



Handwerker und Dienstleister sind unverzichtbare Partner beim Bau, der Erhaltung und Verwaltung von Immobilien. Wir stellen deshalb in loser Reihenfolge regionale immobiliennahe Unternehmen und die „Macher“ an ihrer Spitze vor. Werner Dahlke sorgt mit seiner Firma Teppichboden Berlin seit 1987 dafür, dass die Berliner, im wahrsten Sinne des Wortes, die Bodenhaftung nicht verlieren und teilte auch sein Fachwissen in der Vergangenheit bereits an dieser Stelle (GE 2015, 643).

Werner Dahlke, Teppichboden Berlin

Firmensitz

Bismarckstraße 17
13585 Berlin-Spandau
Telefon 030/396 94 96
Telefax 030/396 94 95
dahlke@teppichboden-berlin.de
www.teppichboden-berlin.de

Kernkompetenzen

Verkauf und Verlegung von hochwertigen textilen Bodenbelägen: Kugelgarn, Teppichboden, Kokos & Sisal

Mitarbeiter

Unser Team besteht aus drei großartigen Verlegern und einem kostbaren Innendienstleister

Firmenmotto

If you pay peanuts – you've got monkeys work. Unser Wettbewerbsvorteil sind unsere Mitarbeiter.

Interview mit Werner Dahlke von Teppichboden Berlin

Das Wichtigste bleibt oft unsichtbar – Berliner Betrieb sorgt für Bodenhaftung

GE: Sie haben beim Hereinkommen bereits einen kritischen Blick auf den Teppich in den Verlagsräumen geworfen. Was hat daran Ihr Interesse geweckt?

Werner Dahlke: Sie haben kein nennenswertes Sauberlaufsystem. Inzwischen ist der Winter ja vorbei, und Sie sind von den schlimmsten Mitbringseln der Schuhsohlen Ihrer Kunden verschont, aber auch wenn er nicht immer so sichtbar ist wie im Winter, tragen wir unweigerlich Straßendreck ins Gebäude. Das ist besonders ärgerlich, wenn – wie bei Ihnen – Teppichboden aus Schlingenware verlegt wurde, der den ganzen Staub und Schmutz besonders bereitwillig aufnimmt. Dagegen helfen Sauberlaufzonen. Die alte Kokosmatte in Ihrem Eingangsbereich allein kann diesen Dienst nicht verrichten. Das konnte sie nicht einmal, als sie neu war.

GE: Sie meinen also, mit einer neuen Sauberlaufzone bleibt der Teppichboden länger sauber?

Werner Dahlke: Natürlich. Sie sollten übrigens nicht meinen, das Ganze sei ein rein optisches Problem. Grobschmutzpartikel wirken durch die mechanische Belastung, die beim Herumlaufen entsteht, wie Schleifpapier auf die Teppichfasern. Feuchter Schmutz tut sein Übriges. Um einen Teppich möglichst lange schön und vor allem intakt zu erhalten, muss er regelmäßig gereinigt werden, zusätzlich sollten aber auch die Möglichkeiten, ihn von vornherein vor schädlichen Einflüssen zu schützen, ausgenutzt werden. Um zu verstehen, wie wichtig eine vernünftige Sauberlaufzone ist, werfen Sie einfach mal einen Blick in ein Berliner Treppenhaus, in

dem beispielsweise Kokos oder Sisal verlegt wurde. Wenn Sie im Eingang nur eine kleine Matte als Schmutzfänger sehen, sollten Sie einfach einmal die untersten Treppenläufe – die dann tatsächlich als Sauberlaufzone fungieren – mit den oberen vergleichen.

GE: Wozu also raten Sie in unserem Fall?

Werner Dahlke: Ersetzen Sie die alte Kokosmatte durch eine Cassettenbürste, um den Grobschmutz zu entfernen. Dahinter, auf die Fliesen im Eingangsbereich, legen Sie noch eine Eingangsmatte. Die bekommen Sie auch in rot – passend zu Ihrer Zeitschrift. Damit bleibt der Schmutz draußen und Sie begrüßen Ihre Kunden mit einem

angenehmeren Ambiente – und auch Ihre Reinemachefrau wird es Ihnen danken.

