



FREI-RAUM FÜR FLIESEN

Keramik & Stein Dietz Fliesen ♦ „Win-win-Situation“ heißen neudeutsch Geschäfte, bei denen alle Beteiligten profitieren. Ein Beispiel dafür liefert die Keramik & Stein Dietz Fliesen GmbH in Würzburg. Seit 2008 kooperiert sie ebenso eng wie erfolgreich mit einem Sanitärgrößhändler. ♦ **Petra Menke**

Unweit der Autobahnabfahrt Würzburg-Heidingsfeld betreibt die Keramik & Stein Dietz Fliesen GmbH eine 120 Quadratmetern große Fliesenausstellung. Rund um den modernen Zweckbau im Gewerbegebiet Heuchelhof stehen uns bei der Ankunft Kundenparkplätze in großer Zahl zur Verfügung.

Die hellen freundlichen Räumlichkeiten befinden sich unter einem Dach mit einer knapp 600 Quadratmeter großen Badausstellung der zur GC-Gruppe gehörenden Karl Endrich KG. Verbunden sind die beiden Ausstellungen durch das Foyer des Gebäudes.

Beim Betreten der Ausstellung fallen uns sofort die beiden Schiebeschränke an der gegenüberliegenden Wand und in der Raummitte ins Auge. Dank einer breiten Fensterfront und zahlreichen Punktstrah-

lern ist die Fliesenausstellung optimal ausgeleuchtet. Der gesamte Boden ist mit einem anthrazitfarbenen Industrietepich ausgelegt, der die farbenfrohen Mosaiken von Bisazza und die Zementfliesen von Via links vom Eingang gut zur Geltung bringt.

Zur Rechten kommen wir an Klapptafelanlagen, Aufstellern und weiteren Schiebeschränken vorbei. Hinten rechts liegen gut sichtbar der Empfangstresen und der Eingang zum „Atelier“. Getrückt wird unser erster positiver Eindruck nur von einem zu lauten Radio – ein akustisches Ärgernis, das große Teile des stationären Handels erfasst hat.

Anziehungspunkt Atelier

Wir möchten unser Hauptbadezimmer sanieren. Wichtig ist uns, heute schon ans

Alter zu denken und den Raum barrierefrei zu gestalten. Julian Dietz, Fliesenhändler der zweiten Generation, empfiehlt uns daher eine barrierefreie Dusche einzuplanen, für die wir auf die Suche nach Fliesen gehen.

Während wir im Ausstellungsraum nur einen kleinen Ausschnitt des Gesamtangebots zu sehen bekommen, wartet das gut sortierte Atelier mit drei bis vier zusätzlichen Farben pro Fliesenmuster auf. Außerdem beherbergt es die 3D-Badplanungsanlage sowie einen Collagentisch. Dieser erlaubt ein individuelles Arrangement verschiedener Fliesen, was uns gut gefällt. „Wir verkaufen viel über das Atelier, weil wir dort Fliesen unterschiedlicher Hersteller beliebig kombinieren können“, sagt Inhaber und Geschäftsführer Helmut Dietz. 95 Prozent seiner Ware



1 Helmut Dietz und Julian Dietz (von links)

2 Eine von 44 Musterkojen in der Sanitärausstellung

3 Das „Atelier“ mit vielen weiteren Fliesenmustern

bezieht das Unternehmen direkt von den Herstellern. Im Mittelpunkt stehen Fliesen aus Italien, Spanien und Deutschland.

So ansprechend die Ausstellung gestaltet ist, so unglücklich erscheint uns ihre Lage: Da sie in einem Durchgangsraum untergebracht ist, dient sie zugleich als Zugang zur Ausstellung der Karl Endrich KG im Nebenraum. Mit dem Sanitär- und Haustechnikgroßhändler arbeitet die Keramik & Stein Dietz Fliesen GmbH seit vielen Jahren zusammen. Am Tag unseres Besuchs wird beim Sanitärpartner kräftig gebohrt, zudem laufen Handwerker hin und her. Beides erzeugt eine gewisse Unruhe. Allerdings: „Umbaumaßnahmen kommen zum Glück eher selten vor“, sagt Filialleiter Thorsten Wald.

