

Olaf Kolaska hat 25 Jahre Berufserfahrung

Fliesen: groß, größer, am größten

Von Pia Weinekötter

GREVEN. Man hat sie an der Wand, man hat sie auf dem Boden. Man findet sie im Bad, in der Küche, im Wohnzimmer, im Flur, auf der Treppe oder der Terrasse: die Rede ist von Fliesen. Jeder kennt sie, jeder nutzt sie. Doch die Zeiten der kleinen quadratischen 20cm x 20cm Fliese sind eindeutig vorbei wie ein Blick in die Ausstellung bei Fliesen Kolaska beweist.

„Fliesen sind heute in Material und Größe vielfältiger denn je“, weiß Olaf Kolaska. Der gebürtig aus dem polnischen Lauenburg stammende Fliesenleger kennt sich bestens aus, denn er blickt auf eine über 25-jährige Berufserfahrung zurück. Schon im Jahr 2005 gründete er seinen Fliesenlege-Betrieb in Rheine. „Doch ich hatte viele Kunden aus Greven und Münster, beispielsweise auch große Immobiliengesellschaften, so dass wir 2009 nach Greven umgezogen sind, um nicht mehr so lange fahren zu müssen.“

Mit seinen vier Verlegern startete der 47-Jährige damals von einem kleinen Standort am Eggenkamp, vergrößerte sein Geschäft um den Fliesenverkauf und zog 2018 in die große Halle am Eggenkamp 51. „Hier verkaufen wir Fliesen, Böden und Baumaterial auch direkt an Endverbraucher,



Agata und Olaf Kolaska führen am Eggenkamp 51 ihren Fliesenmarkt mit moderner Ausstellung, großem Lager und vielen Ideen für Wand- und Bodenbeläge.

Foto: Pia Weinekötter

chern: der 19-jährige Sohn Philip absolviert gerade in Münster seine Ausbildung zum Fliesenleger. „Geplant ist, dass er dann auch seinen Fliesenleger-Meister macht und wir dann in unserem Betrieb auch ausbilden können“, erklärt Olaf Kolaska mit einer Portion väterlichem Stolz. Während nämlich in einigen Branchen der Meister-Titel nicht mehr Voraussetzung für das Einstellen von Auszubildenden ist, blieb diese Regelung für die Fliesenleger jedoch bestehen.

Zielsetzung der Kolaskas sind also eigene Auszubildende, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. „Wir sind zwar mit acht Verlegern schon ganz gut aufgestellt, aber wir suchen schon seit über einem Jahr neue Kollegen“, erklärt der Unternehmer. „Dafür werben wir ständig auf unserer Homepage wie auch auf unserer Facebook-Seite“, ergänzt seine Frau. Die Arbeit als Fliesenleger ist anstrengende und harte Arbeit und nicht nur „Plättchen anlegen“, betont Olaf Kolaska, „aber sie ist auch sehr vielfältig und macht viel Spaß.“

Seine Kunden sind sowohl Immobiliengesellschaften

wie beispielsweise die Grevener Arau Immobilien als auch Architekten oder Privatleute. „Mittlerweile ist der Anteil von Sanierung zu Neubau bei etwa 70 Prozent angekommen“, bilanziert Kolaska. Da werden dann vorhandene Fliesen entweder abgeschlagen oder dezent überklebt: „Das ist oft die preiswertere Variante.“

Auch bei den Bodenbelägen bietet er inzwischen eine preiswertere Alternative zu Fliesen: Vinylböden. Der Unternehmer hat im Sinne seiner Kunden dessen Budget immer im Blick. „Wenn beispielsweise ein Kunde mit Pflegegrad sein Bad im Rah-

men der sogenannten Wohnumfeldverbesserung umbauen und eine bodengleiche, gut begehbare und großzügige Dusche einbauen lassen möchte, versuchen wir, diese Teilsanierung auch möglichst im Kostenrahmen des Pflegekassen-Zuschusses von 4000 Euro zu realisieren.“

Die Fliesen-Auswahl ist groß. Keramik, Feinsteinzeug, Naturstein, Glas, Terrazzo sind nur einige Materialien. Die Dekore reichen von Naturstein- oder Betonoptik über Vintage-Muster bis zu Fliesen mit digitalen Mustern, die der Kunde auch nach seinen eigenen Wün-

schen fertigen lassen kann. Und bei den Formaten gilt groß, größer, am größten: „Für den Transport in die Wohnung beim Kunden haben wir auch schon mal eine Balkonbrüstung abgebaut.“

Neben den örtlichen Großhändlern kaufen die Kolaskas vor allem direkt beim italienischen Hersteller ein. „Wir lassen uns auf den Messen in Bologna zwei Mal im Jahr von den neuesten innovativen Trends inspirieren und unsere Bestellungen werden dann monatlich per Lkw direkt geliefert.“ Und die Fliesen sind bestimmt nicht klein, quadratisch und 20cm x 20cm ...

Serie:



Grevens Unternehmen

denn wir haben hier nicht mehr nur 40 sondern über 300 Quadratmeter Ausstellung und Lager“, freut sich seine Frau Agata Kolaska über diesen Schritt. Die 39-Jährige ist für den Verkauf und „den Papierkram“ zuständig, wie ihr Mann augenzwinkernd sagt.

Die Kolaskas sind ein echtes Familienunternehmen. Auch die zweite Generation steht bereits in den Startlö-

Drei Fragen an Olaf und Agata Kolaska

Man hört zur Zeit viel von Material-Knappheit im Baugewerbe – betrifft Sie das auch?

Olaf Kolaska: Leider ja. Das sieht man vor allem an den Preissteigerungen. Normalerweise erhöhen die Hersteller ihre Preise einmal pro Jahr zum März. In diesem Jahr haben wir allerdings schon die zweite Preiserhöhung und die dritte ist bereits angekündigt.

Wie wirkt sich das auf Ihre Angebotserstellung aus?

Agata Kolaska: Während früher unsere Angebote drei Monate freibleibend waren, so können wir aktuell aufgrund der ständigen Erhöhung der Hersteller-Preise leider immer nur eine Gültigkeit von vier Wochen garantieren.

Und wie sieht es mit Lie-

ferterminen aus?

Olaf Kolaska: Die Liefertermine sind ja bei fast allen Handwerkern in den letzten Jahren aufgrund des Fachkräftemangels nach oben gegangen. Bei einer Auftragserteilung heute kann der Kunde die Fertigstellung für etwa Juni einplanen. Wir geben unser Bestes, gemeinsam mit dem Kunden ein optimales Ergebnis zu erzielen.