

Software – Per Mausclick färben
Mappe Fokus – Fußbodentechnik
Nachhaltigkeit – Ein neues Lebensgefühl
Workshop – Lehm als Inspirationsquelle

Mappe



Die sechste Fläche im Raum bringt's

Reportage Anfangs boten Hans und Frank Maier das Bodenlegen als Service für ihre Kunden an, die komplette Raumgestaltungen aus einer Hand schätzen. Doch dann stellten die beiden Malermeister und geprüften Bodenleger fest, dass dieser Bereich auch wirtschaftlich interessant ist – und zudem die Motivation und Zufriedenheit der Mitarbeiter erhöht.



Für das Seniorenpaar Hans und Gisela Maier sowie für Sohn Frank Maier und Partnerin Nicole Bayer sind Bodenbeläge eine Leidenschaft

(links) Dieser farbenfrohe Belag aus Teppichfliesen war ein prima Blickfang auf dem Messestand des Malerbetriebs

In der Mitte der historischen Holzbrücke, die den Rhein bei Bad Säckingen überspannt, ist ein weißer Strich auf dem Boden aufgemalt: Hier überschreitet der Fußgänger die EU-Außengrenze zur Schweiz. Ganz in der Nähe von Bad Säckingen, in Murg-Niederhof, hat der Maler- und Bodenlegerfachbetrieb Maier seinen Sitz, gegründet 1963 von Hans Maier.

Hinter dem kleinen Ort bilden die Schwarzwaldhöhen eine geomorphologische Grenze, im Süden begrenzt der Rhein die Region des so genannten »Hotzenwald«. Hier liegt das Einzugsgebiet des Malerbetriebs, dessen Firmierung »Maier Raumgestaltung« mit dem Zusatz »Malermeister, Bodenleger« lautet und der Privatkunden, aber auch Gewerbe und Industrie zu etwa gleichen Teilen bedient. Die Lage und die ländliche Ausprägung bestimmen das Angebotsportfolio: Vielseitigkeit ist gefragt, und so kam es, dass der Boden über Jahrzehnte zu einem wichtigen Standbein des Malerbetriebs wurde.

Bodenlegen aus Leidenschaft

Für Senior Hans Maier waren Bodenbeläge schon immer eine Leidenschaft. Damals im Jahr 1968 und lange vor der Novellierung der Handwerksordnung war das allerdings mit Schwierigkeiten verbunden. Nach den vorgeschriebenen fünf Jahren Praxis im Bodenverlegen, die der Malermeister mittels Rechnungen nachweisen musste, besuchte er die Bundesfachschule der Bodenbelagwirtschaft in Koblenz im Blockunterricht und erhielt nach erfolgreicher Abschlussprüfung das Zertifikat »Staatlich geprüfter Bodenleger«. »Bodenbeläge haben mich schon immer interessiert und ich wollte meinen Kunden das komplette Angebot der Raumgestaltung von Boden, Wand, Decke und Gardinen bieten«, erläutert





Hans Maier. Bei der Farbberatung hätten die Kundinnen ihn häufig gefragt, welcher Boden denn dazu passen würde, erinnert er sich und dann seien sie froh gewesen, nicht nur einen fachlichen Rat zu erhalten, sondern auch das Angebot des Malerbetriebs, den Boden zu verlegen. Mit dem Komplettangebot ließ sich auch Zeit einsparen, denn parallel zu den Malerarbeiten konnte schon mit der Untergrundvorbereitung begonnen werden. Allerdings sei es ein täglicher Kampf gewesen, dass er als Maler Böden verlegen durfte und es brauchte viel Zeit und Geduld, bis er damit teilweise in die Handwerksrolle eingetragen wurde. Um voll dabei zu sein, wurde der Maler- und Bodenlegerfachbetrieb Maier dann auch Mitglied in der Parkett- und Bodenlegerinnung.

Auch für Sohn Frank Maier, der 1986 als Innungssieger die Gesellenprüfung zum Maler und Lackierer abschloss, die Akademie für Betriebsmanagement absolvierte und den Technischen Fachwirt Farbe und Malermeister an der Akademie in Stuttgart machte, war klar, dass auch er die damalige Bundesfachschule in Koblenz besuchen würde. Eine fundierte Ausbildung im Bodenbelagsbereich war Vater und Sohn besonders wichtig: »In diesem Bereich können bei unsachgemäßer Verlegung große Schäden entstehen, vor allem was die Untergrundbehandlung angeht«, gibt Frank Maier zu Bedenken und sein Vater ergänzt: »Wir haben die Arbeiten immer äußerst sorgfältig gehandhabt und uns bei den Vorarbeiten abgesichert. Das gilt vor allem auch für den Aufbau des Estrichs durch einen Estrichleger, denn wir als Bodenlegerfachbetrieb sind ja mit der Abnahme in der Haftung. CM-Messungen und weitere Prüfungen sind daher bei uns Standard«.

