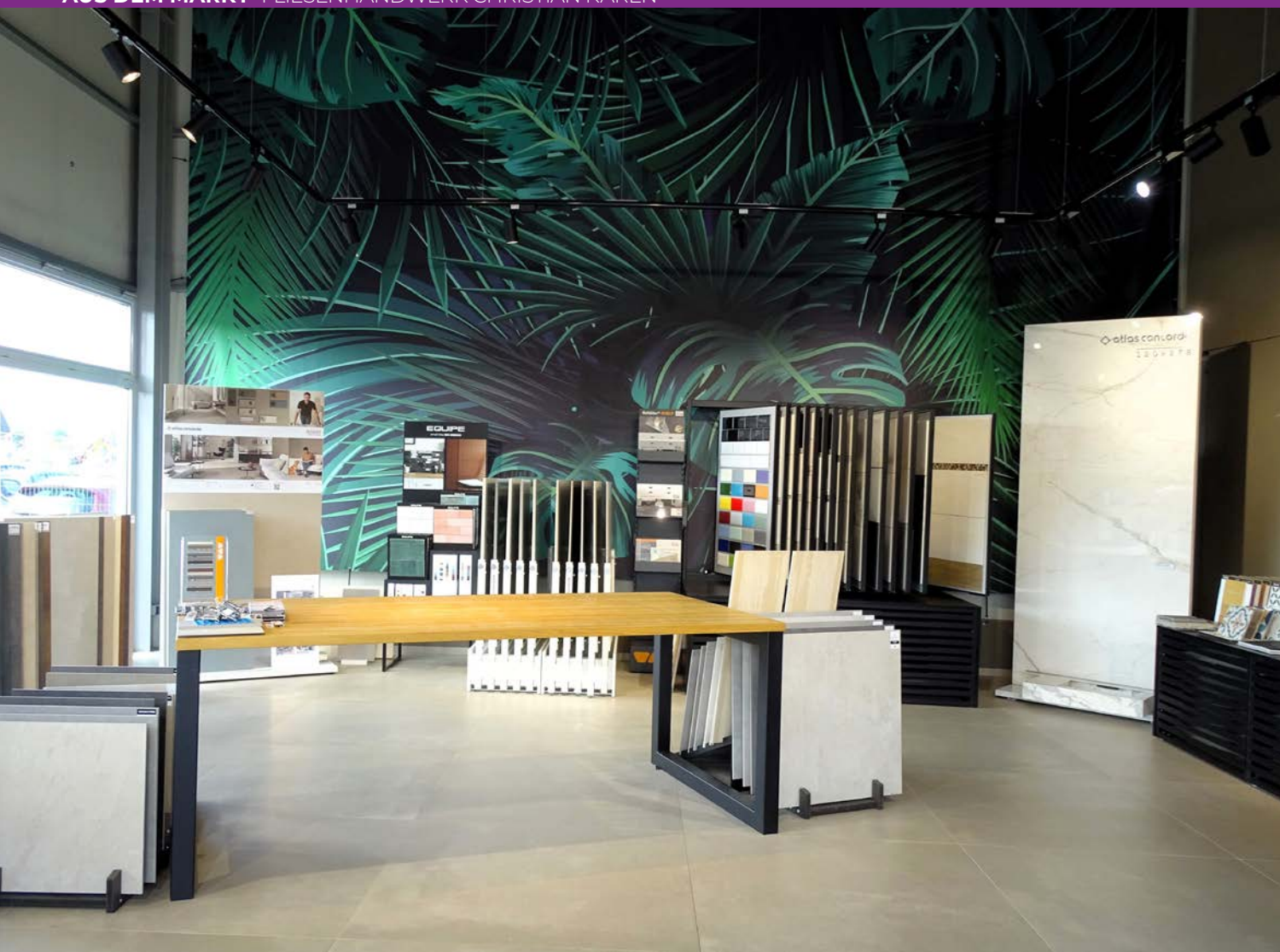




FLIESENHANDWERK CHRISTIAN KAREN, BEKOND

Ein Fliesenfachbetrieb, der „mehr“ bietet

Die Fliesenbranche macht aktuell weniger mit positiven Schlagzeilen als mit Negativmeldungen auf sich aufmerksam: Sei es die insgesamt rückläufige Marktentwicklung oder der vielbeklagte Fachkräftemangel. Umso erfreulicher, dass es immer wieder Unternehmen gibt, die dennoch nicht in Schwarzmalerei oder Resignation verfallen, sondern die mit innovativen Ideen und zielgerichtetem Handeln ihren ganz eigenen, erfolgreichen Weg gehen. Dazu zählt der Fliesenfachbetrieb

Christian Karen im rheinland-pfälzischen Bekond. Warum man hier trotz der mitunter negativen Rahmenbedingungen optimistisch in die Zukunft blickt und wie man den Herausforderungen des Marktes begegnen will – darüber sprachen wir bei unserem Besuch in Bekond mit Firmenchef Christian Karen.

„Ein Fliesenfachbetrieb, der mehr bietet“ – so bezeichnet sich der Fliesenfachbetrieb Christian Karen auf seiner Homepage. Was aber versteckt sich

hinter diesem „Mehr“. Dabei hilft sicherlich auch ein kurzer Blick auf die Firmengeschichte. Seit über 70 Jahren hat das Fliesenhandwerk die zentrale Rolle in der Familie gespielt. Vom Uropa, der nach dem Krieg einer von damals nur vier Fliesenlegern in der Region Trier war, über dessen Söhne und Enkel bis hin zu Christian Karen selbst – die Liebe zu dem Beruf zieht sich wie ein roter Faden durch die Familiengeschichte. „Der Beruf hat mir schon immer Spaß gemacht.“ So formuliert es Christian Karen daher auch

Aus einem ehemaligen Autohaus machte Christian Karen einen modernen Fliesenfachbetrieb.



