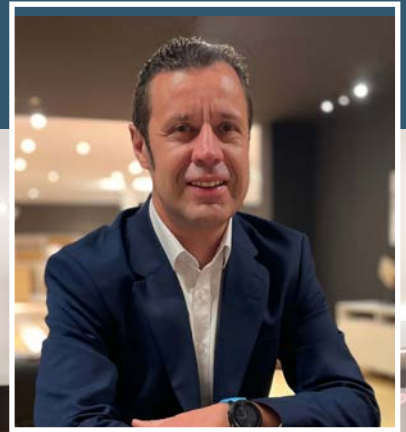




Parkett-Star Sieger 2022

Marx Holzhandel, Neuried

Martin Saar: „Bei uns findet der Kunde Inspiration, Designideen und fundierte Antworten. Und ist auch nach dem Kauf gut aufgehoben, weil unser Service keine Wünsche offen lässt.“



Marx Holzhandel, Neuried

„Design in Holz“ perfekt inszeniert

Wer erleben will, wie man heute Parkett zeitgemäß, geschmackssicher, stilbildend und zugleich kundenorientiert präsentiert und verkauft, sollte Marx Holzhandel in Neuried besuchen. Schon von außen visualisiert das moderne Firmengebäude eindrucksvoll das Credo „Design in Holz“ des Familienunternehmens. Und innen sorgt eine herausragende Ausstellung, deren Highlight das Stilhaus mit zehn Themen-Showrooms ist, für den Wow-Effekt. Klar, dass es dafür einen Parkett-Star gab.

KATEGORIE
BESTE
PARKETTPRÄSENTATION
IM HOLZHANDEL



Druck- und Medienindustrie, Maschinenbau und Automobilzulieferer in dem flächengrößten Landkreis Baden-Württembergs angesiedelt und sorgen für mehr als Vollbeschäftigung der insgesamt über 430.000 Einwohner.

In dieser im mehrfachen Sinne fruchtbaren Gegend betreiben Ulrike und Martin Saar einen hochklassigen Holzfachhandel. Ursprünglich Anfang der 1980er Jahre als Schreinerei gegründet, gilt Marx Holzhandel heute als erste Adresse für Parkett und Türen. Vor 15 Jahren hatte das Ehepaar den Betrieb von Ulrike Saars

Eltern übernommen und nach seinen Vorstellungen weiterentwickelt, wobei sie sich bewusst auf den Einzelhandel konzentrieren. In einem unscheinbaren Gewerbegebiet in Neuried nahe Offenburg realisierten die beiden ihre Vorstellung eines modernen, attraktiven Fachgeschäftes mit einer großzügigen, inspirierenden Ausstellung, die Lust auf neue Böden macht. Die Leitidee ist einerseits Vielfalt – Vielfalt an Farben, Oberflächen und Produkten – andererseits sollen individuelle Wohnstile und ein Faible für Wohnen und Einrichten transportiert und den Kunden Anregungen vermittelt werden.



Schon von außen visualisiert Marx Holzhandel sein Credo „Design in Holz“.

10 Themen-Showrooms, 600 Bodenmuster, 100 Türen

Durch ein imposantes Portal aus Altholz betritt man das Entrée, hinter dem sich nach wenigen Schritten der weite Hauptraum erstreckt. Im zentralen Verkaufsbereich vor der großen Empfangstheke steht Parkett im Mittelpunkt: Zahlreiche Musterflächen mit Aktions- und Lagerware laden zum Begehen ein. Herzstück ist das Bodenmusterzentrum in elliptischer Grundform, in dem 600 (!) Muster übersichtlich, aufgeräumt und thematisch sortiert präsentiert werden – herstellerneutral, „aber wir kehren unsere Lieferanten nicht unter den Teppich“, betont Martin Saar. Das umfangreiche Türenangebot mit 100 Varianten an Innen-, Glas- →



1|

- 1| In den zehn Showrooms des Stilhauses stimmt jedes Detail – von der Wandgestaltung bis zu ausgesuchten Designmöbeln und Accessoires.
- 2| Zentral platziert, zentraler Blickfang:
Das Boden-Musterzentrum in elliptischer Grundform mit über 600 Musterplatten, thematisch sortiert.