Mehr Material-, aber weniger Lohnkosten

Das Interesse für die Verlegung von Böden ist auch auf ein Schlüsselerlebnis von Hans Maier zurückzuführen: »Als wir einmal in einer Gaststätte zwei Räume malertechnisch gestalteten und dabei ca. 40 Stunden zu tun hatten und anschließend die Bodenleger kamen und in nur vier Stunden fertig waren, wurde mir klar, dass in dem materialintensiven Bodenbelagsbereich mit verhältnismäßig geringen Lohnkosten im Verhältnis mehr verdient ist als im lohnintensi-

ven Malerhandwerk. Heute machen die Bodenbelagsarbeiten im Malerbetrieb Maier etwa 25 bis 30 % am Gesamtumsatz aus.

Ausgeführt werden sie von einem gelernten Bodenleger sowie einem Malergesellen, der auch gelernter Schreiner ist. Ein klarer Vorteil, wenn es um die Verlegung von Holzböden geht. Zurzeit sind im Maler- und Bodenlegerfachbetrieb Maier zwölf Mitarbeiter beschäftigt, darunter auch eine Gardinennäherin und zwei Auszubildende.

Die Objektbeispiele des Maler- und Bodenlegerfachbetriebs Maier zeigen dessen Vielseitigkeit: Parkett in einem Wohnraum, PVC im Büro, Nadelfilz im Flur und ein Kautschukbelag auf einer Treppe

Ausbildung zum Bodenleger

info

► Bodenleger: Seit dem 1. August 2002 ist er als Lehrberuf mit einer Ausbildungsdauer von drei Jahren neu geschaffen worden. Der Bodenleger beschäftigt sich mit Bodenbelägen unterschiedlicher Art, vom Teppichboden und Linoleum über PVC und Korkböden sowie Laminat und Fertigparkett. Vor dem Auslegen prüft er den Untergrund (Estrich), wenn nötig, glättet er ihn und gleicht ihn aus. Er schneidet Beläge zu und klebt sie dann auf den Untergrund. Elastische Beläge, beispielsweise Kunststoffplatten, müssen gegebenenfalls thermisch oder chemisch verschweißt oder ausgefugt werden. Bodenlegerbetriebe können als handwerksähnliche Gewerbe betrieben werden. Um so einen Betrieb als handwerksähnliches Gewerbe führen zu dürfen, braucht man keine Meisterprüfung. Dies ist ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal zu den Vollhandwerken. Dafür müssen sich handwerksähnliche Betriebe aber auf die im Gewerbe üblichen Arbeitsbereiche beschränken. In der Sparte Bodenbeläge sind diese zahlreich vorhanden, denn neben Teppichböden, PVC und Linoleum gibt es jetzt auch Laminat, Fertigparkett oder Kork zum Verlegen. Ausbildungsmöglichkeiten zum Bodenleger bzw. zur Bodenlegerin beschränken sich nicht auf spezialisierte Bo-

denlegerbetriebe, sondern sind teilweise auch im Parkettleger-, Estrichleger-, Raumausstatter- und Malerhandwerk möglich.

► Parkettleger: Handwerklicher Lehrberuf, der nach drei Jahren mit einer Gesellenprüfung abschließt. Der Parkettleger muss nicht nur Parkett und Parkettmuster legen, sondern auch altes oder reparaturbedürftiges Parkett aufarbeiten und pflegen können. Parkettleger legen in Innenräumen Holzböden aus vorgefertigten Holzteilen in verschiedenen Mustern (Stabparkett, Mosaikparkett, Schiffsboden- und Intarsienparkett). Vor dem Einbau prüfen sie den Untergrund (Estrich), wenn nötig glätten sie ihn und gleichen ihn aus. Dann kleben Parkettleger die Parketteile auf oder befestigen sie auf Holzuntergrund durch Nageln. Anschließend schleifen sie die Parkettfläche und versiegeln die Oberfläche mit einem Kunststoffüberzug, der den Parkettboden schützt und pflegeleicht macht, oder sie behandeln die Oberfläche mit speziellen Ölen bzw. Wachs. Weitere Aufgabengebiete sind Holzpflasterungen (auch für den Außenbereich) und das Verlegen von Teppichböden sowie von elastischen Bodenbelägen aus Linoleum, Kork, Kunststoff, Gummi.

Quellen: www.baumarkt.de,
www.bodenleger-berlin.de



Fotos: Maier • Daiber

Im Ladengeschäft können die Kunden die auf Präsentationsständen ausgestellten Materialien wie Parkett, Laminat, Teppiche und elastische Beläge sehen und fühlen

Seit 1964 wurden insgesamt 23 Lehrlinge ausgebildet.

Der Anteil der verlegten Bodenbeläge hält sich bei Parkett, Laminat, Teppichen und elastischen Belägen die Waage. Industrieböden werden vor allem als Epoxidharzbeschichtungen aufgebracht. Der Betrieb hat sämtliche Maschinen zum Entfernen, Verlegen und Renovieren von Böden wie Stripper, Fräsen, Schleifmaschinen, Schweißgeräte und Sauger im Einsatz. Material wird im Gegensatz zu früher nicht mehr groß vorgehalten, da die Lieferanten von einem Tag auf den anderen liefern können und es außerdem keinen Sinn macht, bei der Vielzahl an Kollektionen nur einen kleinen Ausschnitt vorrätig zu haben.