gleich zu Beginn unseres Gesprächs. Allerdings, so ergänzt er, „schon bald erkannte ich, dass das Fliesenhandwerk nicht nur den Wänden und Böden von Bädern zugutekommt, sondern auch Küche, Keller und Wohnräumen. Und wichtiger noch: Wo es um Fliesen geht, kommen häufig andere Gewerke mit ins Spiel: Wasser, Heizung, Strom, Bodenbeläge und Malerarbeiten.“ Und fügt hinzu: „Seit meiner Kindheit wollte ich aber auch schon immer Unternehmer werden. Daher bin ich heute sowohl Fliesenleger wie auch Projektleiter und Firmeninhaber.“ Verwirklicht hat er sich diesen Wunsch im Jahre 2007, als er sich selbstständig machte und in Schweich das Unternehmen CK-Rena gründete. Vor nunmehr drei Jahren hat er den Betrieb am jetzigen Standort in Bekond unter eigenem Namen nochmals komplett neu aufgestellt. Das zwischen Mosel und Eifel gelegene Bekond ist eine Ortsgemeinde im Landkreis Trier-Saarburg in Rheinland-Pfalz und gehört der Verbandsgemeinde Schweich an der Römischen Weinstraße an. Hier erwarb Christian Karen im Industriegebiet ein ehemaliges Autohaus mit einer großen Hallen- und Freifläche, welches er ganz nach seinen Bedürfnissen umbaute. Zum Einzugsgebiet des Unternehmens gehören die Regionen rund um Trier, Wittlich und Saarlouis, aber auch das benachbarte Luxemburg. Ein Highlight des in Bekond entstandenen Fliesenfachbetriebs ist der große und attraktive Showroom, in dem der Kunde „eine ideale Umgebung zur Inspiration genießen kann“. Sicherlich ein erstes „Mehr“, welches es festzuhalten gilt. Was Christian Karen seinen Kunden darüber hinaus bietet, wie er den

Markt einschätzt und was er für die Zukunft plant – dies erfahren Sie in dem nachfolgenden Gespräch, das wir vor Ort mit ihm geführt haben.

Herr Karen, Sie bezeichnen sich selbst als „einen Fliesenfachbetrieb, der mehr bietet“. Was steht ganz konkret hinter dieser Aussage?

