

Ein Traum wird wahr

Mit dem Umbau einer alten Schmiede hat sich Dirk Rau seinen Traum vom eigenen Parkett-Fachgeschäft erfüllt. Wo ein Hammer auf einen Amboss schlug, stehen heute Musterständer für Parkett und andere Bodenbeläge sowie Zubehör. Das Gespür für die historische Substanz bei der Gestaltung überzeugte die Jury, den Parkett Star für den gelungenen Umbau im Handel an Parkettraum nach Weimar zu geben. In nur acht Monaten baute Dirk Rau eine alte Schmiede im Gewerbegebiet von Weimar zum modernen Parkettfachgeschäft um. „Bei dem Budget und der historischen Bausubstanz war viel Eigenleistung und Kreativität gefragt“, erklärt der Bauherr im Rückblick. Im Januar 2015 eröffnete er „Parkettraum“ mit dem Anspruch, Thüringens größte Parkettausstellung zu zeigen.



Dirk Rau hat sich mit Parkettraum einen Traum erfüllt.

Die Ausstellung beeindruckt Kunden jedoch nicht nur wegen der 1.500 Bodenmuster, sondern auch wegen der gelungenen Einbindung in das Industriedenkmal. Frei liegendes Mauerwerk, offenes Gebälk, ein Industrieboden mit Gebrauchsspuren und das Feuer im Kaminofen, an der Stelle wo früher die Esse stand, beweisen Gespür im Umgang mit der historischen Substanz. Die offene Raumgestaltung auf einer Fläche von mehr als 300 m² wirkt großzügig und hat zudem Platzreserven. Das Mauerwerk ist sandgestrahlt, Putzreste an den Ziegeln blieben stehen und geben der Wand den individuellen Charme. Im Winter speichern die Backsteinwände zudem die Wärme des Kaminofens. Warme Luft zirkuliert mit Hilfe eines Gebläses im Raum und hält die Temperatur auf 21° C. Die Lampen im Industriedesign geben zusätzlich Wärme ab. Wärmedämmung im Altbau ist eine Herausforderung. Zum Dach hin wurden daher 20 cm starke Sandwichplatten zwischen Balken eingebracht und mit Nut- und Federbrettern verkleidet. Die Einteilung der neuen Fenster ist den Metallstegen der ursprünglichen Verglasung nachempfunden. „Der Bodenbelag musste ebenfalls erneuert werden, doch man sieht es glücklicherweise nicht sofort“, verrät der Bauherr, der das historische Erscheinungsbild bewahren wollte.

Eine Ausstellung mit Privatsphäre

Das Konzept für die Ausstellung zielt auf eine wohnliche Atmosphäre, in der sich ein Kunde wie zuhause fühlt. Zum Blickfang wird der Loungebereich, der sich mit dem Bodenbelag aus Eichenparkett wohnlich abhebt. Zudem

steht hier Kaffee zur freien Verfügung. Ein Angebot, das auch gewerbliche Kunden am Morgen gern nutzen. Das lodernde Holzfeuer und darüber ein Bild im Stil eines alten Gemäldes vermittelt Behaglichkeit. Das Motiv – Parkettleger, die mit Ziehklingen am Boden arbeiten – gibt Bezug zum Handwerk. Ebenso zeigen Fotos aus dem Familienalbum Parkettleger bei der Arbeit. „Das ist mein Großvater mit seinen Kollegen“, folgt die Erklärung. Auch Dirk Rau hat dieses Handwerk erlernt, bevor er in den Handel einstieg und dann Marketing und Vertrieb studierte.

Als Produktmanager bei Holzland-Becker in Frankfurt lernte er namhafte Hersteller und Lieferanten der Branche persönlich kennen. Von den Erfahrungen und Kontakten profitiert er jetzt. Die gewachsene Vertrauensbasis war beim Start ein großer Vorteil im Verhandeln um Konditionen und Zahlungsziele, den Dirk Rau zu schätzen weiß. Zudem legte er großen Wert auf faire Partnerschaft. Inzwischen ist er selbst Mitglied beim Marketingverbund für Deutsche Holzfachhändler (MDH), der mit Holzland kooperieren.

Stammkunden gewinnen

Knapp 1.500 Bodenbelagsmuster, die fortlaufend nach Relevanz geprüft und gewechselt werden, sind in der Ausstellung. Dazu kommt ein Bereich mit Sockelleisten und Zubehör sowie Kleber und Trittschalldämmung im angrenzenden Lager. Die Musterplatten in handlichem Format sind meist ohne Preisangaben. Nach Ansicht von Rau ist ein Quadratmeterpreis in der Beratung hinderlich, er ist nur ein Teilaspekt. Meist haben sich die Kunden ein Budget für die komplette

KATEGORIE
BESTER
GESCHÄFTSUMBAU
IM HANDEL





Mit Gespür für die historische Substanz erfolgte der Umbau der alten Schmiede.