Der Kunde will das Material fühlen

Sehr wichtig ist daher die Präsentation der verschiedenen Belagsarten und Dessins. »Mehr noch als an der Wand spielt die Haptik beim Bodenbelag eine Rolle, der Kunde will den Unterschied von kratzigem Nadelfilz, flauschigem Teppich, warmem Holz oder Laminat fühlen«, weiß Frank Maier. Das ist in dem kleinen Ausstellungsraum mit Ladengeschäft möglich, den Vater Hans Maier bereits 1972 eröffnete und mit dem er damals seiner Zeit voraus war. Hier kann der Kunde die Materialien und Dessins in Präsentationsständen auswählen und vergleichen. Im nächsten Jahr ist eine Modernisierung und Umgestaltung der Räume fest eingeplant. »Das ist die Nummer 2 auf unserer Prioritätenliste. Nummer 1 war unsere Homepage, die von einer mehrfach ausgezeichneten Agentur (www.kommunikation-design.de) komplett neu konzipiert und gestaltet wurde«, erklärt Frank Maier stolz. Er

war selbst viele Stunden mit den Texten und der Konzeption der Homepage beschäftigt. Mit seiner ersten Homepage, die bereits 1999 online ging, hatte der Betrieb eine Vorreiterrolle in der Branche. Die neue Homepage, die sehr modern und ansprechend gestaltet ist, ließ sich Frank Maier einiges kosten. Eine Investition, die sich bestimmt lohnt, wie er meint.

Schweizer Kunden gewinnen dank Homepage und Mundpropaganda

Vor allem die Schweizer recherchieren gerne im Internet, berichtet er. Hier konnte der Malerbetrieb schon einige Neukunden gewinnen: »Die Schweizer sind es nicht gewohnt, alles aus einer Hand zu bekommen. Dort ist die Trennung der Arbeitsbereiche noch größer als bei uns, es gibt sogar eigene Tapezierer«, erläutert Frank Maier. Außerdem laufen dort viele Aufträge fast ausschließlich über Empfehlungen.

So hat Frank Maier in zwei grenznahen Schweizer Orten nur aufgrund von Empfehlungen 90 % seiner Schweizer Aufträge bekommen. Es fing damit an, dass er »die Offerte« (Schweizerisch für Angebot) für ein Zimmer in einem Haus abgab und den Auftrag erhielt. Dann folgte die komplette Gestaltung dieses Hauses innen und außen. Dann kam der Nachbar und nach und nach mehrere Aufträge aus dem ganzen Ort. Aktiv Werbung machen die Maier nur vierteljährlich mit einer Anzeige in einem lokalen Anzeigenblatt, das auf der Schweizer Rheinseite verteilt wird.

Weil Empfehlung oberste Priorität hat, macht der Betrieb auch beim QiH – Qualitätssiegel »Sehr gut – ausgezeichnet vom Kunden« mit. »Bei uns gehen pro Quartal etwa 25 Bewertungen ein mit einem Notendurchschnitt von 1,3«, berichtet Nicole Bayer, die Lebensgefährtin von Frank Maier, die für sämtliche Büroarbeiten zuständig ist, zufrieden. Die Bürokauffrau im Handwerk, die auch bei den Unternehmerfrauen im Handwerk im Vorstand ist, sieht den Bodenbelagsbereich als Service für ihre Kunden. Frank Maier ergänzt: »Klar ist es für die Kunden bequem, es ist aber auch für mich und die Mitarbeiter sehr viel befriedigender, wenn wir die sechste Fläche im Raum mitgestalten und damit den kompletten Raum fertigstellen können. Wenn alles perfekt zusammenpasst sind alle glücklich und unsere Mitarbeiter schätzen die abwechslungsreichen Tätigkeiten in unserem Betrieb und bleiben daher gerne lange bei uns«.

Bärbel Daiber

Angebot am Boden *info*

Der Maler- und Bodenlegerfachbetrieb Maier führt folgende Arbeiten im Bodenbereich aus:

- ▶ Teppichböden
- ▶ Naturfaserböden
- ▶ Linoleumböden
- ▶ Elastische Beläge
- ▶ Laminatböden
- ▶ Parkettböden
- ▶ Korkböden
- ▶ Prallwandssysteme für Sporthallen usw.
- ▶ Fußbodenbeschichtungen und Industrie-Fußböden
- ▶ Teppichreinigung
- ▶ Grundreinigung und Einpflege bei elastischen Belägen



Maier Raumgestaltung
 Inhaber: Frank Maier
 Hartrichstraße 12
 79730 Murg-Niederhof
 Fon (0 77 63) 61 08
 Fax (0 77 63) 42 09
info@maier-raumgestaltung.de
www.maier-raumgestaltung.de