

Der Fachbetrieb mit Tradition

Die FDT Horeis GmbH ist seit über 30 Jahren der Spezialist in Hamburg, wenn's um Fußbodenverlegung geht. Mit festen Preisen und hoher Flexibilität steht das Unternehmen Kunden im Objekt- wie im Privatbereich als verlässlicher Partner zur Seite.

Fußbodenbelag, Design und Technik – dafür steht das Kürzel FDT, und genau das wird bei dem Objektteur umgesetzt. Neben natürlichen Bodenbelägen wie Linoleum, Parkett

und Korkboden verlegt die FDT Horeis GmbH auch LVT und Teppichboden sowie Sauberlaufzonen. Von der Beratung bis zur Verlegung werden Design und verschiedene Verlege-

varianten berücksichtigt. Für die Technik stehen 23 fest angestellte Mitarbeiter und zwei Auszubildende als »Verlegeprofis« zur Verfügung.

1986 hat Klaus Horeis, Inhaber und Geschäftsführer der FDT Horeis GmbH, die Firma gegründet und als Verlegeunternehmer für mehrere große Teppichbodenhersteller angefangen. »Ich habe aber schnell festgestellt, dass ich mich selbst auch im Verkauf sehe. Und so habe ich nach der regulären Arbeitszeit angefangen, Kontakte zu knüpfen und mein Konzept an den Mann zu bringen«, so Horeis. Und das mit Erfolg: Seit über 30 Jahren ist das Unternehmen national und mittlerweile auch international tätig.

Die (Öko-)Verlegeprofis – den Umwelt- und Klimaschutz im Blick

»FDT Die Verlegeprofis« – in großen weißen Buchstaben und rot unterstrichen steht der Schriftzug unübersehbar auf der hanseatischen Backsteinfassade. Das Ladenlokal in Hamburg-Wandsbek wirkt offen und einladend. An einem zentralen Desk mit Mustern und einem großen Monitor können sich Kunden beraten lassen.

Neben dem Tagesgeschäft versucht Klaus Horeis sein Unternehmen mit neuen Ideen und Angeboten stetig weiterzuentwickeln und »mit der Zeit zu gehen«.

So zum Beispiel mit dem Konzept der »Öko-Verlegeprofis«. Die Idee dazu kam von einem Auftrag für ein Arnberger Unternehmen, das ausschließlich umweltfreundliche, lösemittelfreie Produkte für seinen Boden haben



In der »Boden-Lounge« in Agathenburg berät Klaus Horeis insbesondere Kunden für private Wohnprojekte. Holzböden und LVT in Holzoptik stehen dort im Fokus.



Die Räumlichkeiten der »Boden-Lounge« strahlen Gemütlichkeit aus und dienen damit als Inspirationsquelle für die Kundenberatung.

wollte. Das weckte das Interesse von Klaus Horeis für Umwelt- und Klimaschutz: »Wir leben in einer Zeit, in der die Ressourcen immer knapper werden und wir mit Schadstoffen der Umwelt und unserer Gesundheit schaden. Auch beim Bodenbelag können wir darauf achten, dass die Inhaltsstoffe umweltfreundlich sind, der Pflegeaufwand nicht zu hoch und die Lebensdauer des Produkts möglichst lang ist.«

Mit den »Öko-Verlegeprofis« will sich Klaus Horeis ein weiteres Standbein aufbauen. Seit 2017 bietet er in einem gesonderten Ladenlokal direkt neben der »Verlegeprofis«-Filiale Bodenbeläge an, die gezielt nach ökologischen Kriterien ausgewählt sind: lösemittelfrei, schadstofffrei und »Made in Germany« oder zumindest in Europa, »damit man weiß, was drin ist«.

Die Nachfrage ist noch gering, Klaus Horeis ist aber überzeugt, dass das Thema Umweltschutz in Zukunft auch

bei der Wahl des Bodenbelags zunehmend an Bedeutung gewinnen wird.

Mit eigenem Showroom für den Endverbraucher

Egal ob große Flächen im Objekt oder eine kleine im privaten Wohnbereich: Die FDT Horeis GmbH betreut jedes Bauprojekt mit der gleichen Sorgfalt und dem gleichen handwerklichen Geschick. Die Auftragslage im Objektbereich ist mit etwa 70 Prozent allerdings deutlich höher. Um auf eine etwa gleiche Verteilung zu kommen, hat Klaus Horeis neben den beiden Filialen in Hamburg Anfang des Jahres einen Showroom in Agathenburg eröffnet. Der Fokus der »FDT Boden-Lounge« liegt verstärkt auf Endverbraucher-Kollektionen.

»Eine umfassende Beratung ist eine der Stärken des Unternehmens. Während wir in der Hamburger Filiale alle Bereiche abdecken, widmen wir uns in der »Boden-Lounge« dem Thema »Back



Klaus Horeis, Inhaber und Geschäftsführer der FDT Horeis GmbH

to the roots«: Vor allem Holzböden oder LVT in Holzoptik für den Privatbereich stehen dort im Fokus«, erzählt Horeis.