(Anm. der Red.: Das angesprochene Sauberlaufsystem kann inzwischen in den Verlagsräumen bewundert werden.)

GE: Vielen Dank für den Tipp. Aber wir wollen mehr über Ihr Unternehmen erfahren. Werbebeispielsweise sind Ihre Kunden?

Werner Dahlke: Wir bedienen Privatleute, kleine und mittlere Unternehmen, Kir-

chengemeinden und Non-Profits. Im Prinzip alles außer Großprojekte.

GE: Hat das spezielle Gründe?

Werner Dahlke: Ich bin ein Menschen-Mensch. Das bedeutet, ich arbeite gerne mit und für Menschen. Am liebsten sind mir Kunden, von denen ich weiß, dass man mit ihnen auch bedenkenlos einen Handschlagvertrag schließen könnte und am Ende beide Seiten zufrieden sind. Bei Großprojekten ist der Druck auf die Auf-



Undichte Fenster? Undichte Türen?

- Abdichtungen
- Einstellungsarbeiten
- Reparaturen
- Wartungsarbeiten

Tel. 411 62 96 FENOTherm Fachbetrieb Jörg Schiffer
Fax 40 91 30 46 www.fenothermfachbetrieb.de
Waidmannsluster Damm 124 13469 Berlin



Das Interview



traggeber, die Kosten zu senken – und damit auch an ihre Auftragnehmer weiterzugeben, manchmal auch mit nicht ganz lauterem Mitteln –, sehr groß, was hin und wieder nicht nur unschön wird, sondern für ein mittelständisches Unternehmen existenzbedrohend werden kann.

GE: Ist die Konkurrenz härter geworden?

Werner Dahlke: Ich sage mal so: Da ein Großteil unserer Leistung für den Kunden unsichtbar bleibt, ist er anfällig für unlautere Methoden. Aber oft sind gerade die Arbeiten, die der Kunde nicht sieht, besonders wichtig.

GE: Nennen Sie uns doch mal ein Beispiel.

Werner Dahlke: Vor einigen Jahren sollte ich in einem Berliner Hotel den neu verlegten Teppich überprüfen. Es stellte sich heraus, dass der einfach auf den blanken Estrich geklebt worden war. Dazu muss



man wissen, dass Estrich vor dem Verlegen grundiert und gespachtelt werden muss, weil er sonst sandet und der Teppich nicht daraufhält. Das aber merkt der Kunde dann oft erst zu spät. Wer gar nicht erst plant, diese notwendigen Arbeitsschritte auszuführen, kann natürlich jede gewissenhaft arbeitende Firma unterbieten. Den Schaden hat am Ende der Kunde. Mir ist wichtig, morgens dem Mann im Spiegel in die Augen sehen zu können und zu wissen: Ich habe keine Leichen im Keller. Deshalb bestehe ich auf hochwertiger Arbeit – und wenn doch einmal etwas nachgebessert werden muss, dann verstecke ich mich nicht hinter irgendwelchen erlaubten Abweichungen, sondern kümmerge mich darum.

GE: Sie sind seit 30 Jahren im Geschäft. Heißt das, Sie wissen alles über Teppich, was es zu wissen gibt?

Werner Dahlke: Natürlich weiß ich nicht alles. Aber ich habe inzwischen ein Netzwerk von Anwendungstechnikern bei der Industrie und im Reinigungsbereich, auf deren Fachwissen ich zurückgreifen kann. Wenn ein Kunde ein Angebot für Technik oder ein Material haben möchte, mit dem wir noch keine Erfahrungen haben, ziehe ich einen Experten hinzu und mache mich schlau. Ich habe im Laufe meines Berufslebens auch einige Mitarbeiter in die Selbständigkeit begleitet, auf deren Unternehmen ich nun, wenn einmal mehr zu tun ist, zurückgreifen kann. Von denen weiß ich, dass sie dieselben Qualitätsansprüche haben wie ich.

GE: Hat sich die Branche an sich verändert?

Werner Dahlke: Der Preisdruck wird stärker. Es gibt mehr Billigunternehmen. Es kommt auch gelegentlich vor, dass man nur pro forma für ein weiteres Angebot hinzugezogen wird. Aber die meisten Kunden legen wieder mehr Wert auf Qualität und kommen zum Handwerk zurück – der Allrounder, der alles anbietet, stirbt langsam aus.

