

SANIEREN UND MODERNISIEREN FÜR GEWERBE UND PRIVAT

## TITELTHEMA – FLIESENMEISTERBETRIEB RIED: MIT FLIESEN GROSS GEWORDEN



DIE WELT DER FLIESEN - EINE ALTE UND ZUGLEICH MODERNE WELT UNTERSCHIEDLICHS-TER FORMEN, FARBEN, MATERIALEN UND FUNKTIONEN. WENN STEFAN RIED (50), INHABER DER FIRMA „FLIESEN MEISTERBETRIEB RIED“ ALLMORGENDLICH IN SEIN BÜRO IN FRANKFURT / SACHSENHAUSEN KOMMT, HAT ER ES MIT DIESER BUNTEN, FASZINIERENDEN WELT ZU TUN, DEREN WURZELN BIS WEIT INS ALTERTUM REICHEN.

Die „Familie Ried“ bewegt sich bereits in vier (!) Generation im Baugewerbe - insofern war Meister Ried seit seiner Kindheit mit dem Thema „Fliese“ konfrontiert: Schon sein Großvater hatte seit 1919 einen Mauerer- und Fliesenverlegetrieb in Roßdorf bei Marburg. 1952 hatte dann sein Vater die Fa. „Ludwig Ried & Sohn OHG“ mitbegründet. 1974 begann schließlich Stefan Ried dort seine Ausbildung zum „Fliesen-, Platten- und Mosaikleger“, absolvierte 1983 erfolgreich seine Meisterprüfung und blieb dort ganze 24 Jahre. Um auch über den Tellerrand hinauszublicken, hat Ried 1986 auch gleich noch den „Betriebswirt des Handwerks“ darauf gesetzt. 1999 gründete Stefan Ried dann seine eigene Firma, den „Fliesen-Meisterbetrieb Ried“.

### Familienbetrieb mit Fokus auf Sanierung und Modernisierung

Heute blickt Stefan Ried zufrieden auf die ersten zehn Jahre erfolgreiches Unternehmertum zurück: „Wir haben uns von Anfang an auf's Sanieren und Modernisieren fokussiert und sind damit eigentlich immer ganz gut gefahren.“ Mit „wir“ meint er neben seinen qualifizierten Fachangestellten explizit auch seine Frau Petra. Die gelernte Steuerfachfrau ist von Beginn der Firmengründung an mit dabei und kümmert sich um Büroorganisation, Buchhaltung und Personal. Dieses ist von anfänglich einem angestellten Fliesenleger auf

mittlerweile fünf festangestellte Fliesenleger (vier Gesellen und ein Meister) angewachsen. „Der Chef bleibt aber immer noch meine Wagnigkeit“, schmunzelt Ried, „einer muss das Schiff ja steuern.“ Strenge Hierarchien gibt es bei den Rieds nicht. „Dafür aber ein prima Arbeitsklima und einen partnerschaftlichen Umgang“, erklärt der sympathische Hesse. Ganz besonders freut er sich darüber, dass der angestellte Meister sein Sohn Christian (24) ist, der mit großem Erfolg in seine Fußstapfen tritt: 2006 hat er mit optimalem Erfolg (Gesellenprüfung „Note 1“) bei ihm seine Gesellenausbildung abgeschlossen, bereits 2007 die Meisterprüfung mit Bravour bestanden.

### Erfolg durch gute Arbeit

Nachdem Ried nunmehr zwei Lehrlinge ausgebildet hat, ist Ausbildung zumindest aktuell kein Thema. „Heute in der Fliesenbranche fünf Angestellte draußen zu haben, ist schon sehr viel“, meint Ried mit Blick auf die aktuelle wirtschaftliche Situation und die Lage am Arbeitsmarkt. „Die kleinen Einmann-Einzelunternehmen können teilweise einfach erheblich günstiger anbieten als Betriebe mit nur einem oder mehreren Angestellten, dadurch fallen immer wieder Aufträge an die Kleinen.“ Als qualifizierter Fliesen-Meisterbetrieb hat sich Ried aber auch einen Namen erarbeitet, der es ihm ermöglicht, immer wieder auf gewerbliche Kunden zurückgreifen zu

▶▶▶

können, die die Qualität seiner handwerklichen Leistung schätzen und ihn regelmäßig mit anfallenden Fliesenarbeiten beauftragen. So zählt Ried zwei Banken und zwei Wohnungsbaugesellschaften zu seinem festen Kundenstamm. „Dieses Jahr hatten wir von der Frankfurter BHF-Bank den Auftrag erhalten, deren repräsentatives Atrium in der Konzernzentrale komplett neu zu verfliesen“, freut sich Ried. „Ein ebenso anspruchsvoller wie reizvoller Auftrag, den wir gerne und für unseren Auftraggeber zu seiner vollsten Zufriedenheit ausgeführt haben.“ Rund 70 Prozent der Aufträge rekrutiert Ried so aus dem gewerblichen Bereich, der Rest stammt aus dem privaten Umfeld.

