

Fotos: Fliesen&Platten



„Die Kunst der Terrazzoverarbeitung besteht im richtigen Schleifen.“

Ramazan Cetinel



„Bei Terrazzo gibt es vieles, das später in der Fläche nicht mehr zu reparieren ist.“

Ramazan Cetinel

Ein Belag für Könner

Interview mit Ramazan Cetinel ■ Der Einsatz von eingefärbten Estrichen als Nutzbeläge gewinnt zunehmend an Bedeutung. FLIESEN & PLATTEN unterhielt sich über die Besonderheiten dieses Belagmaterials mit Dipl.-Ing. (FH) Ramazan Cetinel, dessen Unternehmen „Pandomo Floor“-Premiumpartner ist. **Michael Schmidt-Driedger**

F&P: Herr Cetinel, Sie sind mit Ihrem Unternehmen „Pandomo Floor“-Premiumpartner von Ardex. Wie wird man das?

Ramazan Cetinel: Premiumpartner wird man, indem man mit diesen Produkten viele Aufträge mit guten Ergebnissen ausführt. Mittlerweile sind wir auch dabei „Lead User“ zu werden, wovon es derzeit vielleicht eine Handvoll Firmen gibt. Diese Unternehmen entwickeln selbst neue Produkte und testen Prototypen des Herstellers. Beim „Lead User“ ist die reine Menge des verarbeiteten Produkts allerdings nicht so wichtig, entscheidend ist hierbei vielmehr die Verarbeitungsqualität.

F&P: Was ist eigentlich ein Terrazzoboden? Wie kann man ihn definieren?

Der Gesprächspartner

Im Jahr 2000 gründete **Ramazan Cetinel** in Mainz sein Ausbau-Unternehmen, das heute 20 Mitarbeiter umfasst. Neben einem Studium zum Bauingenieur absolvierte der 36-jährige auch Ausbildungen zum Maurer, Fliesenleger und Verputzer. Ein ausführliches Unternehmensportrait der Firma Cetinel finden Sie in einer der kommenden Ausgaben von FLIESEN & PLATTEN.

Ramazan Cetinel: Ein Terrazzoboden besteht im Prinzip immer aus den Komponenten Bindemittel und Schmuckkör-

nung. Bei einem klassisch ausgeführten Terrazzo werden oftmals Friese und Ornamente eingearbeitet. Daneben gibt es zunehmend den modernen Terrazzo mit unifarbener Optik.

F&P: Sind Terrazzoböden ein lukratives Geschäft?

Ramazan Cetinel: Das kommt darauf an. Wenn Sie ein Arbeiterteam besitzen, das über eine entsprechende Qualifikation verfügt, dann ist die Terrazzoverarbeitung ein interessantes Geschäftsfeld.

F&P: Und wenn nicht?

Ramazan Cetinel: Dann sollte man die Finger davon lassen! Terrazzo ist ein Belag für Spezialisten. Es gibt sehr vieles,



„Für uns wiegt ein unzufriedener Kunde schwerer als einhundert zufriedene Auftraggeber.“

Ramazan Cetinel

was auf der Baustelle schiefgehen kann und später in der Fläche nicht mehr zu reparieren ist.

F&P: Zum Beispiel?

Ramazan Cetinel: Nun, das beginnt bei Ausbrüchen und Rissbildungen, geht über Kellenschläge oder kaputtgeschliffene Schienen und endet schließlich bei ungleicher Kornverteilung beziehungsweise Farbunterschieden in der Fläche sowie einem Absacken der Körnung.

F&P: Gibt es neben der Mitarbeiterqualifikation irgendwelche Tipps, wie man diese Probleme vermeiden kann?

Ramazan Cetinel: Ich persönlich vertrete die Philosophie, dass der Chef immer vor Ort auf der Baustelle sein muss. Terrazzo ist ein Produkt, das nie gleich reagiert, da die Baustellenbedingungen – wie etwa die Luftfeuchte – immer andere sind. Deshalb ist es wichtig, auf die veränderten Situationen schnell reagieren zu können. Außerdem ist es ein häufig

auftretendes Problem, dass der Firmeninhaber zwar den Lehrgang besucht hat, aber gar nicht mehr selbst das Produkt verarbeitet. Und schließlich gibt es den Kunden ein sicheres Gefühl, wenn der Chef mit auf der Baustelle ist.

F&P: Und was benötigt man an Maschinenausstattung für die Terrazzoverarbeitung?

Ramazan Cetinel: Zum einen braucht man natürlich eine Estrichmaschine zum pumpen, dann haben wir zwei Zwangsmischer und eine Vielzahl von Schleifmaschinen unterschiedlicher Größe. Insgesamt muss man mit einem Investitionsvolumen von 50.000 bis 100.000 Euro für die Maschinenausstattung kalkulieren.

