

T Der Luxusbad-Gestalter

Porträt Hauptschulabschluss, Meisterbrief und dann der perfekte Fliesenschnitt: Julien Schmidtke-Knöttgen machte sich mit 24 Jahren selbstständig. Ein spontaner Entschluss, der sein Leben verändert hat.

Christine Speckner



Bildquelle: Noah Benjamin

Sein eigener Chef sein, für Julien Schmidtke-Knöttgen ein gutes Gefühl. Passt.

Es ist Freitagnachmittag. Gutgelaunt sitzt Julien Schmidtke-Knöttgen im Transporter, auf dem Heimweg von der Baustelle. Sein Geselle ist am Steuer, Julien hat das Handy am Ohr. Klar können wir telefonieren, er habe keine Geheimnisse vor seinen „Jungs“, sagt er. Schmidtke-Knöttgen, den wir mit seinem Einverständnis jetzt einfach beim Vornamen nennen, erzählt von seinen nicht immer einfachen Lebensumständen und wie er es geschafft hat, sich im hochpreisigen Segment zu positionieren. Der 33-Jährige führt seine Firma „JK Fliesendesign Meisterbetrieb“ mit vier Mitarbeitern in Leverkusen, einer Stadt, die bekannt ist für Chemieindustrie und Fußball. Aber es gibt eben auch erstklassiges Handwerk, wie das Beispiel von Julien zeigt. „Wir schneiden vier Großformatfliesen in zwei Tagen“, erklärt er. Die Rede ist vom Gehrungsschnitt, den Julien und seine Jungs perfekt beherrschen. Der Leverkusener hat sich seinen Ruf als Spezialist Schritt für Schritt erarbeitet, wie sein Werdegang zeigt.

Anfangs mau, und dann Luxushotels gefliest

Nach der Hauptschule absolvierte Julien die Ausbildung zum Fliesen-, Platten- und Mosaikleger. Von Leidenschaft war da noch keine Spur. „Hauptsache eine Ausbildung.“ So schnell wie möglich wollte er Geld verdienen. Nach der Gesellenprüfung bot ihm nach seiner Aussage sein Chef lediglich einen Bauhelferlohn. Das ging gar nicht, er kündigte. Und während Julien überlegte, wie es beruflich weitergehen sollte, traf seine Familie ein Schicksalsschlag. Das Haus seiner Großeltern brannte ab. Da war Anpacken gefragt. „Ich hatte keinen Job und nichts zu verlieren, also habe ich ein Jahr lang mit aufgebaut“, erzählt er. In dieser Zeit lernte er selbstständiges Arbeiten.

Danach ging Julien in die Schweiz und sammelte von 2012 bis 2015 Berufserfahrung in mehreren Betrieben. Was ihm gefiel, waren die gut organisierten Baustellen. Nun machte die Arbeit Spaß. „Ich habe gelernt, dass man mit Großformatfliesen im hochwertigen Segment schöne Projekte machen kann.“ Eine besondere Erfahrung waren die Fliesenarbeiten für Luxus-Chalets im Herzen von Zermatt. Durch dieses anspruchsvolle Projekt hat er definitiv die Leidenschaft für den Fliesenlegerberuf entdeckt. Im Luxussegment zu arbeiten machte Spaß. So fasste er den Entschluss, zurück nach Köln zu gehen und in Vollzeit den Meister zu machen. Im Jahr 2016 ergab sich dann die große Chance: Für Filialen einer Versicherung sollten Fliesenarbeiten gefertigt werden. Ob er, Julien Schmitz-Knöttgen, diesen Auftrag übernehmen könne. „Ich habe ja nichts zu verlieren. Mach' ich mich halt selbstständig“, sagte sich der 24-Jährige und sagte zu. „Mein Unternehmen zu gründen war tatsächlich eine spontane Entscheidung“, sagt der Fliesenlegermeister im Rückblick.

Digitalisierung nach Schweizer Vorbild

Stolz auf die perfekte Fuge, aber zu wenig auf dem Konto? So unwirtschaftlich wollte der junge Gründer seinen Betrieb nicht führen. Deshalb ließ sich Julien im Lauf seiner Selbstständigkeit via Internet coachen. Von der Website-Erstellung und dem Führen von Verkaufsgesprächen bis zu optimierten Betriebsabläufen konnte er viele Impulse erfolgreich umsetzen. Digital im Handwerk unterwegs zu sein habe enorme Vorteile. „Wir haben zum Beispiel feste Strukturen auf unseren Baustellen.“ Dafür gibt es digitale Checklisten, die seine Mitarbeiter bequem mit dem iPad abrufen können. „Wir prüfen etwa, ob es Beschädigungen gibt, bevor wir anfangen, damit es hinterher keinen Ärger gibt“, so Julien. Bewährt habe sich ebenfalls die Hero Handwerkersoftware. Damit lassen sich Aufträge einfach planen. Aufmaß, Angebote, Material, Rechnungen – die komplette Auftragsabwicklung. Digitalisierte Prozesse im Betrieb bringen ihm viel. „Wenn ich eine Woche ausfalle, funktioniert alles weiter. Jeder Mitarbeiter hat via iPad jederzeit den Überblick über seine Baustelle und weiß, welches Material er morgens einpacken muss.“



Bildquelle: Max Görnitz-Vinscheidt

Richtig geplantes Licht macht aus Fliesen mehr. Julien Schmitz-Knöttgen plant Räume und berät Kunden, vor allem bei Sanierungen.



Bildquelle: Timo Mura

Julien weiß, wie er sich und sein Handwerk auf Social Media perfekt in Szene setzt.

Gehrungsschnitte als Special

Er sei Perfektionist, sagt Julien über sich. Seinen Betrieb hat er zunehmend auf die Bedürfnisse von anspruchsvollen Privatkunden ausgerichtet. Luxuriöse Bäder in Leverkusen, Düsseldorf, Köln, Langenfeld und Umgebung gehören zum Portfolio. Die Gehrungsschnitte von JK Fliesendesign verleihen Ecken, Nischen und Sichtkanten ein ruhiges, modernes Gesamtbild – ohne sichtbare Profile oder Unterbrechungen. „Besonders bei XXL-Fliesen sorgen Gehrungsschnitte für durchgehende Linien und eine hochwertige Optik.“ Die Technik erfordert bei sechs Millimeter dicken Großformatfliesen (1,50 m × 3 m) sehr viel Präzision. Genau das treibe ihn an. Für diese anspruchsvollen Aufgaben setzt Julien auf hochwertige Keramikfliesen eines italienischen Herstellers. „Stress darf bei solchen Projekten nicht entstehen“, deshalb wird mit Stundenlohn abgerechnet.

Seine Aufträge, die er mit Partnern anderer Gewerke organisiert, generiert er über Kundenempfehlungen. Während wir uns mit Julien unterhalten, fällt auf, dass er immer von „wir“ spricht. Wie meint er das? „Das Mindset unserer Teammitglieder stimmt überein“, erklärt er. Arbeitstechnisch und zwischenmenschlich. „Mit unserer lockeren Art probieren wir gerne neue Techniken und Werkzeuge aus.“ Damit erreicht er junge Menschen auf Social Media, mit Nachwuchsgewinnung hat er kein Problem. Sechs Jahre in Folge habe er ausgebildet. Freilich gab es Abbrüche – aber auch 2024 einen Kammersieger. ■

Über die Autorin

Christine Speckner

ist freie Journalistin
www.christine-speckner.de