Christian Karen: Das lässt sich sicherlich nicht mit einem Satz sagen. Denn dazu gehören all die verschiedenen Bausteine, aus denen sich unser umfangreiches Leistungsspektrum zusammensetzt.

Beschreiben Sie uns doch einmal einen solchen Baustein.

Da wäre zunächst unser „Komplettservice von der Planung bis zur Übergabe“ oder wie wir auch sagen „Alles aus einer Hand“. Dahinter steht die Erfahrung, dass die Koordination der unterschiedlichen Lieferanten und Handwerker nicht immer leicht ist und vor allem viel Zeit erfordert. Diese Arbeit möchten wir unseren Kunden gerne abnehmen. Durch unseren Komplettservice für die Gewerke Wasser, Heizung, Strom sowie Boden- und Wandbeläge haben wir das gesamte Projekt immer im Überblick und sorgen stets für eine effiziente Ausführung. Besonders schätzen die Kunden dabei, dass sie mit uns nur einen Ansprechpartner haben, der koordiniert und für die Feinabstimmung zwischen den verschiedenen Gewerken sorgt.

Kurze Zwischenfrage: Liegen Ihre Schwerpunkte mehr im privaten oder im gewerblichen Bereich?

Aktuell eindeutig im Privatsektor, denn rund 70 Prozent unserer

Kunden sind Privatkunden. In der Regel sind es dabei Arbeiten im Bereich der Sanierung, die hier nachgefragt werden. Zu ca. 30 Prozent sind wir aber auch im Objektgeschäft unterwegs – sei es gewerblich oder öffentlich. Ein Sektor, der in den letzten Jahren ständig gewachsen ist und den wir auch weiter im Auge haben.

Wie laufen aktuell der Neubau und das Renovierungs- bzw. Sanierungsgeschäft? Gibt es eine Verlagerung, wenn ja, in welchen Segmenten?

Es gibt mit Sicherheit eine Verlagerung. Gerade im Bereich der Privatkunden sind es, wie ich gerade schon erwähnt habe, heute in der Regel Arbeiten im Bereich der Sanierung, die zunehmend nachgefragt werden. Vor allem viele unserer „Ü50-Kunden“, von denen es ja künftig immer mehr geben wird, wollen sich ihr Zuhause nochmals so richtig „schönmachen“, und dies nicht nur im Bereich Badezimmer, sondern auch darüber hinaus.

Stichwort „Schönmachen“ – haben sich hier die Wünsche, aber auch die Ansprüche der Kunden in den letzten Jahren verändert. Oder anders gefragt: Welche Trends sind hier im Bereich der keramischen Beläge erkennbar, beispielsweise bei Formaten und Farben? Und liegen Großformate nach wie vor im Trend?

Mit Großformaten beschäftigen wir uns ja schon seit einigen Jahren ganz intensiv. Man kann mit Sicherheit sagen, dass wir hier in der Region einer der Vorreiter waren und uns schon früh an solche Formate getraut und in zahlreichen Projekten erfolgreich

eingesetzt haben. Großformate sind auch mehr als nur ein Trend. Sie bilden vielmehr ein zusätzliches Marktsegment, auf das wir uns spezialisiert haben und das uns sicher noch lange begleiten wird. Es hat meiner Meinung nach noch viel Potenzial nach oben, denn es gibt noch viele Bereiche, in denen sich Großformate einsetzen lassen. Daneben sind es heute aber auch Mosaikbeläge, die vermehrt nachgefragt werden. Ganz groß und ganz klein – beides ist heute gefragt. Es sind jedoch nicht nur die Formate, die sich im Laufe der Zeit geändert haben. Es sind auch die teilweise sehr spannenden Optiken und strukturierten Oberflächen, die Trends

skizziert habe. Wir wollen dabei aber „mehr“ als nur eine „Ausstellung“ sein. Deshalb sprechen wir bei unserem Showroom auch gerne von „der idealen Umgebung zur Inspiration“. Hier sollen Wohnräume entstehen, die dann wir als starker und verlässlicher Partner mit der entsprechenden Beratung, aber auch mit viel Engagement und nicht zuletzt unserer Liebe zum Beruf verwirklichen wollen. Bei den Kunden, seien es Bauherren oder Architekten, kommt dieser Showroom mit dem dazugehörigen Service sehr gut an und wird, wie die hohen Besucherzahlen aus dem Privat- und Gewerbebereich zeigen, auch intensiv genutzt.

