Fotos: Annette Mühlberger

Wolkober GmbH: Vom einstigen Garagenbetrieb zum modernen Fliesen-, Naturstein- und Bad-Spezialisten.

DAS UNTERNEHMEN

Historie: Gegründet 1969 in Böblingen. Seit 1999 firmieren Vater Leander und Sohn Titus Wolkober als geschäftsführende Gesellschafter der Wolkober GmbH, Gärtringen. 2004 hat sich Vater Leander aus dem operativen Geschäft zurückgezogen. Das Unternehmen hat zehn Mitarbeiter.
Schwerpunkte: Umbau und Sanierung. Herausfordernde Arbeiten wie Balkone, Terrassen, hochwertige Natursteinarbeiten, Sanierung im Denkmalschutz, Warmwasser-Fußbodenheizungen, Treppen. Spezialgebiet: Umbau von Bädern, Verlegung von Großformaten (1,5 × 3,0 Meter).
Zielgruppe: 45plus mit hohen Ansprüchen an Ausführung, Planung, Beratung und Organisation.
Das macht den Betrieb erfolgreich:
- vielseitig engagiert
- starke Partner
- klarer inhaltlicher Schwerpunkt
- umfassende Kompetenzen
- mehrere Standbeine

Der Erfolg hat viele Väter

Netzwerken im Premium-Segment Betriebe, die sich über Jahre in einem anspruchsvollen Umfeld behaupten, verdanken das Ihrem vielseitigen Engagement. Ein gutes Beispiel dafür ist das Fliesenfachgeschäft Wolkober. Inhaber Titus Wolkober agiert über mehrere Kooperationsschienen, hat sich als 3D-Planer einen Namen gemacht und berät Bauherren und Architekten als öffentlich vereidigter und bestellter Sachverständiger. **Annette Mühlberger**

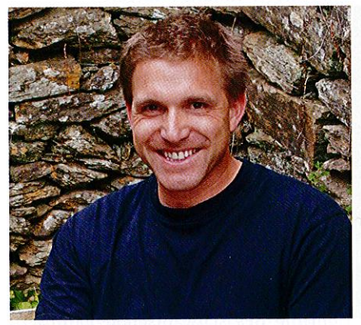
Titus Wolkober begeistert: seine Mitarbeiter, seine Kunden, seine geschäftlichen Partner. Sie alle gewinnt Wolkober für sein Engagement, seine Ideen und seine Leistungen. So macht er seinen Betrieb erfolgreich. Menschen zu inspirieren und für sich zu gewinnen – das ist das Erfolgsrezept des Fliesenlegermeisters aus dem schwäbischen Gärtringen. Hier, im Speckgürtel Stuttgarts, gründete Vater Leander Wolkober in den 1960er Jahren das heutige Fliesenfachgeschäft.

Aus dem damaligen Garagenbetrieb ist ein modernes Ausstellungs- und Bürogebäude samt Werkstatt und Wohnhaus geworden. Zehn Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen, ausschließlich Fachleute – fast alle im eigenen Betrieb ausgebildet. Auch für sich selbst setzt Titus Wolkober auf umfassende Kompetenz. Er hat mit Auszeichnung die Meisterschule absolviert, ist Betriebswirt des Handwerks, seit 2012 als öffentlich bestellter Sachverständiger für Fliesen, Platten und Mosaike tätig und engagiert sich im Vorstand der Fliesenleger-Innung Stuttgart.

Kooperationen als Erfolgsrezept

Schon Vater Leander Wolkober war sich bewusst, dass der Erfolg eines Unternehmens nicht nur auf der eigenen Leistung, sondern auch auf der Zusammenarbeit mit erfolgreichen Partnern beruht. 1986 gründete er mit neun anderen Gewerken deshalb die Hand-in-Handwerker GmbH. Diese leitet heute Sohn Titus gemeinsam mit einem zweiten Geschäftsführer neben dem eigenen Betrieb. Der Erfolg gibt Vater und Sohn recht: 2013 feiert die Handwerker-Kooperation, die Komplett-Umbauten und Modernisierungen realisiert, ihr 25-jähriges Bestehen.

Titus Wolkober ist von der Notwendigkeit der Kooperation im Handwerk überzeugt: „Wir alle profitieren von den Beziehungen der anderen. Dieser Effekt ist fast wichtiger als der eigentliche Mehrumsatz." Auch die Kunden, die einen Umbau



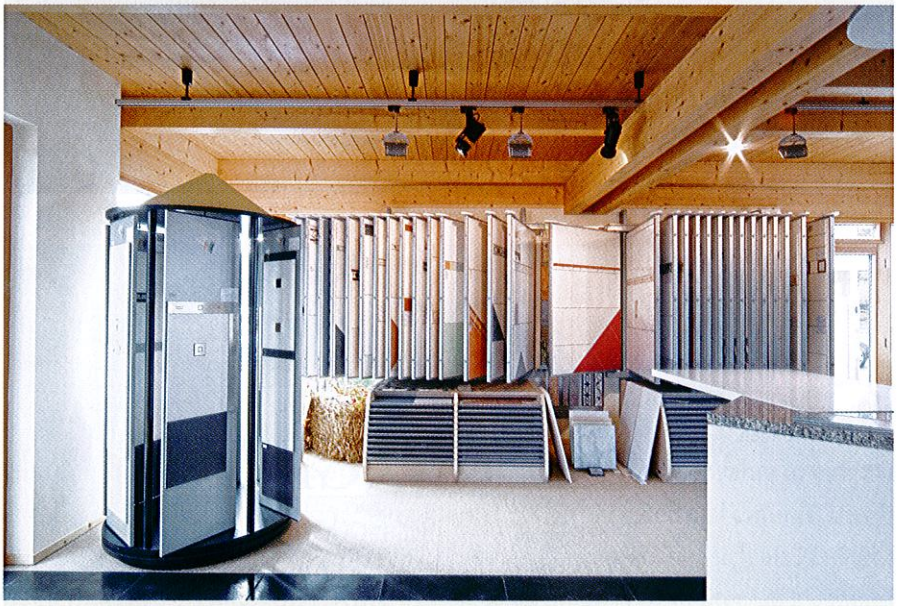
Titus Wolkober: „Wer Premium verspricht, muss Premium bieten."