Maßnahme gesetzt, führt er aus. Manche haben sich auch auf seiner Internetseite über Preise informiert und ihr Budget bei Parkett dann höher angesetzt. Die Preise dort sind UVP ohne Herstellerangaben und zur Orientierung oder als Werbung gedacht, nicht um Online-Handel zu betreiben. In der Region lässt sich Parkett von 30 bis 120 EUR verkaufen, zeigt ihm die Erfahrung.

Seine Stärke liegt im Kundengespräch. Mit dem handwerklichen Hintergrund sind seine Beratungen intensiv und praxisbezogen. Erst klärt der Verkaufsprofi mit dem Kunden seine Vorstellung bezüglich Farbe und Optik sowie das Budget, dann unterbreitet er ihm ein individuell zugeschnittenes Angebot. Die wertige Optik von massiven Landhausdielen ist gefragt. Manchmal stehen mehrere Zimmer gleichzeitig zur Disposition. Im Paket kann der Mehrpreis für einen Holzboden in einem repräsentativen Zimmer

durch den Belag im anderen relativiert werden. Zudem bietet er auch die Finanzierung an, die jedoch bisher nie in Anspruch genommen wurde. Für eine zusätzliche Beratung mit Bemusterung vor Ort und Visualisierung der Raumsituation durch eine Grafikerin berechnet er allerdings eine Aufwandspauschale von 150 EUR, die bei Kauf aber angerechnet wird.

„Der Kunde soll sich mit seinem Bodenbelag wohl fühlen“, betont Rau, „dann wird er Stammkunde und Werbeträger“. Seine Zielgruppe sind keine Baumarktkunden. Für den professionellen Einbau der Bodenbeläge arbeitet Parketraum mit einem Parkettlegermeister in Weimar zusammen. Die Ausstellung nutzen auch andere Handwerker oder Architekten und kommen mit ihren Kunden zu Rau. „Ich bin Dienstleister“, betont Dirk Rau, der sich so langfristig am Markt etablieren und kontinuierlich wachsen will.

Endlich Ideen im eigenen Geschäft umsetzen

Sein Traum war immer, ein eigenes Parkett-Fachgeschäft in seiner Heimat Thüringen zu eröffnen. Als ihm ein Freund anbot, als Investor den Umbau der alten Schmiede in Weimar zu finanzieren und an ihn zu vermieten, ergriff er die Chance. Die Lage im Industriegebiet an einer befahrenen Kreuzung zur Innenstadt ist gut. In Weimar sind neue Baugebiete erschlossen, sodass entsprechend Potenzial zu erwarten ist. Endlich kann er seine Ideen im eigenen Geschäft umsetzen. Bei der Namensgebung hat er schon einiges impliziert: Parkett - Traum - Rau - Raum, die Bausteine sind im Schriftzug farblich markiert, dazu drei Parkettstäbe in gelb, blau, grün - fertig waren Logo und Corporate Identity. Auch um den Bekanntheitsgrad zu erhöhen, lässt sich der Marketingprofi einiges einfallen. Neben Werbung →

Parkettraum in Kürze

Parkettraum
Fachhandel für Parkett und Bodenbeläge
Buttelstedter Str. 25
99427 Weimar (Thüringen)
Telefon: 03643 44 333 29
E-Mail: post@parkettraum-fachhandel.de
Web: www.parkettraum-fachhandel.de

Inhaber: Dirk Rau
Mitarbeiter: 2
Gründung: Januar 2015
Ausstellung: 300 m²
Kooperation: Holzland



Thüringens größte Parkettausstellung mit 1.500 Bodenmustern unterstreicht die Bedeutung von Parkettraum.

im Radio, auf großen Plakaten oder auf Bussen nutzt er auch sein Umfeld zum Marketing. Für April ist auf dem Gelände vor Parkettraum ein Kunsthandwerkermarkt geplant. Eine Erweiterung der Ausstellung auf 1.500 bis 2.000 Muster ist ebenso in der Planung wie der Bau eines

Lagers von weiteren 300 m². Bei so viel Herzblut und Ideen unterstützt ihn seine Frau. Ein weiterer Mitarbeiter ist für Logistik und Lager zuständig, ein Werkstudent hilft beim Vertrieb. Beratung und Vertrieb behält sich der Chef vor. □