



Fotos: Mario Säckel

# Viel mehr als „nur“

**Allrounder auf der Baustelle** ■ Viele Betriebe für die Verlegung von Fliesen und Naturstein werden im Arbeitsalltag immer mehr zu echten Allroundern auf der Baustelle. Zum einen wird die Verknüpfung mit anderen Gewerken immer enger, zum anderen führen sie viele dieser Arbeiten gleich selbst aus. Das Beispiel des Fliesenlegermeisters Mario Säckel aus Oranienbaum in Sachsen-Anhalt zeigt, wie Betriebe die Chancen, die aus den vielseitigen Anforderungen entstehen, für sich nutzen können. **Sebastian Ulkan**

■ Zu Beginn wollte Mario Säckel das alles gar nicht: Badplanung, Beratung in Sachen Energiesparen bei der Umsetzung von Fußbodenheizungen, Baumaßnahmen außerhalb der Fliesenverlegung. Anfangs wollte er sich sogar noch nicht einmal selbstständig machen, sondern lieber als angestellter Fliesenleger

arbeiten. „Aber als ich mit 25 Jahren Meister war, wurde ich überall abgelehnt, weil es hieß, ich sei zu jung und hätte nicht genügend Erfahrung. Ein befreundeter Elektromeister hat mir dann geraten, es einfach zu versuchen.“

Im Mai 1997 hat er den Schritt gewagt. Als Ein-Mann-Unternehmen hat er

zunächst fast ausschließlich Fliesenarbeiten inklusive der dazu nötigen Vorarbeiten ausgeführt. Der Gedanke daran, die oben erwähnten Gewerke damit selbst zu verbinden, kam ihm damals noch nicht. Im Gegenteil: „Anfangs wurde ich bei den Kunden meistens vom ausführenden Klempner bzw. Heizungsbetrieb empfoh-

**1** Der Umbau des Hotels „Zum Stein“ in Wörlitz gehört zu den Höhepunkten der Unternehmensgeschichte. Auch für den Ruheraum im Sauna- und Wellnessbereich waren Mario Säckel und sein Team zuständig.



**2** Die Sanierung des Hotels „Zum Stein“ in Wörlitz hat der Betrieb nahezu im Alleingang durchgeführt – dazu gehört auch der Buffet-Bereich



**3** Die Vorteile und Möglichkeiten barrierefreier Duschen gehören bei der Gestaltung eines Badezimmers für Mario Säckel grundsätzlich zur Beratung.

# Fliesenverlegung

len, der die Badezimmer oder Fußbodenheizungen ausgeführt hat. Mittlerweile hat sich das genau umgedreht. Wir legen gemeinsam mit dem Kunden fest, was wo eingebaut wird, und empfehlen dann, sofern nötig, Betriebe, die unsere Arbeit vervollständigen.“ Mit allen Leistungen aus einer Hand kann er seinen Kunden somit einen optimalen Service bieten, denn sein Team besteht mittlerweile aus elf Angestellten, darunter auch ein Maurermeister sowie zwei Maurer. „So können wir kleinere Baumaßnahmen wie Abrissarbeiten, die Vorbereitung der Bäder und kleinere Estricharbeiten selbst erledigen“, sagt Säckel. „Bei den Kunden kommt dieses Paket gut an und ist bei der Fliesenberatung ein gutes und wichtiges Argument für uns.“

## Kompetenz und Qualität

Säckel selbst ist dabei mittlerweile fast ausschließlich hinter dem Schreibtisch tätig, obwohl er eigentlich genau das verhindern wollte: „Mein oberstes Ziel war es eigentlich, maximal drei bis vier Leute einzustellen, so dass ich noch täglich mitarbeiten kann und muss. Ich wollte nie einen Bürojob“, betont er.

Dass es anders kam, liegt seiner Meinung nach auch an der Abschaffung der Meisterpflicht. Viele Kollegen hätten damals zu kämpfen gehabt und Angestellte müssen entlassen, aber Mario Säckel ging den umgekehrten Weg. Er stellte zusätzlich Leute ein, um die Qualität hochzuhalten und sich mit einem umfassenden Leistungsspektrum aus einer Hand gegen die

schnell aus dem Boden schießenden „Ich-AGs“ zu behaupten. „Im Gegensatz zu ihnen haben wir für alle Arbeiten einen kompetenten Ansprechpartner – das wissen unsere Kunden sehr zu schätzen, auch wenn Qualität und innovative Lösungen natürlich ihren Preis haben.“ Dafür nimmt sich sein Betrieb viel Zeit für die Beratung und koordiniert auch die anderen Gewerke, die eventuell für ein Bauvorhaben notwendig sind, wie beispielsweise Elektriker oder Tischler. Natürlich entstand dadurch auch ein erhöhter Verwaltungs- und Organisationsbedarf, den er gemeinsam mit seiner Frau bewältigt: „Die Aufgaben sind durch die gestiegenen Anforderungen an den Beruf wesentlich komplexer geworden und mit deutlich mehr Organisation und Hintergrundwissen verbunden“, erklärt der Unternehmer.