bei den Hand-in-Handwerkern beauftragen, wissen die enge Zusammenarbeit der Gewerke zu schätzen: Schon den ersten Vor-Ort-Termin koordiniert die Bauleitung so, dass alle Gewerke innerhalb kurzer Zeit ihr Aufmaß fertig haben. Das Ergebnis kann sich für alle sehen lassen: Zehn bis 30 Prozent Mehrumsatz generiert die Handwerker-Kooperation für ihre Partnerbetriebe.

Kernkomeptenz 3D-Planung

Titus Wolkobers Kerngeschäft ist die Gestaltung und Ausführung hochwertiger Bäder für eine anspruchsvolle Zielgruppe 45plus. Er arbeitet zudem eng mit einem benachbarten Heizungs- und Sanitäranbieter zusammen. Gemeinsam richten sie regionale „Handwerk-Erlebnistage" aus und planen Hand in Hand Bäder, Wellness-Inseln und Wohlfühl-Oasen für ihre Kunden. Im Unterschied zur Hand-in-Handwerker GmbH, die gegenüber Kunden immer zentraler Auftragnehmer ist, rechnen die Betriebe hier »

Die Beteiligung an der Kooperation Hand-in-Handwerker GmbH bringt Umsatzplus und neue Kunden.



Wolkober macht Bäder für höchste Ansprüche.

jeder für sich ab und treten sichtbar als eigenständige Unternehmen in Erscheinung. „Das hat natürlich Vorteile für die Kundenbindung. Die Kunden wissen genau, welcher Betrieb welche Leistungen erbracht hat", erklärt Wolkober.

In der Gestaltung von Bädern hat sich Wolkober mittlerweile einen Namen gemacht. Seine 3D-CAD-Animationen überraschen selbst Profis, weil Wolkober jede Planung mit viel Herzblut, gestalterischem Geschick und Liebe zum Detail erstellt. Seine Kunden lässt er dann per iPad-Fingerwisch durchs neue Traum-Bad laufen und schon mal in die Dusche schlendern. „Wer Premium verspricht, muss Premium bieten", diesen Grundsatz hat Wolkober auch in der Kundenansprache verinnerlicht.

Aus seiner Bäder-Kompetenz baut Titus Wolkober aktuell ein weiteres Standbein für sein Unternehmen auf. Er will die Bad-Planung künftig auch als völlig separate Dienstleistung anbieten. „Das ist für Kunden interessant, die eine professionelle Planung für ihr Bad wünschen, für die die Angebote großer Planungsbüros aber zu teuer sind", erklärt der kreative Unternehmer. Mit diesem Angebot will er auch überregional präsent sein. Ansprechen will er damit Kunden, die sich bislang scheuen, eine Planung bei einem Fliesenbetrieb nachzufragen, weil sie befürchten, dass sie diesen auf jeden Fall beauftragen „müssen". Diese Schwelle setzt Wolkober mit dem neuen Angebot herunter. Er weiß nämlich: Viele Kunden, für die er Bäder plant, beauftragen nachher seinen Verlegebetrieb. Seine Planungen kommen meist so gut an, dass Kunden über Materialien und Preise kaum noch diskutieren. Sie sind begeistert und wollen dieses Bad auf dem Display „einfach haben".

Ganzheitliches Engagement

Seit 2012 ist Wolkober zudem als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Fliesen, Platten und Mosaike tätig. Hierfür hat er ein eigenes Unternehmen gegründet, das gänzlich unabhängig von seinem Fliesenfachbetrieb am Markt agiert. Die aufwändige Sachverständigenausbildung ist ein weiterer Beleg für das hohe Engagement von Titus Wolkober für seinen Beruf. Ähnliches zeigt sein langjähriges Engagement im Vorstand der Fliesenleger-Innung Stuttgart.

Erfolg im Premium-Segment hat viel damit zu tun, dass man an den richtigen Orten präsent ist und Kunden dort mit ihren Wünschen abholt. Erfolg im Premium-Segment bedeutet zudem, dass man Kunden immer wieder überrascht und – auch im technikgetriebenen Handwerk – ihre Gefühle anspricht. Beides gelingt Titus Wolkober. Und er erfüllt einen letzten, aber ganz wesentlichen Punkt: Sein Auftritt ist authentisch. Er passt zur Ausrichtung des schwäbischen Familienunternehmens und zur jungen Familie Wolkober. ■

Die Autorin

Annette Mühlberger ist Journalistin für Verkauf, Marketing und Management.

www.fliesenundplatten.de

Schlagworte für das Online-Archiv

Betriebsführung, Gesprächsführung, Gestaltung, Kundenbetreuung, Kundenbindung, Verlegung