



Eine Checkliste für Bauherren:

Zehn Schritte bis zu Ihrem guten Handwerksbetrieb!

Wie finden Sie den richtigen Fliesenlegermeister für Ihr Bauvorhaben?

1. Verschaffen Sie sich Klarheit, was Sie wollen!

Sie wollen Ihre Küche neu fliesen, das Bad verschönern oder den Teppich im Wohnzimmer gegen einen Naturstein-Boden austauschen? Ein Fliesenlegermeister und Innungsbetrieb ist Ihr Partner. Schreiben Sie sich einen „Wunschzettel“ für Ihr Bauvorhaben. Das erleichtert die Betriebsuche und die spätere Vergleichbarkeit der Angebote.

2. Suchen Sie sich Betriebe heraus, die in Frage kommen!

Es gibt viele Möglichkeiten, einen Betrieb zu finden!

Eine bundesweite Betriebsuche für Fliesenlegerfachbetriebe bietet der Fachverband Fliesen und Naturstein (FFN) - die Berufsorganisation des deutschen Fliesenlegerhandwerks - an. Diese Betriebe werden von einem Fliesenlegermeister geführt und setzen als Mitglied der Innung auf die fachtechnische Unterstützung ihres Verbandes: www.fachverband-fliesen.de

Fragen Sie Familie und Freunde, ob Sie einen meistergeführten Innungsbetrieb empfehlen können. Schauen Sie nach Betrieben beispielsweise über das Internet, durch Werbeplakate an Bauvorhaben oder durch Inserate in Anzeigenblättern und Lokalzeitungen in Ihrer Nähe. Denn je näher der Betrieb bei Ihnen liegt, umso einfacher ist vieles.

3. Auf was sollten Sie bei der Betriebsauswahl achten?

Heute darf jeder Fliesenlegerarbeiten anbieten – egal, ob er dafür qualifiziert ist oder nicht. Gehen Sie auf Nummer sicher. Nur ein Meisterbetrieb weiß ganz genau, wie es geht. Mit seiner Innungsmitgliedschaft zeigt ein Betrieb auf, dass er auf die dauerhafte fachtechnische Unterstützung seiner Berufsorganisation setzt.

Die Meisterausbildung im Fliesenlegerhandwerk dauert Vollzeit fast ein Jahr und ist erst nach einer Lehre zum Fliesenleger möglich. Vor der Novelle der Handwerksordnung im Jahr 2004 durften nur Fliesenlegermeister einen Betrieb führen. Heute ist die Lehre und die Meisterausbildung freiwillig. Das Wissen aus der Meisterausbildung bleibt aber für das Führen eines soliden Betriebes unabdingbar.





4. Kontaktaufnahme

„Das einzige, was stört, ist der Kunde!“. So sollte es nicht sein. Wenn Sie in einem Handwerksbetrieb anrufen, sind Sie kein Bittsteller. Es gilt immer noch, dass Sie als „Kunde König“ sind. So sollten Sie sich behandelt fühlen und merken dabei schnell, ob Sie und der Handwerker zusammenpassen.

5. Referenzen zeigen lassen

Lassen Sie sich Referenzobjekte zeigen. Es ist durchaus üblich, dass Sie Kontakt zu anderen Bauherren aufnehmen und nach den individuellen Erfahrungen mit dem Handwerksbetrieb fragen.

6. Eine Basis für die Zusammenarbeit entwickeln

Lassen Sie sich alles ganz genau erklären! Denn es geht um Ihr Zuhause! Für einen Meister- und Innungsbetrieb ist die Bauherrenberatung ein wesentlicher Teil seiner Arbeit. Er wird seriös und geduldig Ihre Fragen beantworten und mehrere Möglichkeiten der Ausführung vorschlagen, die mit unterschiedlichen hohen Budgets verwirklicht werden können.

7. Das Bauen kann fast beginnen

Bevor auch nur eine Fliese gelegt werden kann, brauchen Sie ein schriftliches und verbindliches Angebot, das Sie mit einer eindeutigen Auftragsvergabe beantworten. Im Gegensatz zum Angebot sind Kostenvoranschläge nicht verbindlich. Termine für Abnahme einzelner Bauabschnitte sowie die Endabnahme werden am besten schriftlich festgelegt. Bei größeren und länger laufenden Baumaßnahmen ist es durchaus üblich, dass die Betriebe um Vorkasse für die Materialkosten bitten.

8. Kostenlose Vertragsmuster für Verbraucherbauverträge

Damit Sie beim Bauen auf der sicheren Seite sind, stellt der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes zusammen mit dem Eigentümerverband Haus & Grund u.a. einen Bauvertrag für die Beauftragung von Handwerkerleistungen zur Verfügung. Dazu gehören ausführliche Informationen, die wichtige Tipps zum Ausfüllen der Verträge geben. Die Verträge können unter www.zdb.de, Rubrik „Presse“, Rubrik „Bau-Verträge“ als PDF-Datei heruntergeladen und direkt am Bildschirm ausgefüllt werden.

Verbraucherbauverträge finden Sie hier:

<http://www.zdb.de/zdb-cms.nsf/id/bau-vertraege-de>





9. Abschluss

Noch einmal ist ein Hinweis auf bekannte Sprichwörter erlaubt. „Nicht immer ist der Günstigste der Beste“ und „Qualität hat ihren Preis“ beinhalten viel Wahres. Natürlich geht es beim Bauen auch ums Geld, aber Fachwissen, eine gute Beratung, Vertrauen und ein gutes Miteinander sind am Ende genauso entscheidend.

10. Der Kompaktcheck für Ihre Suche!

Je mehr Haken Sie machen können, umso besser für Sie und Ihr Bauvorhaben!

- ✓ Innungsmitglied und in der FFN-Betriebssuche gelistet (www.fachverband-fliesen.de)
- ✓ Meistergeführt
- ✓ Der Betrieb setzt auf freiwillige Qualifizierung und Zertifizierung wie „Zert-Fliese“ (www.zert-fliese.de) oder im Rahmen der „Meisterhaft“-Kampagne.
- ✓ Der Betrieb ist in der Region ansässig.
- ✓ Der Betrieb bildet aus.
- ✓ Der Betrieb setzt auf Weiterbildung.
- ✓ Es gibt Präsentationsmöglichkeiten wie Showroom oder Ausstellung.
- ✓ Es gibt eine gute Kundenberatung!
- ✓ Referenzen und Empfehlungen sind vorhanden.