F&P: Lässt sich ein Terrazzoboden eigentlich auch in Nassbereichen, beispielsweise bei einem Bad mit bodengleicher Dusche, einsetzen?

Ramazan Cetinel: Wenn der Untergrund vorher fachgerecht abgedichtet wurde,



„Es ist unsere Aufgabe, dem Kunden die Bandbreite des Aussehens von Terrazzo vorher klarzumachen.“

Ramazan Cetinel

ist das kein Problem. Allerdings ist das Schleifen in diesem Anwendungsfall sehr anspruchsvoll, besonders, wenn das Gefälle von drei Seiten zum Ablauf geführt werden muss. Die Kunst besteht im richtigen Schleifen.

F&P: Wie viele Schleifgänge sind denn bis zum fertigen Terrazzoboden erforderlich?

Ramazan Cetinel: Die Böden werden in sechs Schleifgängen geschliffen bis zu Korn 400 beim letzten Gang.

F&P: Und der feinste Schleifgang am Ende ist der aufwändigste?

Ramazan Cetinel: Nein, der grobe Schleifgang, der zuerst erfolgt, dauert am längsten. Bei diesem Schleifgang geht es vor allem darum, ein gleichmäßiges Korn herauszuschleifen. Dagegen werden Kratzer bei den folgenden Durchgängen entfernt.

F&P: Stichwort Beratung: Setzen Sie im Kundengespräch auch kleinere Muster ein?

Ramazan Cetinel: Wir setzen durchaus Muster ein, allerdings nicht ausschließlich.

F&P: Wie gehen Sie stattdessen vor?

Ramazan Cetinel: Eine eingehende Beratung im Vorfeld der Arbeiten ist wichtig, will man späteren Ärger vermeiden. Die Kunden müssen schließlich wissen, was sie kaufen beziehungsweise welche Arbeiten sie in Auftrag geben. Deshalb haben wir uns angewöhnt, die Kunden zu ehemaligen Kunden mitzunehmen.

F&P: Die Resonanz darauf ist positiv?

Ramazan Cetinel: Ja, auf jeden Fall! Einerseits kann der Kunde sehen, wie der Boden in der Fläche wirkt. Daneben kann er sich gleichzeitig beim früheren Auftraggeber nach dessen Zufriedenheit mit dem Produkt und natürlich auch mit unserem Unternehmen erkundigen.

F&P: Und ein Kunde lässt sich am ehesten von einem anderen Kunden überzeugen ...

Ramazan Cetinel: Es ist eine Vorgehensweise, die sich bei uns bewährt hat. Ich lebe praktisch nur von Empfehlungen, denn wir machen keine Werbung im klassischen Sinne wie etwa Anzeigen. Trotzdem ist unser Betrieb für die nächsten sechs Monate voll ausgelastet.

F&P: Nochmal nachgefragt: Sie haben bereits erwähnt, dass Terrazzo ein sensibler Baustoff ist, der auch immer anders reagiert. Folglich ist das Arbeitsergebnis auch immer anders. Sind da Diskussionen mit dem Bauherrn oder Architekten nicht programmiert?

Ramazan Cetinel: Diskussionen können immer dann auftreten, wenn die Beratung im Vorfeld unzureichend war. Ähnlich wie bei Naturstein darf man beim Terrazzo nicht erklären, dass er später „exakt so aussehen wird“. Es ist unsere Aufgabe, dem Kunden die Bandbreite des Aussehens klarzumachen. Und zwar vor der Ausführung.

F&P: Also liegt das Geheimnis zufriedener Kunden in der eingehenden Beratung?

Ramazan Cetinel: Ich denke, daneben sind zwei Dinge für den Erfolg unseres Unternehmens ganz entscheidend: Zum einen geht es um den eigenen Anspruch an unsere Arbeit. Wir alle, also nicht nur ich, sondern auch meine Mitarbeiter, haben einen sehr hohen Qualitätsanspruch, den wir auch jeden Tag versuchen einzulösen. Besonders die Details sind dabei wichtig. Was wir nicht sehen, sieht der Kunde in der Regel auch nicht. Daneben ist – so abgedroschen das auch klingen mag – bei uns der Kunde wirklich König. Seine Zufriedenheit besitzt für alle Mitarbeiter immer oberste Priorität. Für uns wiegt ein unzufriedener Kunde schwerer als einhundert zufriedene Auftraggeber.

F&P: Herr Cetinel, vielen Dank für das Gespräch!

BauenimBestand 24.de
Professionell modernisieren, umbauen, instandsetzen

Weitere Beiträge finden Sie unter
www.bauenimbestand24.de/boden/boden.asp

www.fliesenundplatten.de
Schlagworte für das Online-Archiv
Estrich, Terrazzo, Verlegung