

„Laufen für den guten Zweck“

Ein Handwerksbetrieb, der in den vergangenen Jahren nebenbei einen der größten Online-Shops für Parkett und Zubehör aufgebaut hat, der als Pallmann-Parkettprofi bis Ulm und die Donau abwärts tätig ist und der mit verschiedenen sportlichen Spendenaktionen für Spaß bei den Mitarbeitern und für gute Werke sorgt – das ist eine ungewöhnliche Mischung. Unter anderem entstand daraus „Laufen und spenden“, eine gelungene Kundenveranstaltung, für die Parkett Weber den Parkett Star in der Kategorie „Bestes Kundenevent“ erhält.



Dietmar Weber: „Mit 85 Teilnehmern hat das Weber-Laufteam eine Spendensumme von über 4.000 EUR erlaufen.“

Wenn Handwerker ein Event veranstalten oder daran teilnehmen, dann muss es etwas Handfestes sein. Bei Parkett Weber ist es der Sport. Dietmar Weber: „Vor einigen Jahren beschlossen mein Sohn Benjamin und einige Freunde, privat beim Einstein-Marathon in Ulm mitzulaufen. Ich schlug vor, daraus ein Parkett Weber Laufteam zu machen. Vor zwei Jahren gingen etwa 15 Läufer an den Start, im vergangenen Jahr liefen 37 Läufer mit. Das veranlasste uns, 500 EUR an die Kinderkrebs-Nachsorgeklinik in Tannheim zu spenden.

Für 2015 hatte Weber sich vorgenommen, im September mit 100 Läufern anzutreten. Am Ende kamen 85 Teilnehmer des Parkett Weber Laufteams ins Ziel, darunter Kunden und Handelspartner, Mitarbeiter von Loba, sechs Läufer der Bona und von der Würzburger Uzin-Tochter Pallmann der Markenverantwortliche Klaus Stolzenberger mit seinen Kindern. Alle zusammen haben eine Strecke von 1.386 km absolviert. Das Spendenversprechen von drei Euro pro gelaufenen Kilometer summierte sich auf 4.106,01 EUR, und die kamen dem Verein Diabeteskinder Ulm & Umgebung zugute. Ein Drittel der Summe spendete Parkett Weber selbst, die beiden übrigen Drittel teilten sich die Unternehmen Bona und Woodcare Denmark. Bei Gesamtkosten von rund 12.000 EUR, die im Rahmen des Laufevents unter anderem für Anmeldegebühren, T-Shirts, eigenen Stand mit Versorgung auf dem Münsterplatz in Ulm und eine interne Siegerehrung aufgewendet wurden, waren weitere Sponsoren wie das Maklerbüro Martin Tentschert, die Ulmer Baurträgerfirma RAN und das Curanum Seniorenstift an Bord.

Klar, dass der große, gemeinsame Lauffreff auch den Teamgedanken und das Zusammengehörigkeitsgefühl der Mitarbeiter von Parkett Weber

stärken sollte. „Alle haben auf irgendeine Weise mitgemacht“, heißt es. So haben sich die Mitarbeiter Benjamin Weber, Philipp Stöhr, Stefanie Rein und Florian Schulz monatelang Zeit für die Organisation einer guten Sache genommen. Und ein entsprechend positiver Artikel in der Lokalpresse hatte nicht zuletzt einen werblichen Wert. Wer Gutes tut, soll auch drüber reden. Im Übrigen hat der Handwerksbetrieb eine gewisse Routine mit solchen Veranstaltungen. Zum 25-jährigen Jubiläum im Jahr 2013 beispielsweise wurde nicht nur ein Golfturnier organisiert, sondern auch ein großes Sommerfest, zu dem 400 Gäste kamen.