Bei der Personalbeschaffung sieht Säckel allerdings auch ein Problem für seine Branche bzw. für seinen Betrieb: Bereits seit vier Jahren sucht er erfolglos nach einem Auszubildenden. Auch bei anderen Handwerksbetrieben in seinem Bekanntenkreis sei die Suche nach geeignetem Nachwuchs ähnlich schwierig: „Die wenigen Bewerbungen, die wir überhaupt erhalten, sind leider nicht überzeugend. Anscheinend ist ein Handwerksberuf für viele nicht mehr attraktiv genug oder wird als zu anstrengend empfunden. Natürlich muss man im Handwerk körperlich Leistung bringen, aber gleichzeitig haben wir einen schönen Beruf, denn wir arbeiten kreativ und sehen am Ende des Tages, was wir geleistet haben“, macht Säckel Werbung für seinen Berufstand. „Das freut dann nicht nur die Kunden, sondern auch uns selbst.“

## Innovationen als Chance begreifen

Seinen Kundenstamm sieht Säckel vor allem im Bereich der Privatkunden – ungefähr 80 Prozent der Arbeiten finden in diesem Bereich statt. Dabei ist die Gestaltung barrierefreier Bäder bei Renovierungen ein wichtiger Bestandteil seiner Arbeit. So werden im Schnitt pro Monat fünf bis sechs bodengleiche Duschen mit Rinnenentwässerung inklusive der dazugehörigen Abdichtungskomponenten verbaut. Diese werden den Kunden grundsätzlich bei jeder Badberatung angeboten, sagt Säckel, der hier übrigens konsequent auf das System Schlüter-Kerdi-Line setzt.

## BETRIEB



Mario Säckel ist Inhaber des gleichnamigen Meisterbetriebs mit Sitz in Oranienbaum.

Beim Um- und Ausbau des Sauna- und Wellnessbereichs im Hotel „Zum Stein“ in Wörlitz kam die Vielseitigkeit des Teams um Mario Säckel zum Tragen, da von der Erstellung des Rohbaus bis zur Verkleidung des Saunaofens alle Arbeiten aus einer Hand ausgeführt wurden.



Hier liegt für ihn der Vorteil darin, dass alle Komponenten für den Bau einer barrierefreien Dusche aus einer Hand zur Verfügung stehen. Das handwerkergerechte, speziell für Fliesenleger entwickelte System lässt sich einfach und sicher einbauen, lobt der Profi. Gewerbliche Objekte gehören selbstverständlich ebenfalls zum

Arbeitsalltag des Betriebs. Das Spektrum reicht dabei von industriellen Gebäuden bis zu Gastronomie- und Hotelbetrieben. Ein Highlight, berichtet der Fliesenlegermeister, sei die derzeitige Sanierung des Hotel „Zum Stein“ in Wörlitz. In Zusammenarbeit mit dem Architekten hat das Unternehmen dort den Sauna-Um- bzw. -Anbau

komplett in Eigenregie abgewickelt – von der Erstellung des Rohbaus von der Bodenplatte bis zur Decke über die Verkleidung des Saunaofens bis zur Installation bodenebener Duschen entstand so ein moderner Wellnessbereich. Bei der Gestaltung mit Keramik und Licht konnte Säckel erstmals auf die innovative Lichtprofiltechnik



Mario Säckel im Kreise seiner Mitarbeiter vor dem firmeneigenen Fliesenstudio. Auf 80 Quadratmetern können sich die Kunden dort über neueste Trends und Innovationen informieren.