Böden für gemütliches Wohnambiente – genau das strahlt auch der Beratungsraum aus: Zwei Ohrensessel vor dem Kamin sorgen für ein heimeliges Flair, und am Kicker kann man sich zwischen Beratung und Entscheidung die Zeit vertreiben. Einen besonderen Blickfang bietet die mit Holz vertäfelte Wand – eine große Fläche, die mit ihrer Natürlichkeit und den warmen Holzfarben das Thema des Showrooms unterstreicht.

Zuverlässig in Preis und Leistung

Bei rund 800 Wettbewerbern im Großraum Hamburg ist es notwendig, sich eine Alleinstellung zu erarbeiten, um Kunden zu gewinnen und auch zu halten. Bei FDT Horeis ist das zum einen Preissicherheit und zum anderen Flexibilität.

»Nachtragsmanagement ist zeitaufwendig und unnötig. Ich möchte meinen Kunden von Anfang an den Preis anbieten, der am Ende auch auf der Rechnung steht. Egal, ob Planer, Architekten oder andere Beteiligte: Im

Grunde brauchen alle eine Kostensicherheit, sonst müssen sie häufig in die Revision gehen. Viele Kunden wissen diese Preissicherheit daher sehr zu schätzen«, weiß Horeis.

Außerdem bieten die »Verlegeprofis« ein hohes Maß an Flexibilität. Spontane Einsätze am nächsten Tag oder schnell für einen Kollegen einspringen, der ausfällt: Das Verleger-Team der FDT Horeis GmbH deckt alle Eventualitäten ab. »Unsere Kunden wissen, dass wir, was Ort und Zeitpunkt angeht, sehr flexibel sind und die Leistung bei einem spontanen Einsatz nicht mehr kostet als vorher vereinbart«, führt Horeis aus.

Netzwerk Boden – eine »Begegnung auf Augenhöhe«

Seit etwa sieben Jahren ist Klaus Horeis Handwerkspartner im Netzwerk Boden und damit überaus zufrieden – bei Netzwerk Boden begegnet man sich auf Augenhöhe, egal ob Industrie- oder Handwerkspartner.

Die Stärke vom Netzwerk sieht Horeis in der Gemeinschaft, mit der sich eine breitere Zielgruppe ansprechen lässt. Ein Beispiel: Für einen Großkunden im Lebensmittelsegment, für den er bundesweit Umbauarbeiten durchführt, arbeitet er mit vier weiteren Firmen aus dem Netzwerk zusammen. »Als Einzelunternehmen wäre das nicht möglich. Im Verband haben wir größere Möglichkeiten. Ich bin sogar überzeugt, dass wir allein heute keine Chancen mehr hätten«, beteuert Horeis.

Einen weiteren Vorteil – auch auf persönlicher Ebene – sieht der Unternehmer in der Möglichkeit zum Austausch: »Auch oder gerade weil die Mitglieder alle über die Republik verteilt sind, haben wir im Netzwerk Boden ein »Miteinander«. Man kann sich auch über allgemeine Probleme austauschen, angefangen bei der Werkzeug-

pflege bis zum Umgang mit Mitarbeitern. Es ist gut zu wissen, dass man mit manchen Problemen nicht alleine dasteht.«

Auch für die Industrie sieht Horeis Vorteile: Die Key-Account-Manager der Industriepartner können im Netzwerk Boden ganz leicht die Partner aus dem Handwerk in der entsprechenden Region mit aufnehmen. Außerdem haben sie dort die Gelegenheit, Anwendungseminare zu ihren Produkten anzubieten.

Stark in der Vergangenheit, gewappnet für die Zukunft

Während die FDT Horeis GmbH bisher schon auf eine lange, erfolgreiche Geschichte zurückblicken kann, macht sich Klaus Horeis auch Gedanken um die Zukunft. Um auch kommende Generationen anzusprechen, müsse man sich anpassen, Mundpropaganda funktioniert nicht mehr wie früher. Vor allem über Internetplattformen sieht Horeis Möglichkeiten, sein Unternehmen weiter stark zu präsentieren. Als das Internet bei vielen noch nicht der Rede wert war, hatte der Bodenlegerbetrieb schon eine eigene Website. Die aktuelle Internetseite ist übersichtlich und informativ. Auf der Facebook-Seite kann man sich zudem ein Bild von verschiedenen Bau-Projekten machen. Trotz Nachwuchsmangel in handwerklichen Betrieben konnte Horeis dieses Jahr zwei Lehrlinge einstellen, die den Ausbildungsplatz auch über Social-Media-Plattformen gefunden haben.

Grundsätzlich sieht Klaus Horeis keinen Sinn darin, alles beim Alten zu belassen und bleibt für die Zukunft seines Unternehmens seinem Motto treu: »Die Entwicklung muss immer weitergehen.«

Beate Kranen