



# Eine saubere Sache

**Fliesen Frenzel** ■ Saubere Renovierung – das ist das Alleinstellungsmerkmal, mit dem Udo Frenzel seinen Betrieb vom Wettbewerb abhebt. Seine Staubschutztüren und Absauger überzeugen besonders ältere Kunden. Diese empfehlen Frenzel sogar mit Begeisterung weiter. **Annette Mühlberger**

■ Eine Renovierung in den eigenen vier Wänden nervt, macht Dreck und alle sind einfach nur froh, wenn es vorbei ist. Nicht wenige Kunden hält der drohende Staub in allen Ritzen jahrelang davon ab, ihr Bad zu sanieren oder einen neuen Boden in Flur, Küche oder Wohnbereich zu verlegen. Genau da liegt der Ansatz von Udo Frenzel. Der Fliesenlegermeister aus dem Remstal verkauft seinen Kunden eine staubfreie, schonende und rücksichtsvolle Renovierung von Küche, Bad, Wohnzimmer, Balkon und Flur. Und das mit Erfolg. „Man kann Kunden durch hervorragende Leistung und gute Arbeit überzeugen, aber das allein genügt heute nicht mehr“, erklärt Udo Frenzel, der seit

dem Jahr 2000 seinen eigenen Betrieb in Urbach und Remshalden im Großraum Stuttgart führt. Von seiner sauberen und exakten Arbeit waren seine Kunden schon immer begeistert. So kam Udo Frenzel vor gut vier Jahren auf die Idee, seiner Kundschaft einen weiteren Service zu bieten. Er investierte in eine Staubschutztür, ein Luftfiltergerät, einen leistungsstarken Absauger sowie einen Abbruchhammer mit Punktabsaugung. Die Vorteile dieses Equipments bietet er seither als Zusatzservice zu seinen Verlegearbeiten an.

## **Dreck hält viele vom Renovieren ab**

„Ich habe überlegt, was Kunden davon abhält, ihre Wohnung zu renovieren,

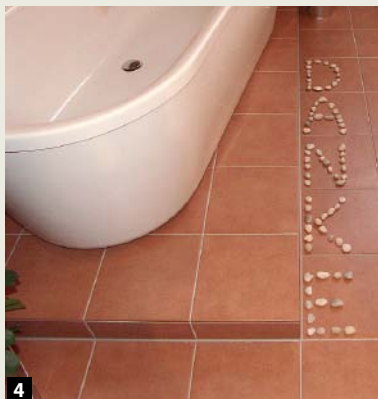
und habe gesehen, dass das in vielen Fällen der Dreck ist“, so der Fliesenlegermeister. Udo Frenzel setzt seine Staubschutzvorrichtungen ein, deckt Möbel, Böden und Treppen sorgfältig mit einem hochwertigen Flies ab und der Sauger brummt. Das nutzen durchaus auch seine Partnergewerke, mit denen er zusammen die Bäder seiner meist älteren Klientel renoviert. „Ich bin der Erste, der die Baustelle betritt, und nachher auch der Letzte, der wieder geht“, erklärt er. Nimmt er dann seine Gerätschaften wieder mit und übergibt das saubere, neue Bad, sind die Kunden meist erstaunt, wie wenig Dreck und Unannehmlichkeiten der Umbau verursacht hat. „Hätten wir



2



3



4

- 1 Mit seiner Technik vermeidet Udo Frenzel Staub und Schmutz.
- 2 So bleibt auch der Flur sauber.
- 3 Udo Frenzel
- 4 Die Kunden sind dankbar für die saubere Arbeit.

das gewusst, dann hätten wir schon früher modernisiert“, ist ein Satz, den Udo Frenzel von seinen Kunden öfter hört.