2|



3| Beratung in diskreter Atmosphäre - und dazu auf dem Boden exklusive raumlange Dielen aus dem Schwarzwald.

und Haustüren sowie komplementäre Sortimente wie Wand- und Deckenverkleidungen, Schranklösungen und Spanndecken werden in angrenzenden Bereichen präsentiert. Alle Produkte sind verlegt, bzw. eingebaut, damit der Kunde sie live erleben kann.

2017 wurde die bereits 1.000 m² große Ausstellung deutlich erweitert: In einem 500 m² großen Anbau entstand das „Stilhaus“ mit zehn Showrooms in verschiedenen Stilrichtungen, die Premium-Parkettböden in Kombination mit passenden Türen, exquisiter Wandgestaltung sowie ausgesuchten Designmöbeln und Accessoires zeigen - ein echtes Highlight, das nicht nur von Begeisterung und Engagement für Parkett zeugt, sondern auch von Sinn für Ästhetik und Freude an niveauvoller

Einrichtung. Jedes Detail passt - von der in Italien maßgefertigten Tapete bis zum durchdachten Beleuchtungskonzept, das die Böden perfekt ausleuchtet. Auch hier wird Vielfalt zelebriert: Von der hellen XXL-Schlossdiele über handbearbeitete, gealterte rustikale Oberflächen, Fischgrät und stylische, urbane Grautöne bis hin zum eleganten schwarzbraunen Parkett. Nettes Atribut mit persönlicher Note: Einige Räume schmücken virtuose Landschaftsfotos, die der passionierte Marathon-Läufer Martin Saar bei Rennen in der ganzen Welt aufgenommen hat.

Das ist aber immer noch nicht alles: Ergänzend gibt es noch mehrere andekorierte Kojen, darüber hinaus wurden zwei weitere Räume mit exklusiven Parkettböden



Die Verkaufsmannschaft ist hochqualifiziert und engagiert – hier Verkaufsleiter Klemens Beck – „egal, ob sie Parkett für 400 EUR oder Laminat für 15 EUR verkaufen.“

gestaltet: Einer mit erlesenen Langdielen aus dem Schwarzwald dient mit bequemen Sitzmöglichkeiten zur diskreten Beratung, in dem anderen mit französischen Fischgrät mit Randfries werden die maßgeschneiderten Schranksysteme des Unternehmens präsentiert.

Bodenbeläge gewinnen an Bedeutung, vor allem Parkett mit viel Dynamik

Trotz der erkennbar hochwertigen Inszenierung will Marx Holzhandel nicht elitär sein. Zwar „bedienen wir durchaus anspruchsvolle Kundschaft“, sagt Saar, „aber genauso kommen junge Familien zu uns, weil wir auch etwas für das schmale Budget haben.“ Die VK-Preise bei Parkettböden

bewegen sich schwerpunktmäßig zwischen 50 und 150 EUR – „können aber auch mal etwas darüber liegen“. Am besten laufen übrigens auch im Südwesten Dreischicht-Landhausdielen sowie „ein bisschen Dreistab-Schiffsboden.“ Fischgrät sei im Kommen, sowohl in Standard- als auch in größeren Formaten, berichtet der Geschäftsführer, „zu unserer Freude, weil dort Handwerk wichtig ist.“ Bauträger nähmen auch gerne Zweischicht-Parkett, Massivparkett sei hingegen weniger gefragt.

Hauptlieferant ist Kährs, außerdem finden sich Produkte von Chêne de l'Est, Jaso und Hertog im Programm. Demnächst soll ein kleines Listone Giordano-Studio eingerichtet werden. Designbeläge kommen von Kährs und Mefo Floors. Auch La- ➔



minatböden sind im Angebot, weil die französischen Kunden diese gegenüber Vinyl präferieren.

