

Der Betten-Klobeck-Faktor

# Unternehmerblut: „Ich verkaufe nur, wovon ich wirklich überzeugt bin“

September 2016



**Der Kalender von Christoph Klobeck ist voll: Schlafberatungen, Weiterbildungen, Beratertage, Messevorbereitungen. Dabei ist der Schlafexperte voll in seinem Element. Sein Ausgleich? „Ich schlafe gern“, sagt er und lacht. Seit Jahrzehnten ist das**

**familiär geführte Verkaufsgeschäft „Betten Klobeck“ in der Altstadt von Wasserburg für ihn sein zweites Zuhause. „Schon als Kind war ich gerne hier. Hier habe ich gespielt, wenn die Eltern die Kunden beraten haben, zugehört, gelernt“, erzählt er.**

## FASZINATION VERKAUF

Freizeit ist in Unternehmerfamilien immer knapp, und so findet auch das Leben der Familie Klobeck zu großen Teilen in den Verkaufsräumen statt. Sie bilden für die Familie einen lieb gewonnenen Lebensmittelpunkt. Die Verkaufsstätte ist nicht nur für die Klobeck-Familie, sondern auch für Geschäftspartner und Stammkunden ein Ort der Begegnung, an dem nicht nur gekauft, sondern auch geredet, gelacht und gelebt wird. Als Kind ist Christoph dabei mittendrin und beobachtet fasziniert, wie die Verkaufs- und Beratungsgespräche der Erwachsenen ablaufen. Schon damals mag er es, in der Stadt, im Austausch mit Menschen und mitten im Geschehen zu sein.

Christoph Klobeck erinnert sich: „Ich bin 1997 ins elterliche Unternehmen mit eingestiegen. Damals lag der Schwerpunkt noch nicht auf Matratzen und Schlafsystemen, sondern auf Bettwäsche, Tischwäsche, Decken, Hand- und Badetüchern.“ Als Jugendlicher will er am liebsten Fußballprofi werden oder Fußballschuhe verkaufen. Er mag den Verkauf, doch kann er sich als junger Mann nicht so richtig für Bettwäsche begeistern. Die Lockrufe der Eltern, mit ins Unternehmen einzusteigen, bleiben zunächst ungehört.

Stattdessen macht Christoph nach der Schulzeit erst mal eine solide Ausbildung bei der Sparkasse. Auch dort fasziniert ihn das Verkaufen. „Die Praxis und den Umgang mit Menschen, das fand ich spannend“, bekräftigt er. Kurz darauf macht er seinen Zivildienst in

einem Behindertenheim, indem es wieder um Menschen und Teamarbeit geht, wo er jedoch auch Dankbarkeit und Demut lernt.

## WEICHENSTELLUNG

Wer weiß, wie die Geschichte von Christoph Klobeck verlaufen wäre, wenn er nicht Heinz Kamps begegnet wäre. Die Eltern bleiben beharrlich und locken ihren Jungen unbeirrt weiter, mit ins Geschäft einzusteigen. „Lass uns das mal probieren“, sagen sie zu ihm.

Widerwillig lässt sich Christoph Klobeck auf ein Praktikum bei Betten Geiling in Ludwigsburg ein und trifft dort seinen Mentor. Er erinnert sich: „Heinz Kamps

war der erste, der die Unterfederung individuell auf die verschiedenen Konturen von Menschen einstellen konnte, damit diese erholsam schlafen konnten. Das war damals einzigartig, und ich war sofort fasziniert. Zwei Tage lang bin ich Heinz Kamps nicht von der Seite gewichen. Ich war begeistert von ihm als Mensch, von seiner Art und von seinem Fachwissen.“

Heinz Kamps kümmert sich gern um den jungen, wissbegierigen Klobeck. Geduldig erklärt er ihm die Funktionsweise von Motorrahmen, die anatomischen Besonderheiten des Menschen und nährt in ihm die Begeisterung für Schlafsysteme. „Diese zwei Tage waren für mich ein Schlüsselmoment in meinem Leben. Die Leidenschaft für das Bettengeschäft war geweckt.“

Christoph Klobeck, der jetzt im Bettenfachhandel seine Nische gefunden hat, ist wie ausgewechselt. In Nagold absolviert er seine Ausbildung zum Heim- und Haustextilfachwirt und ist ab 2000 wieder in Wasserburg im elterlichen Ladengeschäft im Einsatz. Jetzt muss er nicht nur sein Fachwissen, sondern vor allem sein unternehmerisches Feingespür unter Beweis stellen. „Anfang 2000 begannen die großen Möbelhäuser dem traditionellen Bettenfachhandel Konkurrenz zu machen“, erinnert er sich. „Matratzen wurden zu vermeintlichen Dumpingpreisen angepriesen. Darüber hinaus schossen Matratzenlager wie Pilze aus dem Boden. Bei uns brach der Verkauf von 300- bis 500-Euro-Matratzen komplett zusammen. Doch das war damals unser Brot- und Buttergeschäft, das unser Überleben sicherte. Die Zeiten waren hart.“

## GLÜCKSGRIFF

Wir schreiben das Jahr 2003. Es ist eine glückliche Fügung des Schicksals, dass sich Heinz Kamps und Christoph Klobeck auf einer Fachmesse in Köln wiedertreffen. Klobeck sucht händelringend einen neuen Lieferanten und ein erstklassiges Bettsystem, das er seinen Kunden mit hundertprozentiger Überzeugung verkaufen kann. Heinz Kamps macht Christoph Klobeck mit Lattoflex bekannt. Klobeck präsentiert seinen Kunden das neue Lattoflex-System und ist selbst etwas überrascht, wie begeistert die Rückmeldungen sind. „Von da an war die Talsohle durchschritten“, sagt er. „In gewisser Weise hat uns Lattoflex aus der Krise geholfen. Wir konzentrierten uns fortan auf erstklassige Ergonomie, fachkundige Beratung und auf den erholsamen, gesunden Schlaf.“

Lernen Sie uns kennen:  
Die Klobeck-Familie und das  
gesamte Betten-Klobeck-Team  
freuen sich auf Ihren Besuch.