Synergie-Effekte

Auf Kojen kann die Keramik & Stein Dietz Fliesen GmbH verzichten. Grund ist das Geschäftsmodell des Unternehmens. „Die Kooperation mit der Karl Endrich KG ist für uns ein Glücksfall“, erzählt Helmut Dietz. „Wir haben zwar nur 120

Quadratmeter angemietet, können unsere Ware aber auf gut 700 Quadratmetern präsentieren.“ Möglich ist das, weil Dietz die Badausstellung des Partners nutzen kann – kostenlos. „Dadurch sparen wir ein eigenes Sanitärsortiment.“

Als Gegenleistung verpflichtet sich Dietz, die alle Stilrichtungen berücksichtigende Badausstellung instandzuhalten und jedes Jahr fünf der insgesamt 44 Kojen auf eigene Kosten zu erneuern. Clou der Vereinbarung: „Wir haben uns vertraglich zusichern lassen, dass wir die Musterfliesen für die Kojen in Eigenregie auswählen können“, ergänzt der gelernte Bauzeichner. „Wäre diese Bedingung nicht erfüllt worden, hätten wir es nicht gemacht.“ Dass die Kooperation im Alltag reibungslos funktioniert, ist aber vor allem Thorsten Wald zu verdanken. „Er führt das Geschäft, als wäre es sein eigenes“, lobt Helmut Dietz das unternehmerische Denken seines Filialleiters.

Fazit

Unsere Fliese finden wir beim Rundgang mit Helmut Dietz durch die Sanitärausstellung. Das Jura-Imitat der Firma Verde 1999 gefällt uns am besten. Nach einem Vergleich aller verfügbaren Farben der Serie „Jorstone“ auf dem Collagentisch, fällt unsere Wahl auf eine hellbeige Fliese in 25 x 50 Zentimeter mit geschliffenen Kanten. Wir erhalten ein schriftliches Fliesenangebot und vereinbaren einen weiteren Termin bei uns zu Hause, damit Installateur und Fliesenleger die Örtlichkeiten in Augenschein nehmen können.

Das pfiffige Kooperationsmodell der Keramik & Stein Dietz Fliesen GmbH hat uns überzeugt. Individuelle Beratung und Planung genießen einen hohen Stellenwert und die Preisstruktur des Sortiments richtet sich an jeden Geldbeutel. ◆

CARO-KUNDENTEST

Kriterien und Noten für Keramik & Stein Dietz Fliesen GmbH in Würzburg

- ◆◆◆◆ Außenaustritt: Verkehrsanbindung, Lage, Ausschilderung, Gebäudearchitektur, Eingangsbereich, Parkplatzangebot
- ◆◆◆ Innengestaltung: Empfangstheke, Präsentation, Raumaufteilung, Übersichtlichkeit, Ausleuchtung, Kundenführung
- ◆◆◆ Produktangebot: Sortimentstiefe und -breite, Herstellermix
- ◆◆◆◆ Randsortimente: z. B. Verarbeitungsmaterial, Pflegemittel, Einrichtungsgegenstände, Accessoires etc.
- Sanitärangebot: Keramik, Armaturen, Badausstattung etc.
- ◆◆◆ Warenauszeichnung: Auspreisung, Warencharakteristika etc.
- ◆◆◆ Informationsangebot: Prospektmaterial, allgemeine Hinweise, Infotafeln etc.
- ◆◆◆◆ Beratungsleistung: Kundenansprache und Kompetenz des Beraters, Nennung von Alternativprodukten, allgemeine Gestaltungsvorschläge
- ◆◆◆◆ Preisgestaltung: Preiswürdigkeit, Sonderangebote, Kojen-Komplettpreis
- ◆◆◆◆ Weitere Serviceleistungen: Verlegung, Handwerkervermittlung, Lieferservice, Geräteverleih, Raumgestaltung – evtl. mit Kooperationspartner etc.

CARO-Gesamturteil: 35 ◆ von 45

- ◆◆◆◆ = sehr gut ◆◆◆◆ = gut ◆◆◆ = befriedigend
- ◆◆ = ausreichend ◆ = mangelhaft ● = entfällt

Mehr Infos

finden Sie online im Bereich Händlertest auf

www.caromagazin.de



Schlagworte für das Online-Archiv

CARO-Test, Fachhandel, Bayern, GC-Gruppe