

## Pressearbeit

### Füsse mögens warm

Der in der Zeitschrift „EstrichTechnik“ Ausgabe I/2007 erschienene Artikel wurde zu einem ansprechenden Sonderdruck verwendet. Gerne können auch Sie Ihr persönliches Exemplar anfordern.



**„Füße mögens warm!“**

„Sie mehr kalte Füße“, so lautet der Werbetag des sympathischen Estrichunternehmens Elmar Gritschke aus Bad Vilbel. Der Vorstandssitzende von Quo Vadis Fußböden e.V. strahlt, wenn er von seinem Lieblingsprodukt „Steinholzestrich“ spricht. Die Reduktion der Estrichschichtdicke des Traditionsunternehmens aus dem hessischen Bad Vilbel, um mehr über die Resonanz des Holzestrichs zu erfahren.

Elmar Gritschke CEO lautet zu Beginn seines Gesprächs: „Meine Kunden sind zu warme Füße und meinen Steinholzestrich immer mehr. Vor allem bei der Renovierung von alter Bausubstanz kommt er vornehm zum Einsatz.“

**Red.: Wissen Ihre Kunden, dass Holzestrich ein uraltes Produkt ist?**  
Gritschke: Ja, auf jeden Fall. In unserer schnelllebigen Wegwerfgesellschaft haben Produkte mit langer Lebenserfahrung eine echte Chance. Die Kunden sind gerne auf bewährte Produkte, natürliche Rohstoffe und professionelle Handarbeit. Beim Steinholzestrich stelle ich den nachwachsenden Rohstoff „Holz“ ganz deutlich heraus. Holzestrich ist der einzige Estrich, der bei seiner Rohstoffherstellung Sauerstoff produziert. Haben Sie ein noch überzeugenderes Argument für Nachhaltigkeit?

**Red.: Wie meinen Sie das, Steinholzestrich produziert Sauerstoff?**  
Gritschke: Ganz einfach. Holz nimmt aus der Luft Kohlendioxid auf und gibt Sauerstoff ab. Also hat Holz, welches in Steinholzestrich verarbeitet wird – dem nur neues Holz wird zu Fasern verarbeitet – bereits seinen Sauerstoff unter Beweis gestellt.

**Red.: Wie kommen Sie auf dieses, ja bereits in Vergessenheit geratenes Produkt?**  
Gritschke: Den Steinholzestrich gibt es seit über 100 Jahren. Vergessen ist der Estrich nicht. Er ist von Grund aus ein ganz normaler, anwengemäßer Estrich. In allen DIN-Normen, Arbeitsblättern etc. ist der Steinholzestrich aufgeführt. Der Estrich ist heute ausschließlich ein Spezialprodukt für das Altbau- oder bei statischen Problemen.

**Red.: Welche Vorteile bietet der Steinholzestrich Ihren Kunden?**  
Gritschke: Eine ganze Menge. Im Einzelnen sind dies: geringes Gewicht, geringe Aufbauhöhe, Ausgleich von Unebenheiten, Trittschallverbesserung, Holzkonvergenz, angenehme zu begehenden, biologische günstige Materialien, ökologische Zuschlagstoffe sowie fegeleichte Verlegung.

**Red.: Wenn Sie Ihren Kollegen einen Rat geben könnten, welcher wäre das?**  
Gritschke: Ein Spezialgebiet ist ein schwieriges Terrain. Er geht nicht, so etwas nur nebenbei mitführen zu lassen. Also entweder ganz oder gar nicht. Trotzdem: ein Rat alleine ist zu wenig. Ich möchte das, was für uns Handwerker wichtig ist, mit der Wortgedankensätze „Stolz“ erklären.  
S = Selbstbewusstsein aufbringen  
T = Teamfähig behandeln  
O = Original sein  
L = Lust und Liebe zum Beruf zeigen  
Z = Zuhören können und die Zukunft nicht schwarz malen, denn Sie ist hellbraun und heißt für mich „Nachhaltig denken mit Steinholzestrich“.

**Red.: Klingt gut Herr Gritschke und dennoch hätten wir gerne gewusst, auf was es in Zukunft Ihrer Meinung nach ankommt.**  
Gritschke: Lernen wir in Zukunft mehr Emotionen sprich Gefühle zu verkaufen, setzt uns in Technik zu vollziehen. „Die mehr kalte Füße“ ist ein Versprechen, das Wünsche und Interessen weckt. Denn wer hat schon gem kalte Füße? Wenn wir mit unseren Versprechungen ins Herz der Kunden kommen, müssen wir mit unseren Preisvorstellungen nicht mehr so oft in den Keller.

**Red.: Noch einmal gefragt, wie kommen Sie zu diesen Kunden?**  
Gritschke: Ganz unterschiedlich. Der eine Anruf kommt, weil der Bauherr unseren LKW gesehen hat, der andere hat uns auf der Regionalmesse besucht und wiederum die meisten kommen auf Empfehlung oder durch Mund-zu-Mundpropaganda. Das sind mir die liebsten Kunden bzw. Auftraggeber.

**Red.: Noch einmal gefragt, wie kommen Sie zu diesen Kunden?**  
Gritschke: Ganz unterschiedlich. Der eine Anruf kommt, weil der Bauherr unseren LKW gesehen hat, der andere hat uns auf der Regionalmesse besucht und wiederum die meisten kommen auf Empfehlung oder durch Mund-zu-Mundpropaganda. Das sind mir die liebsten Kunden bzw. Auftraggeber.

**Red.: Wie werden Sie die Mitarbeiter auf die neue Einbringarbeit vorbereiten?**  
Gritschke: Ich entwickle sie mitunterstützung und haben aufbauen, vor allem macht Austauschbarkeit zu jeder auf der Baustelle ein geben. Ähnlich ich bei dem Qualität das ist: Saugfähige, Magnetzuschlag z.B. Quarz ist der Estrich einbringen.

**Red.: Wie werden Sie die Mitarbeiter auf die neue Einbringarbeit vorbereiten?**  
Gritschke: Ich entwickle sie mitunterstützung und haben aufbauen, vor allem macht Austauschbarkeit zu jeder auf der Baustelle ein geben. Ähnlich ich bei dem Qualität das ist: Saugfähige, Magnetzuschlag z.B. Quarz ist der Estrich einbringen.

**Red.: Was ist die Organisation | Verband?**  
Quo Vadis Fußböden e.V. Vorstand  
Elmar Gritschke (Vorstand)  
Peter Grätz (Vorstand)  
Bertold Albert (Vorstand)  
Karl Grätz (Vorstand)  
Karl Grätz (Vorstand)  
Karl Grätz (Vorstand)

**Red.: Was ist die Organisation | Verband?**  
Quo Vadis Fußböden e.V. Vorstand  
Elmar Gritschke (Vorstand)  
Peter Grätz (Vorstand)  
Bertold Albert (Vorstand)  
Karl Grätz (Vorstand)  
Karl Grätz (Vorstand)  
Karl Grätz (Vorstand)