Schlüter-Liprotec setzen, mit der sich eine variable Akzentbeleuchtung aus der Wand heraus schaffen lässt. „Es wurde Zeit, dass solche Profile in hochwertiger Qualität und in einem System aus einer Hand in die Praxis umgesetzt wurden“, so Säckel zu der neuen Technologie. „Vorher war die vernünftige Umsetzung von beleuchteten Profilen immer sehr schwierig.“ Die Profile mit integrierter LED-Technologie sind so konzipiert, dass sie in wenigen Schritten vom Fliesenleger installiert werden können. Mit verschiedenen Farbtemperaturen und bis zu 16 Mio. Farbtönen lässt sich in jeder Raumsituation eine einzigartige Atmosphäre ganz nach den Wünschen des Bauherrn schaffen.

Mario Säckel und sein Team nutzen das Potenzial, das sich aus den veränderten Anforderungen an die Branche ergibt, indem sie sich selbst ständig weiterentwickeln und offen für neue Ideen und Innovationen sind. „Wichtig ist es, der Konkurrenz möglichst einen Schritt voraus zu sein und sich auch nicht vor Neuerungen zu scheuen. So haben wir beispielsweise schon früh den Trend zur Großkeramik in Formaten bis zu 1,5 x 3 m aufgegriffen“, erläutert er. Und auch das Potenzial dünnschichtiger Estrichaufbauten mit und ohne Fußbodenheizung hat er früh erkannt. Im Jahr 2003 hat er die dünnschichtige Belagskonstruktion Schlüter-Bekotec zunächst in seinem eigenen Haus eingebaut und war auf Anhieb begeistert von der einfachen Koordination des Systems. Seitdem gehört das Thema „Energiesparen mit Keramik“ ganz selbstverständlich zu jeder Beratung, denn Energieeinsparung und Umweltschutz sind für viele Bauherren sowohl bei der Entscheidung, welcher Bodenbelag als auch welches Heizsystem ins Haus kommt, ein entscheidender Faktor. Von der schnellen Einbauphase und dem Einsparpotenzial beim Heizen einmal ganz abgesehen. Der Keramik-Klimaboden Bekotec-Therm lässt sich aufgrund des Systemgedankens schnell und einfach installieren und spart so bereits beim Einbau Zeit, Material und Energie.

### **Auch ungewöhnliche Herausforderungen meistern**

Um bei neuen Lösungen und Technologien immer auf dem Laufenden zu bleiben, setzen Säckel und seine Mitarbeiter

auf verschiedene Weiterbildungsangebote. So sind mehrere seiner Fliesenleger und natürlich auch er selbst zertifizierte Schlüter-System-Handwerker. Für bauchemische Themen greift man bei Seminaren zum Großteil auf das Angebot der Firma Sopro zurück. Zusätzlich steht regelmäßig der Besuch von Fachmessen auf dem Programm, um sich auf den neuesten Stand der Dinge zu bringen.

So sieht sich der Betrieb immer gut gerüstet für die Herausforderungen, die im Arbeitsalltag anstehen. Auch wenn diese einmal ganz anders aussehen als gewohnt: Vor vier Jahren standen Mario Säckel und sein Team buchstäblich vor den Trümmern des Geschäfts. Eine Silvesterrakete hatte das alte Firmengelände in Brand gesetzt, wodurch es komplett zerstört wurde. Säckel war gezwungen, etwas Neues zu bauen oder zu finden. Als in der Nähe eine Baufirma den Betrieb einstellte, schlug er zu und übernahm das Gelände. „Vorher kann man so etwas natürlich nicht ahnen, aber im Nachhinein war das wirklich ein Glücksfall. Das Gelände befindet sich in bester Lage an einer viel befahrenen Straße – dadurch haben wir viel mehr Laufkundschaft als früher. Und auch die Ausstellungsmöglichkeiten mit einer Grundfläche von 80m<sup>2</sup> sind hier wesentlich besser.“

Seine Flexibilität spiegelt sich auch in der täglichen Arbeit wider, in der er auch vor vermeintlich schwierigen Projekten, bei denen verschiedene Gewerke ausgeführt und koordiniert werden müssen, nicht zurückschreckt. Die Vielseitigkeit, die sich der Betrieb angeeignet hat, kommt hier deutlich zum Tragen – davon profitieren nicht nur die Kunden, sondern auch Mario Säckel und sein Team.

[www.mario-saeckel.de](http://www.mario-saeckel.de) ■



#### **Der Autor**

**Sebastian Ulkan** ist gelernter Journalist. Als Mitarbeiter der Redaktion Verkaufsförderung bei Schlüter-Systems betreut er die Pressearbeit des Unternehmens.

[www.fliesenundplatten.de](http://www.fliesenundplatten.de)

**Schlagworte für das Online-Archiv**

**Betriebsführung, Komplettanbieter**