Fußbodenverlegung sorgt für 40 % des Umsatzes

Gegründet wurde das Unternehmen 1988 von Dietmar Weber, der 1990 seine Parkettlegermeisterprüfung ablegte und seit 1997 zudem vereidigter Sachverständiger ist. 1993 erfolgte der Umzug an den aktuellen Standort in Munderkingen. Nach und nach wurde in den Räumen eine kleine Ausstellung eingerichtet. Die soll künftig sogar ein neues Gesicht erhalten, denn Dietmar Weber denkt daran, seinen Betrieb nach vorn zur Straße hin um einen Anbau zu erweitern.

Als Einzugsbereich nennt Weber einen Umkreis von rund 50 km. Dazu zählen die Stadt Munderkingen mit 5.000 Einwohnern, das 33 km entfernte Ulm und ein Einzugsgebiet Donau abwärts. Je zur Hälfte sind die Handwerker im Neubau und mit der Renovierung beschäftigt. Privatkunden erteilen einen Großteil der Aufträge, hinzu kommen kommunale und kirchliche Auftraggeber. Darüber hinaus sichert der langjährige Kontakt zu einigen Stammarchitekten und zwei Baurägern in Ulm weitere Aufträge.





Ein großes Laufteam aus Kunden, Zulieferern und Mitarbeitern stellte Parkett Weber für den Spendenmarathon zusammen.

Über Werkstatt und Lager hat Dietmar Weber sein persönliches Refugium errichtet. Von seiner Holzterrasse aus hat er einen unverbauten Blick auf Landwirtschaft und Wiesen. Unten im Betrieb erreichen Kunden durch einen relativ schmalen Gang, vorbei an abgestellten Parkettmustern linker Hand zwei Räume, die als Ausstellung hergerichtet sind. Es ist eine typische Handwerker Ausstellung: Ständer und Displays von Partnern sind so platziert, wie es in den Raum passt. Hier finden sich Muster vom Dielen-Hauptpartner Kährs, von Bauwerk und weiteren Herstellern. Weber kauft grundsätzlich direkt beim Produzenten.

Auch eine Eigenmarke namens „werketto“ ist vertreten. Sie steht für Massivboden und Zweischichtparkett. Renner ist eine Hochkantlamelle, gefertigt in einer zertifizierten Behindertenwerkstatt in Norddeutschland. „werketto“ spielt eine wesentliche Rolle im Online-Shop des Unternehmens. Zudem werden im Online-Shop Pflegemittel-Sets und Zubehörprodukte unter diesem Eigennamen vertrieben.

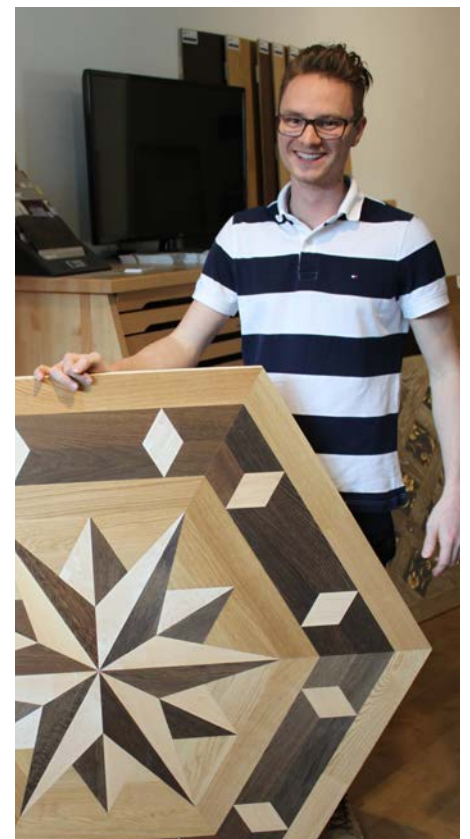
Drei Parkettleger beschäftigt der Betrieb. Sie legen Parkett, Laminat, Kork und Vinylboden. „Wenn es eng wird, engagieren wir zuverlässige Subunternehmer, mit denen wir schon einiges ge-

macht haben“, sagt Dietmar Weber. So generiert das Handwerk etwa 40 % des Umsatzes im Betrieb. Die übrigen 60 % erwirtschaftet der Online-Handel. „Allerdings ist im Handwerk die Marge höher“, bekennt der Inhaber.