GE: Das heißt, Sie scheuen die Konkurrenz der Billigheimer nicht?

Werner Dahlke: Es ist schon so, dass man den einen oder anderen Auftrag nicht bekommt. Und unterboten wird man nicht nur von Billigunternehmen. Ich kalkuliere meine Angebote prinzipiell ohne Nebenluft. Dazu gehört beispielsweise, dass man Farbverläufe von Teppichen von vornherein einplant und entsprechenden Verschnitt vorsieht, um optische Brüche zu vermeiden. Das bedeutet aber auch, dass der Kunde sich auf die Berechnung verlassen kann, und nicht mit – rechtlich zwar zulässigen – Nachträgen rechnen muss. So etwas halte ich für unseriös. Gleichzeitig ist es mir wichtig, meine Mitarbeiter vernünftig zu bezahlen, denn deren Fachwissen ist unser Kapital. Wir bieten hochwertige Arbeit und Kostensicherheit. Viele Kunden wissen das zu schätzen.

GE: Zum Abschluss: Was ist für Sie der ultimative Teppichboden?

Werner Dahlke: Ohne Frage Kugelgarn. Es besteht aus kleinen Faserkügelchen und hat praktisch kein Abdruckverhalten. Sie können einen Franz-Jäger-Tresor darauf stellen, und wenn Sie ihn wegnehmen, sehen Sie nichts. Es ist der einzige Teppichboden auf der Welt, der hervorragende Brandschutz Eigenschaften besitzt und sich durch den Einsatz eines untoxischen Flammenschutzmittels (Aluminiumhydroxid) selbst löscht. Und es gibt kein Nahtbild. Wenn Ihnen eine Kanne Kaffee auf den Boden fällt, ist der Fleck mit wenigen Schnitten verschwunden und ausgebessert, ohne dass es aussieht wie die Asphaltflicken auf deutschen Autobahnen. Sie sehen nicht, wo geschnitten wurde. Der inzwischen hochbetagte Günter Tesch, der bereits 1965 den ersten synthetischen Nadelfilz entwickelt hat und das geniale Kugelgarn 1980 erfand, schafft es bis heute, dass weltweit niemand dieses Produkt kopiert. Sein Erfolgsrezept: Handys im Werk und eMailverkehr sind tabu, alles läuft auf Papier über seinen Schreibtisch.



**TISCHLEREI
SCHÖNE**
GmbH

**Sicherheitstechnik
Reparaturschnelldienst**

Thyssenstr. 7 - 17 · 13407 Berlin
www.tischlerei-schoene-gmbh.de
meisterschoene@googlemail.com

- Einbauschränke
- Ladenausbau
- Bautischlerei
- Bibliotheken
- Fenster u. Türen
- Einbauküchen

Geschäftsführer
Gunnar Schöne
Tischlermeister

Funk: 0172 / 322 42 81
030/41 74 88 88
Fax: 030/41 74 88 89

INGO WAGNER GmbH
40 Jahre Bauausführungen

**Malerarbeiten
Gerüstbau (mit Subunternehmer)
Vollwärmeschutz
Dacharbeiten, Dachbodendämmung
Fliesenarbeiten
Maurer- und Putzarbeiten**

Verlängerte Koloniestraße 7, 13409 Berlin
Tel. 030 - 30 69 38 - 0
Fax 030 - 30 69 38 88
eMail: info@ingo-wagner.de

Jörg Melinat
Bölschestr. 49
12587 Berlin

Tel. +4930 64094210
Fax. +4930 64094211
Handy: +49171 798 2618
joergmelinat@me.com

MELINAT

freier Sachverständiger für
Heizungs- und Sanitärinstallation
TUV gepr. Energieberater
Handwerksmeister des
Zentralheizungsbaus

SACHVERSTÄNDIGE

**Gutachten und Beratung zu Feuchteschäden,
Schimmelpilzbefall, Renovierungszustand, usw.**

Wolfgang Dubil
Dipl.-Ing. – Dipl.-Ing. FH – Architekt
Sachverständiger für Schäden an Gebäuden
Fon: 030-219 66 889 Mail: gutachten@dubil.de