### **Staubfreies Arbeiten beschert Neukunden**

Die Begeisterung motiviert ihn, auf diesem Weg weiterzumachen. „Ich arbeite nicht nur für den Umsatz, ich arbeite auch für die Anerkennung, die meine Kunden mir entgegenbringen“, beschreibt er seinen Antrieb. Udo Frenzel schaltet seit gut zwei Jahren keinerlei Werbung mehr. Auch in den gängigen Branchenverzeichnissen ist er nur noch mit dem Gratis-Grundeintrag versehen. Dass der Betrieb trotzdem brummt, bestätigt seinen Ansatz. „Nahezu 100 Prozent meiner Kunden kommen heute auf Empfehlung“, berichtet der engagierte Unternehmer.

Und das, obwohl Fliesen Frenzel als klassischer Einmannbetrieb (seit Mitte letzten Jahres beschäftigt er einen Auszubildenden) mit rund 25 Kilometern Wirkungskreis gar keinen allzu großen Radius hat und sich voll und ganz auf die Renovierung im bewohnten Bereich spezialisiert hat. „Der Neubausektor ist für

mich uninteressant“, erklärt er, „da steht viel zu sehr der Preis im Vordergrund.“

### **Staubfrei-Service kostet extra**

Ein Billigheimer ist der Fliesenlegermeister weiß Gott nicht. Seine Arbeiten sind hochwertig und auch seinen Staubfrei-Service gibt es für die Kunden nicht umsonst. Dennoch hat er noch nie erlebt, dass jemand die rund 200 Euro Zusatzkosten für die Anti-Dreck-Garantie nicht ausgeben wollte: „Ich bringe das zur Sprache, wenn wir uns über die grundsätzliche Gestaltung des neuen Bads oder Bodens im Klaren sind. Dann buchen das praktisch alle mit.“

Das staubfreie Arbeiten hat weitere Vorteile. Auch Frenzel selbst ist vor dem Staub geschützt, kann Kunden jederzeit sauber gegenüberreten und hinterlässt im Haus auch anderswo keine Dreckspuren.

Selbstverständlich saugt er täglich das neue Bad oder den neuen Boden noch mal extra ab, wenn er das Haus zum Feierabend verlässt. Den von ihm ebenfalls angebotenen Putzservice über eine Reinigungsfirma wollte bislang aber noch keiner seiner Kunden beauftragen. Ihr nagelneues Bad erobern sich die Schwaben dann doch lieber selbst – mit dem eigenen Putzlappen. ■

#### **BETRIEBSDATEN**

### **Udo Frenzel Fliesenlegermeister**

- Betriebsgründung im Jahr 2000
  - Im selben Jahr legte Frenzel, der zuvor auch für die Industrie und als Bauleiter gearbeitet hatte, die Meisterprüfung ab.
  - Zwei Standorte nördlich von Stuttgart, ein Auszubildender
  - Zielgruppe: Kunden 55plus, Schwerpunkt Bäder
  - Alleinstellungsmerkmal: saubere, rücksichtsvolle, schonende Renovierung
- [www.fliesen-frenzel.de](http://www.fliesen-frenzel.de)**

#### **HANDWERKER-TIPP**

### **So werden Sie zum Saubermann**

- Wie möchten Sie es selbst haben? Überlegen Sie, wie Sie Ihre eigene Wohnung während und nach einer Renovierung vorfinden möchten, und handeln Sie entsprechend.
- Seien Sie ein guter Gast: Verhalten Sie sich als rücksichtsvoller Gast und nicht als Chef einer Großbaustelle.
- Nie ohne Sauger: Bringen Sie Ihr eigenes Reinigungsequipment mit und nutzen Sie es konsequent.
- Staubschutz bieten: Arbeiten Sie so staubfrei wie möglich. Investieren Sie in die entsprechende Technik.



#### **Die Autorin**

**Annette Mühlberger** ist Journalistin für Verkauf, Marketing und Management.

**[www.fliesenundplatten.de](http://www.fliesenundplatten.de)**  
**Schlagworte für das Online-Archiv**  
**Kundenanforderung, Verlegung, Sanierung**