Die beste Option ist hier unserer Ansicht nach eine Fußbodenheizung. Dafür bieten wir unsere spezielle Frästechnik an; denn mit ihr ermöglichen wir das unkomplizierte Nachrüsten mit einer Warmwasser-Fußbodenheizung. Dies geht nicht nur schnell und staubfrei, sondern vor allem auch ohne Kernsanierung des vorhandenen Estrichs, so dass keine zusätzlichen Baukosten entstehen. In der Folge profitiert der Kunde von einem niedrigeren Energieverbrauch und spart Heizkosten. Insgesamt eine gute Möglichkeit, Gebäude auch energetisch fit und somit „nachhaltig“ zu machen, dies auch unter Nutzung neuartiger und energieeffizienter

nicht ohne das entsprechende Fachpersonal. Haben Sie denn für die angesprochenen Arbeiten und Serviceleistungen auch genügend qualifizierte Mitarbeiter? Wie viele beschäftigen Sie aktuell?

Natürlich sind auch unsere qualifizierten Mitarbeiter ein wichtiger Baustein, der ganz entscheidend zu dem von uns versprochenen „Mehr“ beiträgt. Zurzeit beschäftigen wir hier am Standort rund 20 Mitarbeiter. Auch wenn wir eine insgesamt „junge Mannschaft“ sind, so habe ich dabei das Glück, mich auf ein bewährtes Team langjähriger Mitarbeiter stützen zu können. So gibt es gleich mehrere Gesellen, die bei uns gelernt haben



den letzten Jahren immer weniger geworden ist, nicht zuletzt als Folge der demografischen Entwicklung.

Bilden Sie in Ihrem Betrieb selbst auch aus?

direkt auf der Baustelle. Ein gutes Beispiel hierfür sind die Anwendungstechniker bzw. Vorführmeister von MAPEI, mit denen wir immer wieder vor Ort, also direkt auf der Baustelle, Schulungen durchführen, etwa im Rahmen der Einführung neuer MAPEI Produkte.

Stichwort „Zusammenarbeit mit MAPEI“: Wissen Sie noch, wann diese begonnen hat? Und wie zufrieden sind Sie mit dieser Kooperation?

Begonnen hat die Zusammenarbeit mit MAPEI bereits im Jahre 2012. Eine bis heute anhaltende Kooperation, mit der wir sehr zufrieden sind. Be-



Showroom –
die ideale
Umgebung
zur Inspiration

machen. Ich denke da an die heute so beliebten und stark nachgefragten Holz- und Natursteinoptiken in Diehlen- oder auch Stufenformen, an Retrofliesen oder ähnliches. Hier hat die Fliesenindustrie heute teilweise sehr Interessantes zu bieten. Dies gilt insbesondere für die italienischen Hersteller. All dies, das hier aktuell angeboten wird, muss man den Kunden natürlich auch entsprechend präsentieren. Wobei wir dann schon bei einem zweiten Baustein unseres „Mehr“ wären, nämlich unserem attraktiven Showroom, den wir hier in Bekond geschaffen haben.

Was zeichnet Ihren Showroom in Bekond aus und wie wird er von Ihren Kunden angenommen?

In erster Linie zeigen wir in unserem Showroom eine vielseitige und stilvolle Auswahl an aktuellen Material- und Designoptionen wie ich sie gerade

Design und Gestaltung sind sicherlich ganz zentrale Aspekte bei einem Bauprojekt. Daneben geht es heute ja oft auch um weitere technische Themen wie etwa das Thema Erneuerung der Heizung. Was können Sie Ihren Kunden hier anbieten?

