichtes zu bewahren und zu verwalten, so droht dem Stagnierenden heutzutage ein schnelles Ende. Nicht zuletzt diese Einsicht war einer der Gründe für den jungen Fliesenlegermeister, Anfang 2008 den bestehenden Verlegebetrieb um eine Fliesenausstellung zu erweitern. Ziel dieser Investition ist die

Erhöhung des Privatkunden-Anteils am Gesamtumsatz der Firma. Doch der Reihe nach ...

Zwischen 1992 und 1995 absolvierte Jörg Paul Hauber eine Lehre zum Fliesen-, Platten- und Mosaikleger, die er nach zweieinhalb Jahren mit dem Gesellenbrief abschloss. 1996 legte er seine Meisterprüfung an der Steinbeisschule Stuttgart ab



3

3 In diesem neuen Gebäude befindet sich die Ausstellung des Unternehmens.

4 Vom kleinen Wasserschaden im privaten Bad bis zu Aufträgen im gewerblichen Bereich: Die Bautrocknung macht mittlerweile rund zehn Prozent des Gesamtumsatzes bei Fliesen Hauber aus.

5 Die Wärmebildkamera wird unter anderem auch zur Untersuchung von Schaltkästen genutzt.



4



5

barkeit immer noch ein zusätzliches Angebot, in dem sämtliche Leistungen mit kompletten Angebotstexten aufgeschlüsselt sind. Das bedeutete natürlich einen Riesenaufwand für uns.“

Ein Aufwand, der sich für den Fliesenbetrieb nicht rechnete, weshalb der Unternehmer diesen Service nach zirka einem Jahr einstellte. Seit rund vier Jahren offeriert Hauber deshalb gemeinsam mit den anderen Handwerkern dem Kunden eine Mappe „Ihr neues Bad“, in der der Interessent alle Einzel-Angebote sowie einen detaillierten, verbindlichen Terminplan

findet. Die Position des ersten Ansprechpartners für den Kunden wechselt und hängt davon ab, wer den Auftrag akquiriert hat. „Diese Form des Service kommt bei unseren Kunden sehr gut an“, zieht Hauber ein positives Zwischenfazit.

Bautrocknung und Energieberatung als Geschäftsfeld

Aber Hauber hat auch Dienstleistungen im Portfolio, die für einen Fliesenfachbetrieb eher ungewöhnlich sind. So bietet er zum Beispiel Bautrocknungen und seit 2007 auch eine Gebäudeenergieberatung

an. „Die Sache mit der Bautrocknung ist eine gewachsene Geschichte“, berichtet Jörg Hauber. „Zuerst sind die Kunden an uns herangetreten und haben gefragt, ob wir so etwas auch anbieten. Das war zu der Zeit, als wir uns für solche Fälle noch einen Kondensrockner geliehen haben. Vor sieben Jahren haben wir dann das erste eigene Gerät angeschafft, und mittlerweile vermieten wir auch die Trockner.“ Rund zehn Prozent am Gesamtumsatz macht das Geschäft mit der Bautrocknung aus, ein Betätigungsfeld, das allerdings auch zu ständigen Investitionen zwingt,

um den Maschinenpark zu erweitern, da nicht jedes Gerät für jeden Einsatz geeignet ist: „Heute besitzen wir ein komplettes Gerätesortiment für fast jeden Anwendungsfall.“

Die Entscheidung, sich auf dem Feld der Energieberatung zu betätigen, ist gefallen, weil „es ein wahnsinnig großer Markt ist“. Der Aktionsradius des Betriebs beträgt bis zu zwei Stunden Fahrzeit bei der Energieberatung, für Fliesenarbeiten hingegen maximal eine Stunde. Wer meint, durch die Beratung kann man auf bequeme Art und Weise neue Aufträge für das Kerngeschäft akquirieren, der wird enttäuscht: „Die Gebäudeenergieberatung muss grundsätzlich neutral erfolgen“, stellt Jörg Hauber klar. „Sie umfasst auch nicht lediglich einzelne Teilbereiche, sondern klärt ebenso grundsätzliche Fragen wie

„Wie kann man das Gebäude energetisch sanieren?“ oder „Welche Alternativen gibt es zu Öl- oder Gasheizung?“. Die Beratung übernimmt Mario Mende, der als gelernter Fliesenleger eine Zusatzausbildung zum Energieberater des Handwerks an der HwK Karlsruhe absolviert hat. Neben der Energieberatung verantwortet Mende auch die Bautrocknung im Betrieb und ist damit voll ausgelastet.

Natürlich steckt dieses Geschäftsfeld bei Hauber noch in den Kinderschuhen, doch schon jetzt fallen im Schnitt zwei Blower-Door-Messungen pro Monat an; dazu kommen Thermographieuntersuchungen. Und dieses Gebiet ist ein schnell wachsendes Segment, nicht zuletzt vor dem Hintergrund der ständig steigenden Energiekosten. „Wir haben beispielsweise Bauträger als Kunden, die Niedrigenergie-

häuser bauen, die wiederum von einem neutralen Energieberater abgenommen werden müssen“, erklärt Hauber. Denn nur mit einem Prüfprotokoll können die Bauherren spezielle, besonders zinsgünstige KfW-Kredite erhalten. „Daneben nutzen wir die Wärmebildkamera unter anderem auch zur Untersuchung von großen Schaltkästen bei Industriekunden.“ Durch den Einsatz der Thermographie können hier Fehler schneller geortet werden, was dem Auftraggeber Zeit und Geld spart. Und der Firma Fliesen Hauber einen Auftrag bringt. ■

www.fliesenundplatten.de

**Schlagworte für das Online-Archiv
Management, Organisation, Marktnische**