



Der Modernisierungsprofi

Die Firma Fliesen Dürholt erwirtschaftet 65 % ihres Umsatzes mit Modernisierungsarbeiten. Kernkompetenz sind Treppen. Hier nutzt man das R-Tech-System von Rossittis. Naturstein sprach mit Jan Dürholt.

Naturstein: Herr Dürholt, wie viel Prozent Ihres Umsatzes machen Sie mit Naturstein?

Jan Dürholt: Fast 65 %; 35 % entfallen auf keramische Fliesen.

Wie alt ist Ihr Unternehmen, und haben Sie von Anfang Fliesen UND Naturstein verarbeitet?

Mein Vater hat die Firma 1962 als reinen Verlegebetrieb gegründet. In den Handel mit Naturstein sind wir 1982 eingestie-

gen und seit 1989 haben wir unsere eigene Fertigung. Hier haben wir jüngst in ein CNC-Bearbeitungszentrum investiert und damit unser Leistungsspektrum und unsere Schlagkraft noch erhöht. Geschäfte mit Naturstein machen wir aber schon seit über 40 Jahren – also fast von Anfang an. Hier arbeiten wir seit jeher mit Rossittis zusammen. Naturstein und keramische Fliesen werden häufig kombiniert.

Sie arbeiten viel im Bereich Modernisierung. Wie viel? Ist dieser Markt in letzter Zeit stark gewachsen?

Derzeit fallen rund 60 % unserer Arbeiten in den Modernisierungsbereich. Ich denke nicht, dass dieser Markt größer geworden ist – er war immer groß. Allerdings haben wir uns über die Jahre bewusst etwas aus dem Neubaumarkt zurückgezogen, denn der ist von Kampfpreisen geprägt, und das geht zu Lasten der Qualität. Was man billig



Aus alt mach neu: Die Firma Dürholt wertet unter Einsatz von Naturwerkstein bestehende Räume auf.
Fotos: © Dieter Drossel



Innenausstattung mit Boden- und Treppenbelag aus Imperial White



Badrenovierung: Exklusiver Waschtisch aus Nero Assoluto und Statuario Venato

einkauf, kann durch Schäden schnell teurer werden. Wir bieten lieber vernünftige Leistungen für einen vernünftigen Betrag!

Wer modernisiert? Nur wohlhabende Menschen im Eigenheim oder auch die Mittelschicht?

Beide, aber vor allem Menschen, die ihr Geld redlich verdient haben und sich etwas dafür leisten und den Wert ihres Ei-



Gut beschriftete Firmenwägen werben für das Unternehmen, wo immer sie fahren oder stehen.

gentums steigern wollen. Die Wohlhabenden haben ja ihr Geld nicht vom Ausgeben, sondern vom Behalten.

Welche Leistungen bieten Sie an?

Alles, was anfällt, v. a. Bodenbeläge, Küchenarbeitsplatten, Waschtische und Treppen im Innen- und Außenbereich. Durch den eigenen Schneidebetrieb haben wir einen Vorteil gegenüber der Konkurrenz. Nur Wasserstrahlschneidarbeiten lassen wir von einem Kollegen durchführen; er nutzt im Gegenzug unser Bearbeitungszentrum.

Im Rahmen von Modernisierungsmaßnahmen werden meist alle Belagsmaterialien erneuert oder ausgetauscht, auch die Treppenbeläge. Hier arbeiten Sie mit einem Natursteinbelagsystem, für das Rossittis sein ständiges

Rohplattenspektrum von 2, 3 und 4 cm auf 0,8 cm in Sandwichbauweise und 1,1 cm-Materialien in massiver Form ausgeweitet hat. Was hat es mit der sog. R-Tech Rohplatte auf sich?