Den Bodenbelagsanteil am Umsatz beziffert Saar auf aktuell 50% mit „stetig steigender Tendenz“. Vor allem Parkett

entwickle derzeit viel Dynamik. Hier versteht sich Marx Holzhandel als erster Ansprechpartner in der Region, genauso wie im Türenbereich. „Das haben wir uns erarbeitet“, sagt das Unternehmerpaar nicht ohne Stolz. Seit neuestem werden Tische, passend zum Parkett, angeboten, darüber



Auch im Stilhaus wird Vielfalt zelebriert; die Premium-Parkettböden decken ein breites Spektrum an Farben und Oberflächen ab.

hinaus liebäugelt der designaffine Martin Saar mit Solitärmöbeln.

Das Einzugsgebiet des Holzfachhandels erstreckt sich von Rastatt und Baden-Baden im Norden bis nach Freiburg im Süden. Aufgrund der geografischen Grenzlage direkt

am Rhein zu Frankreich hat auch das Elsass samt der 280.000 Einwohner-Stadt Straßburg schon immer eine große Rolle gespielt. Vor Corona lag der Anteil französischer Kunden zwischen 30 und 40%, die selbstverständlich in ihrer Sprache betreut werden. Auf diesen deutsch-französischen Fo- ➔



Das durchdachte Beleuchtungskonzept leuchtet die Böden perfekt aus, so dass auch strukturierte Oberflächen zur Geltung kommen.

kus abgestimmt sind die durchgängig zweisprachige Ausstellung vor Ort und auch der komplette Online-Auftritt mit Website, Facebook, Instagram und Pinterest.

Nicht nur in Sortiment und Präsentation will Martin Saar Maßstäbe setzen, sondern auch im Service. Der Kunde will heute alles aus einer Hand, weiß er – und genau das bietet Marx Holzhandel auch an: Angefangen von der großen Produktauswahl, über eine erstklassige Beratung, Planung und Visualisierung bis hin zur zuverlässigen Lieferung und dem fachmännischen Einbau. Die fünfköpfige Verkaufsmannschaft ist hochqualifiziert und sehr engagiert – und berät immer gleich motiviert, „egal, ob sie Parkett für 400 EUR oder Laminat für 15 EUR verkaufen.“ Verkaufsleiter Klemens Beck strahlt diesen Enthusiasmus im Gespräch aus und führt dies auch auf das gute Betriebsklima und das Vertrauen zurück, das das gesamte Team von den Inhabern genießt: „Chef und Chefin



Marx Holzhandel in Kürze

Marx Holzhandel GmbH
Gewerbestr. 2
77743 Neuried
Tel.: 07807 957790
info@marx-holzhandel.de
www.marx-holzhandel.de

Gründung: 1981
Geschäftsführer: Martin Saar
Mitarbeiter: 20
Ausstellung: 1.500 m²
Mitgliedschaft: MDH/Holzland

geben uns Raum, uns auszuleben, das steigert die Freude an der Arbeit.“ Dass und wie sehr Ulrike und Martin Saar das Wohl ihrer Mitarbeiter am Herzen liegt, wird an einem weiteren, aktuellen Beispiel deutlich: Als sie während der Corona-Pandemie ihren Holzhandel monatelang schließen mussten, haben sie niemanden entlassen und auch keine Kurzarbeit angemeldet, sondern die Ausfälle aus eigener Kraft gestemmt.

Eine weitere Säule der hohen Kundenzufriedenheit, die sich unter anderem in der hohen Auslastung mit „reichlich Vorlauf bis zu einem halben Jahr“ und Bestbewertungen im Internet widerspiegelt, ist die handwerkliche Kompetenz. Früher hat der Holzfachhändler mit Subs gearbeitet, heute ist er autark, um die Qualität selbst in der Hand zu haben: Sieben eigene Monteure bzw. Verleger sorgen für eine fachmännische Installation, das Unternehmen ist als Parkettlegerbetrieb in die Handwerksrolle eingetragen. Claudia Weidt