Online-Handel groß aufgebaut

Von den insgesamt neun Mitarbeitern des Betriebes sind fünf mit dem Internet-Handel beschäftigt. 2009 begann es mit einem Online-Shop bei Ebay. Daraus ist ein Geschäft gewachsen, das heute bundesweit rund ein Sortiment von 2.500 Artikeln vertreibt und sogar Amazon beliefert. Hier können der Selbstermacher oder Kleinhandwerker Fußbodenmaterial von der Spachtelmasse bis zum Werkzeug und die Hausfrau Pflegemittel einkaufen. Ein bisher so nicht gehörtes Argument für die Internet-Aktivität lautet: „Darunter sind viele Baumarktkunden, die wir vom Baumarkt wegholen und von unseren hochwertigen Profi-Produkten überzeugen möchten.“

Täglich werden 40 bis 60 Pakete verschickt. Die Tendenz ist steigend und die Waren gehen sogar ins benachbarte Ausland nach Österreich und in die Schweiz. Der Versand erfolgt via GLS →



Juniorchef Benjamin Weber mit seinem Meisterstück.

und DHL und bei großer Bestellung mit einer Spedition. Benjamin Weber: „Manche Kunden holen ihre Bestellung auch ab.“ So hat sich der Handwerksbetrieb nach eigener Einschätzung zu einem der größten deutschen Händler von Parkettzubehör gemausert. 2014 beispielsweise setzte Parkett Weber über diesen Kanal 35 to Klebstoff ab. Jüngst wurden sieben neue Hersteller in den Shop aufgenommen, und die Gesamtzahl der Lieferanten damit auf über 20 erhöht.

Ein solcher Online-Shop, will man ihn professionell pflegen, kostet Geld. Über 50.000 EUR hat Parkett Weber in spezielle Programmierung und Design investiert. Soziale Netzwerke als Meinungsträger wollen bedient werden. Parkett Weber war schon einmal „Facebooker des

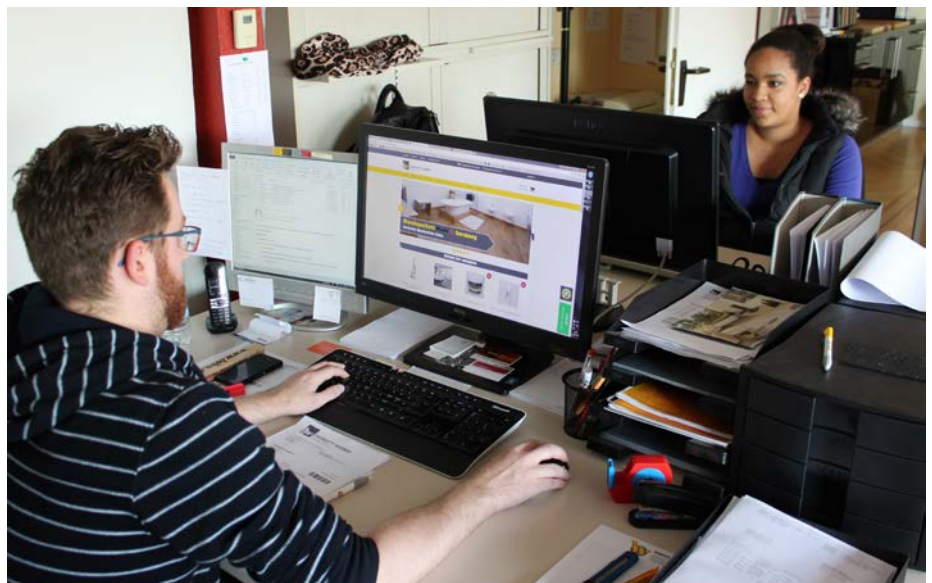
Monats“ und postet über dieses Medium Referenzen, Bilder von Veranstaltungen, gibt Termine bekannt und zeigt dort auch neu eingestellte Mitarbeiter. Auch das Lager wurde für den Internet-Handel umstrukturiert. Ein Warenwert von 100.000 bis 150.000 EUR ist hier ständig verfügbar.