Die R-Tech Rohplatte in 0,8 cm Stärke ist mit einer elastischen Kunstharzmatte verbunden und ermöglicht Beläge auf schwierigem Untergrund. Unter Einsatz eines Metallwinkels und von PU-Kleber können alte Tritt- und Setzstufen unkompliziert neu mit Naturstein belegt bzw. bekleidet werden. Das System ist zwar etwas teurer als die Massivbauweise, aber insofern viel günstiger, als man die alte Treppenanlage nicht herausreißen muss. Die alte Treppenoptik wird erhalten, aber durch einen hochwertigen Belag aufgewertet – ohne großen Aufwand und ohne Dreck. Das kommt bei den Kunden sehr gut an.

Das vormontierte Naturstein-Fassadensystem für innen und außen.



Naturstein leicht gemacht.



- ▶ Absolut frostsicher
- ▶ Unsichtbare Ansätze

- ▶ Einfache Montage
- ▶ Rationelle Verlegung



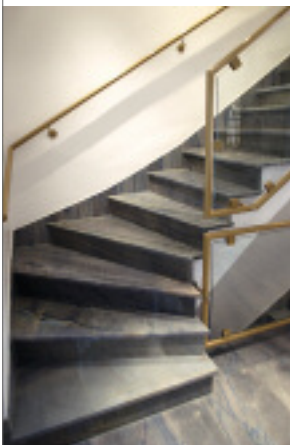
Treppenverkleidung mit Imperial White in 0,8 cm Stärke (R-Tech-System)



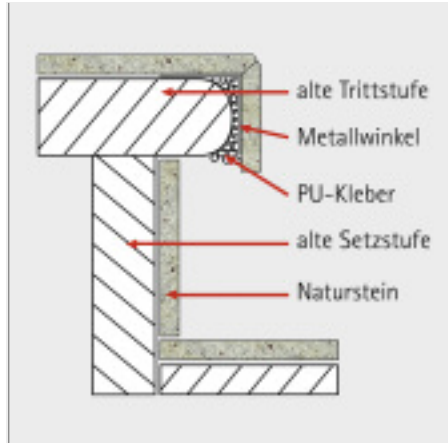
Außentreppe in Nero Assoluto, beflammt



Freitragende Treppe aus Ruskita



Massiv ausgeführte Treppe in Azul Imperial



Unter Einsatz eines Metallwinkels und von PU-Kleber können alte Tritt- und Setzstufen unkompliziert neu mit Naturstein belegt bzw. bekleidet werden.

Wie machen Sie potenzielle Kunden auf Ihr Unternehmen aufmerksam?

Durch regionale Werbung – wir investieren hier 20 000 € im Jahr. Dazu kommt die Werbung über Firmenschilder und unsere Autos, die alle die gleiche rote Farbe haben und für uns werben, wo immer sie gerade abgestellt sind. Wir unterhalten eine Musterausstellung und nehmen an regionalen Veranstaltungen teil. Überdies werden wir im Marketing durch die Firma Rossittis unterstützt, insbesondere durch Marketingleiter Dieter Drossel, der unsere Arbeiten fototechnisch in Szene setzt. Im Rahmen der Rossittis-Veranstaltung zur Eröffnung der neuen Halle haben wir uns als Spezialist für Treppen präsentiert. Die beste Werbung ist und bleibt natürlich die Mund zu Mund-Propaganda. Auch über unsere Website kommen immer öfter Anfragen.

Dürholt Fliesen
 Händler Str. 51
 42349 Wuppertal
 Tel.: 0202/474008
 Fax: 0202/477241
 duerholt@duerholt-fliesen.de
www.duerholt-fliesen.de

Spüren Sie die Finanzkrise?

Eine allgemeine Verunsicherung in der Bevölkerung ist auf jeden Fall zu spüren. Für uns muss das aber nicht negativ sein. Gerade jetzt wollen viele auf Nummer sicher gehen – deshalb wenden sie sich für längerfristige Investitionen eher an einen Fachbetrieb als an Billiganbieter.

Wächst der Bedarf an Naturwerkstein?

Er ist in den letzten Jahren v. a. deshalb gestiegen, weil Naturstein kostengünstiger geworden ist. Wir setzen weiter auf diesen Bedarf.

Interview: Bärbel Holländer