## FAMILIEN-POWER

Von Beginn an weiß Christoph Klobeck zu schätzen, dass seine Eltern ihn machen lassen. Er genießt Entscheidungsspielraum und uneingeschränktes Vertrauen. Zwar hatte die Familie anfangs die Sorge, die vermeintlich reduzierten Matratzen aus dem Programm zu nehmen, doch genau das stellte sich als richtige Strategie heraus, um die Zukunft des Fachhandels zu sichern. Zum 1. Januar 2008 ist es dann so weit. Christoph Klobeck übernimmt offiziell die Hauptverantwortung für das Familienunternehmen und setzt weiterhin auf seinen Instinkt, erstklassige Qualität und fachkundige Beratung.

Die Eltern sind nach wie vor noch mit ihm gemeinsam im Unternehmen aktiv. Vater Klobeck ist im Team der Experte für das Thema Daunen und verantwortlich für den Federeinkauf, während Mutter Klobeck für die so genannten Weichwaren wie edle Bettwäsche, kuschelige Pyjamas und flauschige Kissen zuständig ist.



Auch Bettina Segerer, die Lebensgefährtin von Christoph Klobeck, arbeitet aktiv im Unternehmen mit. Die staatlich geprüfte Physiotherapeutin ist bei Betten Klobeck für den Nachbetreuungsservice zuständig. „Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt. Wenn es Probleme bei der Umstellung auf eine neue Matratze gibt, sieht sich Bettina die Situation beim Kunden zu Hause an. So einen persönlichen Service gibt es nicht im Internet“, sagt Klobeck.

Und wie sieht es mit dem Unternehmer-Nachwuchs aus? „Unsere Tochter gehört zu unseren besten Konsumenten im Laden“ sagt Klobeck und lacht. Der Sohn interessiert sich genau wie der Vater vor allem für den Fußball, der die Freizeitgestaltung der Familie prägt. „Unser Herz schlägt für den Chaos-Verein in München“, verrät Klobeck.

## DEN BLICK FÜRS GANZE BEHALTEN

Einen Tag die Woche liefert der Chef höchst persönlich mit aus, um den Blick fürs Ganze zu behalten. Seine Augen leuchten: „Das Schlafzimmer ist etwas sehr Emotionales und Persönliches. Es ist toll zu sehen, wie sich das neue Bett ins Gesamtkonzept einfügt und die Kunden über die Stoffe streicheln. Wir haben tolle Kunden, und ich mag es, beim Aufbau dabei zu sein und ihre Zufriedenheit zu spüren.“

Zufriedene Kunden bestätigen: Auf Lattoflex schläft man wirklich besser! Doch beim Bettenkauf kommt es nicht nur auf die Qualität der Ware, sondern auch auf die Qualität der Beratung an. Jeder Körper ist anders. Deshalb achten die Betten-Klobeck-Profis penibel darauf, dass das Bettsystem perfekt auf den Körper, vor allem auf die Schulterpartie, eingestellt wird.



*Gut beraten.  
Gut geschlafen.*

Einzigartig: Betten Klobeck liefert Ihnen über 30 Jahre SCHRAMM-Erfahrung und geballte Expertise. Hier finden Sie eine der größten SCHRAMM-Ausstellungen Deutschlands.





„Dass die Menschen nicht nur aus Deutschland, sondern auch aus Österreich und der Schweiz zu uns nach Wasserburg kommen, ehrt uns sehr. Wir freuen uns, dass wir den Schlaf vieler Menschen durch unsere Arbeit besser und erholsamer machen können.“

## UNTERNEHMERGEIST

Bei seinen Entscheidungen vertraut Klobeck auf seine Instinkte und auf bodenständiges Unternehmertum. „Lattoflex und Schramm sind inhabergeführt“, sagt er. „Du sprichst von Unternehmer zu Unternehmer und nicht mit wechselnden Managern, die nur an die nächste Bilanz denken.“

Für Christoph Klobeck wird es zum Erfolgsrezept, seinen Kunden nur das zu verkaufen, wovon er selbst zu 100 Prozent überzeugt ist. Dazu gehören für ihn vor allem die Bettsysteme von Lattoflex und Schramm. Obwohl die Nachfrage nach Schramm-Betten Anfang 2000 sehr gering ist, bleibt er der Marke treu. Eine kluge Entscheidung, denn heute sind Schramm-Betten

begehrter als je zuvor. Als langjähriger und erfahrener Schramm-Experte ist Betten Klobeck überregional im Markt bekannt und zieht Kunden aus ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz an.

Gleichzeitig hat er den Mut, sich eindeutig auf dem Markt zu positionieren, statt im Preiswettkampf der Billiganbieter mitzumachen. Er setzt auf exzellente Beratung, Nachbetreuung und auf den Erfolgsfaktor Persönlichkeit. „Bei uns gehört es dazu, sich erst einmal an einen Tisch zu setzen, einander in die Augen zu schauen und zusammen einen Kaffee zu trinken. Erst wenn ich den Kunden verstanden habe, kann der Beratungsprozess beginnen.“



Individuelle Schlafberatung  
bei Betten Klobeck: Sichern Sie sich  
Ihren Wunschtermin unter Telefon 08071 8036!

Herrengasse 3 · 83512 Wasserburg am Inn  
Tel. 08071 8036 · [www.betten-klobeck.de](http://www.betten-klobeck.de)