



Bildquelle: Fliesenhandel Schitteck

Retter im Schadensfall: Die Brüder Felix (rechts) und Jan Schitteck vor ihrer Musterkartei. Pro Jahr kommen 4.000 neue Modelle dazu.

Der Hamburger Fliesenschatz

Fliesenhandel Schitteck Beim Fliesenhandel Schitteck warten Millionen Platten, Bordüren und Mosaik auf Kunden, die für Fliesenschäden Ersatzmaterial brauchen. Die riesige Sammlung „alter“ Neuware ist die Basis für ein einzigartiges Geschäftsmodell. Ein Fliesenmuseum gibt's auch.

Annette Mühlberger

Alle zwei Minuten platzt in Deutschlands Bädern ein Rohr. Die meisten übrigens am Rhein, in der Innenstadt von Köln. Für Eigentümer, die im Schadensfall nicht gleich ihr komplettes Bad neu fliesen wollen, liegt die Rettung jedoch an der Elbe: bei Fliesenhandel Schitteck in Hamburg. Dort lagern in zwei riesigen Hallen auf 8.500 Europaletten mehr als sieben Millionen Fliesen, Bordüren, Mosaikplättchen und Natursteinplatten. Oft brauchen Kunden nur eine einzige Platte.

Bei größeren Schäden auch mehr. Jährlich kommen 4.000 neue Modelle dazu. Deshalb ist eine dritte Halle im Bau – mit Platz für weitere 9.500 Paletten, das Fliesen-Backup der kommenden 15 Jahre.

Aus dem Handel, Kellern und Garagen

Die historischen Fliesen stammen aus Abbrüchen, die älteste Fliese im Bestand ist von 1890. Alle anderen potenziellen Ersatzplatten beschaffen die Geschäftsführer und Brüder Jan und Felix Schitteck dort, wo sich die Neuware als Rest- und Entsorgungsposten anbietet.

Das meiste kommt aus dem Großhandel. Aber auch in Privatkellern findet sich manch brauchbarer Fliesenschatz. Kommen genug Angebote zusammen, startet ein Außendienstmitarbeiter die nächste Fliesen-Sammeltour durch Deutschland. Immer jünger sind die Kollektionen, die Schitteck als Fliesenersatz einlagert. „Die Industrie bringt immer öfter neue Designs und Formate auf den Markt, die Vielfalt hat unglaublich zugenommen“, erklärt Jan Schitteck den Zuwachs, der sich in seiner Lagerfläche niederschlägt. Mittlerweile ist es normal, dass Kunden selbst wenige Jahre alte Fliesen im Handel nicht mehr finden und direkt bei Schitteck landen.

Fliesenschäden nehmen zu

Zudem nehmen die Schadensfälle zu. Je älter der unsanierte Gebäudebestand in Deutschland wird, desto häufiger kommt es zu Leitungswasserschäden. Aber auch Neubauten sind ein Problem. Die häufigste Schadensursache dort: unsachgemäß ausgeführte Arbeiten. Auch die vielen Fußbodenheizungen sorgen in Wohnungen und Häusern für Schäden.

Nicht jeden Trend machen die Hamburger mit: Bei den Megaformaten ist Schluss: zu aufwendig in der Lagerung. „Wir bleiben bei den Formaten, die auf Europaletten passen“, erklärt Jan Schitteck. Bei Sondermaterialien ist er ebenfalls zurückhaltend. „Wenn wir lange Holzfliesen-Imitate hochkant in Gitterboxen einlagern müssen, ist das sehr aufwendig“, erklärt der Fliesenprofi. Täglich gehen von Hamburg aus 100 bruchsicher verpackte Einzelpakete an Verlegebetriebe und Endkunden, 30.000 Sendungen sind es pro Jahr.

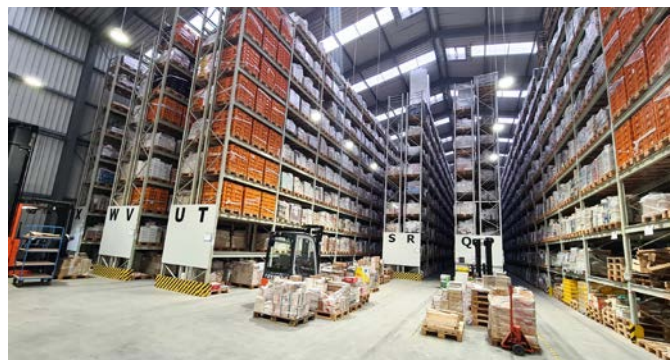
Neue Vielfalt braucht Lagerfläche

Statt wie früher von den gängigen Fliesen eine Vielzahl am Lager, hält man, seit der Digitaldruck so viele Designvarianten hervorbringt, pro Muster nur noch wenige Exemplare vor, dafür ausreichend Alternativen. „Ob jemand für eine Fliese bei uns exakt den gewünschten Ersatz findet, das ist natürlich immer auch dem Zufall geschuldet“, erklärt Schitteck. Trotzdem: Für 80 Prozent der Anfragen gibt's ein Match.



Bildquelle: Fliesenhandel Schittek

Auch das Naturstein-Sortiment kann sich sehen lassen: Im Bild Musterplatten aus Terrazzo.