Natürlich unterscheidet sich die Preisstrategie im Internet vom Fachmarktpreis und die Marge ist geringer. „Aber man muss in dieser Sache vorn dabei sein“, meint Dietmar Weber, „denn in 20 Jahren wird kaum noch jemand anders einkaufen, das lässt sich nicht wegdiskutieren.“ Und ganz ohne Überheblichkeit fügt er hinzu: „Wenn wir schon vor sechs Jahren so viel Energie eingesteckt hätten wie heute, wären wir jetzt im Parkett Online-Handel die Allergrößten.“ □

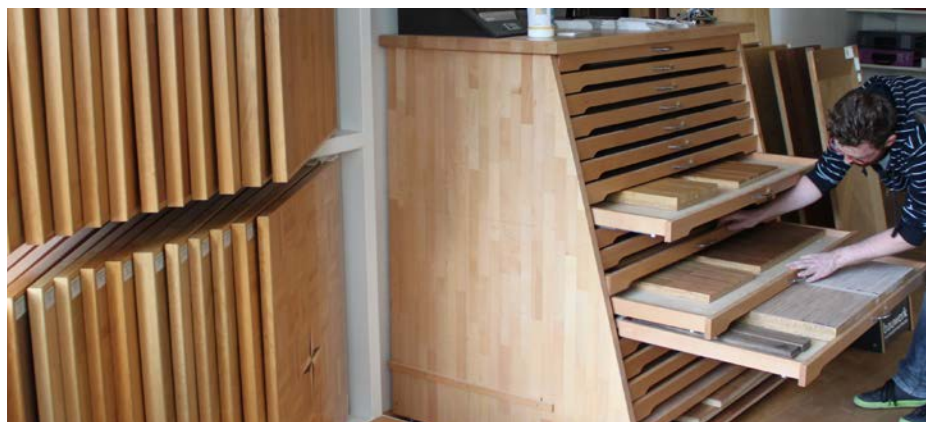
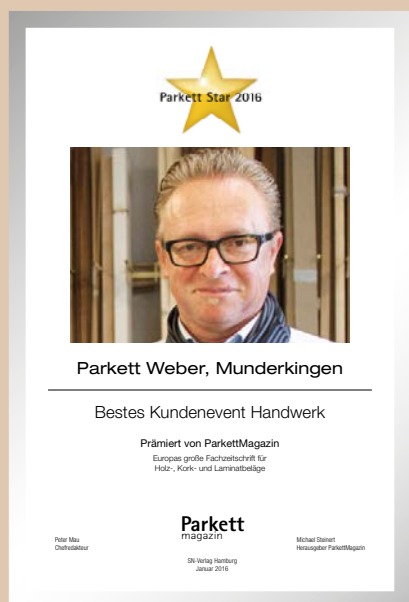
Parkett Weber in Kürze

Parkett Weber GmbH
Riedstraße 11
89597 Munderkingen
Telefon: 07393 46 56
Fax: 07393 64 17
Web: www.parkett-weber.com

Geschäftsführer: Dietmar Weber
Gründungsjahr: 1988
Mitarbeiter: 9
Produkte: Parkett, Bodenbeläge, Verlegewerkstoffe, Pflegemittel



Aktiv im Online-Verkauf: Philipp Stöhr und Vanessa Missel.



Die kleine Ausstellung in den Räumen des Handwerksbetriebes zeigt durchweg Markenware.