

bwd im Gespräch mit Stefan Feuerstein, Inhaber von Teppich König in Köln

Der Service bietet Perspektive

Klasse statt Masse. Mit besonderen Dienstleistungen rund um den Boden setzt sich das Kölner Traditionsunternehmen Teppich König heute von preisaggressiven Wettbewerbern ab. Eine Rolle spielt dabei auch die neue Boden-Plus-Kollektion von Dr. Schutz.

bwd Herr Feuerstein: Das Familienunternehmen Teppich König gibt es seit über 65 Jahren. Zu Hochzeiten, vor den 1990er-Jahren, zählten zu Teppich König 13 Filialen in ganz Deutschland. Sie sind seit 1. Januar 2019 Inhaber der Filiale in Köln. Wie haben Sie Ihren Weg in das Unternehmen gefunden?

Stefan Feuerstein Mein Vater hatte bereits bei Teppich König seine Lehre gemacht und sich dann Stück für Stück mit viel Fleiß bis zur rechten Hand des Gründers und Geschäftsführers hochgearbeitet. Als der Inhaber keinen Nachfolger hatte, war dies für meinen Vater eine große Chance, in die Geschäftsführung einzusteigen. Ich bin quasi in den Geschäften aufgewachsen und habe von Anfang an viel mitbekommen, meinen Vater auch auf Baustellen begleitet, mitgeholfen, wo es ging, und vieles beobachtet. Nach meiner Lehre zum Kaufmann zog es mich dann 1990 selbst zu Teppich König, in die Fußstapfen meines Vaters.

bwd Wie haben sich die Filialen in den letzten Jahrzehnten entwickelt?

Feuerstein Teppich König haben bestimmte Entwicklungen, zum Beispiel im Bereich der Baumärkte, ebenso hart getroffen wie viele andere Einzelhändler unserer Branche. Plötzlich fingen Baumärkte an, Teppichbö-



Links: Stefan Feuerstein ist im Bodenbelagshandel groß geworden. Statt Masse setzt er auf Qualitätsprodukte und ein umfangreiches Dienstleistungsangebot.

Rechts: Für den serviceorientierten stationären Fachhandel entwickelte Dr. Schutz eine Reihe von Tools wie Präsenter oder Maschinendisplays.

Bilder: Dr. Schutz

bwd Wie sah diese Neuausrichtung aus?

Feuerstein Wir verabschiedeten uns von den großen Geschäften, die damals regelrechte Hallen waren, und konzentrierten uns auf kleine Ladenlokale mit „Highend“-Qualitätsprodukten und kompetenter, sehr persönlicher Beratung. Die preiswerte Schiene im Verkaufsangebot haben wir gänzlich aufgelöst. Dafür fanden neben Teppichböden auch viele andere Bodenbe-

nem Bruder geleitet wird, und eines in Köln Bilderstöckchen. Letzteres wurde bis zum Jahresende von meiner Mutter geführt. Zum 1. Januar 2019 habe ich die Geschäftsführung übernommen. Teppich König beschäftigt 17 Mitarbeiter, davon viele Parkettleger, Bodenleger und Raumausstatter.

bwd Was macht Teppich König erfolgreich?

Feuerstein Wir differenzieren uns heute von anderen Anbietern durch spezielle Dienstleistungen, die nicht jeder anbietet, die aber entscheidend zur Kundenzufriedenheit und -bindung beitragen.

bwd Können Sie uns das an einem Beispiel näher erklären?

Feuerstein Bei uns erhält beispielsweise jeder Kunde, der sich von uns einen Designboden verlegen lässt, eine passgenaue Beratung zum Schutz und zur Werterhaltung des Bodens. In Objekten und stark belasteten Wohnbereichen wie Küchen oder Fluren bieten wir grundsätzlich die objektspezifisch beste On-top-Versie-

„Mit den richtigen Verkaufstools kommt man schneller an lukrative Aufträge.“

Stefan Feuerstein

den in das Sortiment mit aufzunehmen und diese zu Dumpingpreisen zu verkaufen. Baumärkte hatten ganz andere Einkaufskonditionen als wir Einzelhändler, da sie die Rollen in großen Massen bestellten. Dies hatte zur Folge, dass sich auch Teppich König neu ausrichten musste.

läge, wie beispielsweise Designböden und Parkett, Einzug in das Sortiment.

bwd Wie ist Teppich König heute aufgestellt?

Feuerstein Aktuell verfügen wir über zwei Ladenlokale. Eines in Bonn, das von mei-

gelung mit dem passenden PU-Siegel-Produkt an.

bwd Wie wird dieser Service von den Kunden angenommen?