Bildquelle: Fliesenhandel Schittek

In den Weiten des Hochregallagers: Jede Fliese wird digitalisiert und katalogisiert. Manchmal dauert es Jahrzehnte, bis ein Exemplar gebraucht wird.

Ob eine Fliese dem Original entspricht, prüfen die Mitarbeiter im mit Tageslichtlampen hell ausgeleuchteten Musterraum. In der Regel kann man zumindest etwas Ähnliches oder eine Fliese mit minimalen Farbabweichungen und einer vergleichbaren Oberflächentextur anbieten.

Selbst beim Naturstein bietet Schittek für Klassiker wie Terrazzo, Nero Assoluto oder Jura verlässlich Ersatz. „Für einen vor Jahren abgebauten Stein findet man im Handel heute nicht mehr unbedingt die gleichen Musterungen und Farbtöne. Und die Formate sind ganz andere“, beschreibt Jan Schittek den Grund, warum Natursteinplatten in Hamburg genauso nachgefragt sind.

Von der Manufaktur zum Ersatzteilgeschäft

Erfunden hat das Geschäft mit dem Fliesenersatz Vater Konrad Schittek, der den Betrieb 1978 gründete. Schittek bemalte und brannte traditionelle, handgefertigte Fliesen und fertigte Reproduktionen. Das tut der 76-Jährige auf Anfrage bis heute. Aus seinen gelungenen Imitaten entstand die Nachfrage nach Reparaturfliesen.

So begann Konrad Schittek Mitte der 80er-Jahre die gängige Industrieware systematisch zu sammeln. Aus der Geschäftsidee entstand das heute riesige Lager. Auch ein Fliesen-Museum gibt es.

Es kommt nichts weg

Das Angebot ist auf dem deutschen Markt einzigartig. Die Zusage „Ersatz für alle Fälle“ können Wettbewerber nur schwer erfüllen. „Wer bei dem aktuell rotierenden Sortiment einsteigen will, der müsste die nächsten zehn Jahre erstmal nur Fliesen kaufen“, weiß Jan Schittek. Zudem ist die Lagerhaltung komplex, die ankommenden Platten werden Stück für Stück digital erfasst und dann chaotisch eingelagert. Entsprechend müssen alle Zu- und Abgänge exakt verbucht und die Bestände so katalogisiert werden, dass man treffsicher danach suchen kann. Auch das, was sie zukaufen, müssen die Brüder heute genau überlegen. Nur was im Trend bleibt, sorgt schließlich später für Nachfrage. Die Preise basieren auf einer Mischkalkulation. Beim Einheitspreis von derzeit 300 Euro pro Quadratmeter wird an mancher Fliese mehr, an anderen Materia-

lien weniger verdient. „Das Geschäft wird komplexer“, meint Jan Schittek, zumal man in Hamburg trotz der steigenden Zugänge nichts wegwirft. Selbst Einzelstücke bleiben am Lager – schließlich könnte sie schon morgen jemand brauchen.

Reparieren schont Ressourcen

Versicherungen und die von ihnen beauftragten Firmen machen den Hauptteil des Ersatzteilgeschäfts aus. Dazu kommen Privatkunden, die aus ganz Deutschland in Hamburg anfragen. Nicht immer sind Schäden der Grund. Reparaturen liegen mit Blick auf Nachhaltigkeit im Trend. Hinzu kommt die Auslastung im Handwerk: „Die Auftragsbücher sind voll, es fehlen überall Fachkräfte, es können gar nicht alle Bäder zeitnah komplett modernisiert werden“, erklärt Jan Schittek.

Immer öfter gibt es Anfragen von Kunden, die ihr Bad teilmodernisieren. „Dann wird nur die Wanne gegen eine barrierefreie Dusche getauscht, die Fliesen werden angeglichen, und der Rest bleibt“, beschreibt Schittek eine Entwicklung, die dem Modernisierungsbedarf der wohlhabenden 50plus-Kundschaft gegenübersteht. Schittek ist sicher: Der Markt hat Platz für beides – für das Neu- und das Reparaturgeschäft. Deutschlands einzigartige Fliesensammlung wird weiterhin gebraucht. ■

1. Bauabschnitt fertiggestellt

Mitte des Jahres verkündete Schittek die Fertigstellung des 1. Bauabschnitts ihres dritten Hochregallagers für Ersatzfliesen. Auf 3.000 Quadratmetern Fläche wird das neue Hochregallager Platz für weitere 9.500 Paletten bieten und somit Schitteks permanenter Erweiterung aufgrund des immer schnelleren Marktgeschehens dienen. Abgesehen von der Lagerung bedarf die Verwaltung und Archivierung des umfangreichen Sortiments einer ausgereiften Logistik, die das Unternehmen über die Jahre aufgebaut hat. Im 2. Bauabschnitt folgt ein zugehöriger Logistiktrakt, in dem sich Platz für gerade diesen elementaren Prozess des großen Fliesenarchivs befindet.

Bereits Ende des Jahres 2022 können die 22 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit der Warenannahme, -einlagerung und Kommissionierung in der neuen Halle beginnen.

Über die Autorin

Annette Mühlberger

Journalistin mit klarem Fokus auf Business-themen

www.redaktion-muehlberger.de