Das ist richtig, denn es ist ganz wichtig, bei Sanierungs- und Modernisierungsarbeiten immer auch die energetischen Aspekte zu berücksichtigen. Speziell das Nachrüsten mit einer Fußbodenheizung ist gerade im Sanierungsbereich ein hochaktuelles Thema. Denn spätestens wenn die vorhandene Heizungsanlage erneuert werden muss, stellt sich die Frage nach den vorhandenen Optionen.

Was für eine Option schlagen Sie dann vor und welche ganz speziellen Leistungen bieten Sie hierzu an?



Christian Karen (Mitte) und seine MAPEI Partner: rechts Kurt Baumann und links Martin Streit.

Heiztechnologie. Und für uns als Fachhandwerk ein weiteres zukunftsfähiges Aufgabenfeld, bei dem wir heute schon Vorreiter sind.

Stichwort „Nachhaltigkeit“: Welche Rolle spielt bei Ihnen ganz allgemein das Thema Nachhaltigkeit? Verlangen die Kunden vermehrt den Einsatz nachhaltiger Produkte?

Im Privatbereich ist dies aktuell weniger der Fall. Hier geht es nach unserer Erfahrung mehr um Fragen wie Haltbarkeit und Pflege. Das Thema der Nachhaltigkeit wird diesen Aspekten eher untergeordnet. Im Objektbereich spielt das Thema Nachhaltigkeit allerdings schon länger eine wichtige Rolle. Hier werden ja heute auch in der Regel Nachhaltigkeitsnachweise nach DGNB oder Ähnlichem gefordert.

Ob Beratung, Fliesenverkauf oder Verlegung: All dies geht natürlich

und immer noch bei uns sind. Für mich eine tolle Bestätigung dafür, dass wir vieles richtig machen. Zusammen mit dem eingangs erwähnten Angebot der Komplettanierung ist dies sicherlich auch ein wichtiger Garant für eine erfolgreiche Zukunft des Unternehmens.

Weil wir gerade beim Blick in die Zukunft sind: Stichwort „Fachkräftemangel“. Spüren Sie diesen auch und wie versuchen Sie hierauf zu reagieren?

Die Frage, wie finde ich auch künftig die richtigen Mitarbeiter für das Unternehmen, ist in der Tat mit einer der größten Herausforderungen, vor der nicht nur wir, sondern alle in der Fliesenbranche stehen und der wir uns stellen müssen. Erfreulicherweise konnten wir erst vor kurzem wieder zwei neue Leute einstellen, wenngleich natürlich die Anzahl an Bewerbern in

Ja, wir legen schon immer Wert auf eine eigene Ausbildung und die Förderung des Nachwuchses. So bilden wir jedes Jahr mindestens einen Azubi aus und wollen unseren Betrieb auch künftig für junge Leute attraktiv machen. Wichtig für die erfolgreiche Nachwuchsförderung sind natürlich auch ein harmonisches Miteinander und ein gutes Betriebsklima.

Nutzen Sie für Ihre Mitarbeiter auch die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, die Ihre Industriepartner anbieten wie beispielsweise das Schulungsprogramm der MAPEI Academy?

Ja, wir nutzen hier immer wieder das Angebot von MAPEI. Den Fokus legen wir dabei aber auf spezielle Produktschulungen – und dies möglichst

sonders schätzen wir daran, dass wir bei MAPEI stets auf ein Komplettprogramm zurückgreifen können. So kann man sämtliche Fliesenarbeiten vom Anfang bis zum Ende mit den für jeden einzelnen Arbeitsschritt passenden MAPEI Produkten in einer Linie sauber durchziehen. Und dies mit einem innovativen Produktspektrum, das sich stets an den Entwicklungen und Anforderungen des Marktes orientiert und ständig entsprechend angepasst und erweitert wird. Gleichmaßen schätzen wir auch den umfangreichen anwendungstechnischen Support, mit dem die Verlege-Experten von MAPEI uns bei der Arbeit auf der Baustelle unterstützen.

Text und Bilder: Werner Roßkopf