Feuerstein Viele Kunden vertrauen und beauftragen uns. Andere recherchieren dazu im Internet und wollen eine gute Beratung. Die meisten dieser Kunden wollen sicher sein, eine langfristig gute Kaufentscheidung mit dem neuen Boden getroffen zu haben, und verstehen daher den Mehrwert einer On-top-Versiegelung. So ist es gelungen, viele namhafte Kunden wie die Cinedom-Kinos oder das Odysseum in Köln zu Stammkunden zu machen. Und wir profitieren davon, dass uns viele Kunden wegen der besonderen Beratung aktiv empfehlen.

bwd Welche Instrumente setzen Sie ein, um Ihre Kunden zu überzeugen?

Feuerstein Wir arbeiten beispielsweise seit vier Monaten sehr erfolgreich mit der neuen Boden-Plus-Kollektion von Dr. Schutz. Bodenbelagsmuster und eine Broschüre veranschaulichen die genaue Wirkungswei-

se und die zahlreichen Vorteile der On-top-Versiegelung für den Kunden. Die Musterfächer enthalten passgenaue Lösungen für alle Objekte und spezielle Objektbereiche. Und was alle Kunden begeistert, ist das Bo-

den-Plus-Video, welches wir jedem Kunden zeigen. So macht Verkaufen Spaß!

bwd Herr Feuerstein, vielen Dank für das Gespräch.

Die Boden-Plus-Kollektion

Argumente für den Mehrwert

Neu verlegte elastische Bodenbeläge können mit einer On-top-Versiegelung zusätzlich geschützt werden. Mit der Boden-Plus-Kollektion gibt Dr. Schutz dem Verarbeiter von Bodenbelägen Verkaufsargumente an die Hand, diesen zusätzlichen Oberflächenschutz überzeugend und kompetent an seinen Auftraggeber zu vermitteln.

Die Boden-Plus-Kollektion besteht aus einer Broschüre, die mit Hilfe anschaulicher Piktogramme die genaue Wirkungsweise der einzelnen Schutzsiegel veranschaulicht. Darüber hinaus enthält sie Bodenbelagsmusterfächer und gibt damit dem Kunden die Möglichkeit, das Dr.-Schutz-PU Siegel, Dr. Schutz Anticolor und die Antislip-Additive betrachten und befühlen zu können. Laut Anbieter bietet Boden-Plus folgende Vorteile: Langzeitschutz gegen Abnutzung und Abrieb, eine deutlich schönere Optik, längere Nutzungsdauer, Chemikalienbeständigkeit, Schutz vor Flecken und Kratzern, Rutsicherheit, leichtere und kostengünstigere Unterhaltsreinigung, perfekte Hygiene durch hermetische Versiegelung der Fugen.

2019 Meisterkurs Estrichleger und Bildungsangebote im Bereich Estrich



Kurstitel	Kurs-Nr.	Datum
Meisterkurs zum Estrichleger Teil I „Fachpraxis“ und Teil II „Fachtheorie“ – 5 Module	BE31	Mo 01.04. bis Fr 02.08.2019
Elastische und textile Bodenbeläge – Intensivtraining	BE33	Mo 22.05. bis Fr 24.05.2019
Technische Vorbereitung für zukünftige Sachverständige im Estrichlegerhandwerk in zwei Modulen	BE45	Do 21.11. bis Sa 23.11.2019 Do 05.12. bis Sa 07.12.2019
Wissen kompakt: Beheizte Fußbodenkonstruktionen	BE64	Di 08.10.2019
Vorbereitung von Estrichen für Bodenbelagsarbeiten	BE66	Di 15.10. bis Mi 16.10.2019
Oberflächengestaltete Böden – Praxisseminar	BE69	Di 26.11. bis Mi 27.11.2019
Wissen kompakt: Dünnschichtige Estriche für beheizte und unbeheizte Fußbodenkonstruktionen	BE70	Mi 20.11.2019
Wissen kompakt: Untergrundfeuchtemessung – Praxisseminar	BE71	Do 28.11.2019
Beschichtungen für Fußböden – Kenntnisse und Applikationsverfahren	BE75	Di 02.04. bis Mi 03.04.2019
Moderne Fußbodenkonstruktionen – aktuelle Normen, Trends und Risiken	BE76	Mi 13.11. bis Do 14.11.2019
Sachkunde für ASI-Arbeiten an asbesthaltigen Bodenbelägen	BE92	Mo 29.04. bis Di 30.04.2019 Mi 23.10. bis Do 24.10.2019

Weitere Informationen unter www.baybauakad.de
Bayerische BauAkademie, Ansbacher Str. 20, 91555 Feuchtwangen,
Tel. 09852 9002-0, info@baybauakad.de
Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2015



Wir bauen auf
Bildung.