Für die private Bauherrschaft hat Ried sein „Angebotsportfolio“ im Lauf der Jahre clever und bedarfsgerecht ausgeweitet und sich dadurch ein Stück weit unabhängig vom reinen Fliesenverlege-Gewerk gemacht: So erstreckt sich heute das firmeneigene Spektrum neben dem klassischen Fliesenverlegen und Balkonsanierungen auch auf den kompletten Hausausbau: von Maurer-, Putz-, Estrich- und Trockenbauarbeiten über den gedämmten Dachausbau und den Einbau von Elektrofußbodenheizungen bis hin zur individuellen, computerunterstützten Badplanung - und das alles in korrekter, fachgerechter Ausführung. „Wir machen alles was wir können, vom Rest

lassen wir die Finger davon“, bringt das Ried auf einen einfachen Nenner.

#### **Riesige Ausstellungsfläche – einfach ausgelagert**

Um seinen Kunden die Vielfalt der heute verfügbaren Fliesenlösungen aufzuzeigen, benötigt Ried keinen eigenen Showroom. „Wir haben auf unserem Firmengelände zwar ein 50qm-großes Hochregallager, in dem sich unser ganzes technisches Gerät, darunter Schleifmaschinen, Bohrfräsen, Nassschneidemaschine und auch ein Dachdecker-Schrägaufzug befindet, den immensen und kostenintensiven Aufwand einer immer aktuell gehaltenen Fliesenausstellung tun wir uns aber nicht an“, erklärt Ried und zeigt sich sichtlich erleichtert, dass er hierfür eine weitaus elegantere Lösung gefunden hat: „Unsere Kunden schicken wir hier in Frankfurt zu unserem Ausstellungspartner Raab-Karcher. Der hat in der Eysenstraße eine riesige Fliesenausstellung und berät unsere Kunden umfassend und kompetent. Die Logistik hinsichtlich Warenlieferung zur Baustelle und die Ausführungsarbeiten erledigen wir dann.“

#### **Praktisch und gut: Komplettanierung aus einer Hand**

Besonders wertvoll für Bauherren ist, dass Ried seinen Kunden, sofern gewünscht, auch die mitunter zeit- und nervenaufreibende Ko-

ordination ganzer Komplettanierungen anbietet. Bei Bauvorhaben, die über die „Ried’schen Gewerke“ hinausgehen, arbeitet er mit eingespielten Handwerkspartnern nach dem Prinzip der koordinierten Handwerkergemeinschaft zusammen. „Das heißt, dass zum Beispiel befreundete Sanitär-, Elektroinstallations- oder Malerbetriebe die jeweilige Arbeit ausführen, wir koordinieren diese - von der Planung bis zur Fertigstellung für unseren Bauherrn“, so Ried. Der Vorteil einer derartigen Vorgehensweise für den Bauherrn liegt auf der Hand: er muss sich nicht mehr mit mehreren Firmen befassen, hat nur noch einen Ansprechpartner und bekommt alles nach seinen Wünschen organisiert. „Die Abrechnung erfolgt dann direkt mit dem jeweiligen Gewerkanbieter, der dann auch die Gewährleistung übernimmt.“

Eine Prognose auf die weitere Geschäftsentwicklung kann Ried keine geben. „Fest steht, dass bei Fliesen die Verlegepreise pro Quadratmeter jedes Jahr sinken. Heute haben wir einen Preisstand wie in den 1980er Jahren“, stellt Ried nüchtern fest. Die Lösung für Ried ist da ein hohes Maß an Flexibilität, so dass auch schon mal samstags Aufträge ausgeführt werden. „Bislang hat ja alles trotz aktuell schwieriger wirtschaftlicher Lage gut hingehauen - wir hoffen, dass das auch so bleibt.“ ◀

Weitere Informationen und Kontakt:  
Internet: [www.fliesen-ried.de](http://www.fliesen-ried.de)  
E-Mail: [info@fliesen-ried.de](mailto:info@fliesen-ried.de)

