

HolzLand Seibert

Am liebsten erinnern wir uns an die Zukunft

Es ist nicht selbstverständlich, dass ein Unternehmen 150 Jahre alt wird. Wenn es in dieser Zeit darüber hinaus noch in der gesamten Firmengeschichte inhabergeführt wird, ist dies durchaus eine Seltenheit. Das Partnerunternehmen HolzLand Seibert in Ebersberg ist solch ein seltenes Beispiel. In diesem Jahr kann das 1866 gegründete Partnerunternehmen 150 Jahre Holzkompentenz im Odenwald feiern.

Gegliedert in die Bereiche Fachmarkt und Hallenfläche, mit über 2.000 m², sowie einer Ausstellung für Innenausbau, mit über 500 m², erwartet die Kunden im HolzLand Seibert ein umfassendes Angebot von

Hölzern für Bau und Innengestaltung, Zubehör sowie Holz im Garten und Bauelemente. Wie schon ‚seine Ahnherren‘ legt auch Hubertus Lenz für seinen Fachmarkt Wert auf sorgfältig verarbeitete Produkte, Professionalität und gute Beratung. Neben den Privatverbrauchern gehören Handwerk und Industrie, Städte und Gemeinden zum Kundenkreis des HolzLand-Unternehmens.

Platzhirsch im Odenwald

HolzLand Seibert ist es gelungen, sich in den Schwerpunktsortimenten Böden und Türen sowie im Gartenbereich als „Platzhirsch im Odenwald“ zu positionieren. „Ein Erfolg, der uns natürlich freut,



den wir uns aber auch hart erarbeiten“, so Hubertus Lenz. „Verglichen mit Städten wie Darmstadt oder Frankfurt ist die Kaufkraft im Odenwald deutlich niedriger“, erläutert er. „In den vergangenen Jahren haben so auch einige Wettbewerber und Sägewerke aufgegeben.“

Die neu gestaltete Boden- und Türenaussstellung, die im vergangenen Jahr, frühzeitig vor Beginn des Jubiläumsjahres, fertig gestellt wurde und die aktive Online-Präsenz des HolzLand-Geschafters, der in seinen Shop über 10.000 Artikel anbietet, zeigen demgegenüber, wie engagiert der Odenwälder Holzhandel die Tradition seines Familienunternehmens und zeitgemäße Marktbearbeitung zu verbinden weiß.

Unterm Strich sind es etwa mittlerweile 800 verschiedene Böden, die HolzLand Seibert im Angebot hat, wobei sich Massivholzböden mit Vinyl- und Laminatbelägen die Waage halten. Für Hubertus Lenz folgt aus der „Produktexplosion“ der letzten Jahre zweierlei: Zum einen muss diese Vielfalt

nicht allein auf der Homepage und im Internetshop stets aktuell präsent sein, sondern – möglichst umfassend und ansprechend – eben auch im eigenen Geschäft ‚erlebbar gezeigt‘ werden. „Das Internet ist für uns extrem wichtig. Neben dem reinen Online-Geschäft sprechen wir über diesen Kanal auch Kunden an, die wir allein mit Print-Werbung und unserem regional hohen Bekanntheitsgrad als ortsansässiges Traditionsunternehmen nicht erreichen würden“, betont Hubertus Lenz. „Wir beobachten, dass Interessenten, für die aktuell Renovierung, Um- oder Neubau und die Gestaltung des Wohn- und Lebensraumes Thema sind, das Internet als Vorabinformation nutzen. Hier werden sie auf uns aufmerksam und wählen letztlich die umfassende Beratung, Zuschnitt, Lieferservice Montage und unsere Ausstellungsbereiche, wenn es ihnen um die Kaufentscheidung geht. Die Marketing-Unterstützung der Kooperation ist für uns – ebenso wie die deutlichen Einkaufsvorteile – wichtig. Themen wie Ausstellungsgestaltung, Lieferantengespräche oder der Dialog mit HolzLand-Kollegen sind für uns





Blick in die neue Ausstellung

wichtige Bausteine die wir gemeinsam mit der HolzLand-Zentrale umsetzen."

Teamgeist, Kompetenz und Fortbildung

Hubertus Lenz führt das 1866 gegründete Odenwälder Traditionsunternehmen in fünfter Generation. „Erfahrung und Leidenschaft für Holz und Holzhandel stehen in keiner Bilanz“, sagt der Geschäftsführer und fügt hinzu: „Dies und engagierte Mitarbeiter entscheiden aber letztlich mit darüber, ob ein Betrieb erfolgreich arbeitet oder nicht.“ Lenz stellt den Teamgeist und Kompetenz seiner Belegschaft besonders heraus. Fortbildung sei dabei ein Muss für das siebenköpfige Team. Die Verbindung von jahrzehntelanger Erfahrung und aktuellem Fachwissen sind für ihn die Grundlage für optimale Kundenberatung.

Auch der Blick zurück – auf die Wurzeln – macht deutlich, dass es eben diese Leidenschaft und die Bereitschaft zur Veränderung waren, die den Erfolg der „Seiberts im Odenwald“ seit vielen Jahren prägen. So war Johann Seibert in der Region zunächst mit einem mobilen Sägewerk unterwegs. Wachsender Bedarf an präzisiertem Schnittholz ließ ihn aber dann, 1866, an der Mümling bei Ebersberg mit einem stationären Sägewerk sesshaft werden. Bei dem Bau der Odenwaldbahn wurde zur Errichtung



Ein stimmiger Rahmen für kompetente Beratung

des Himbächl-Viaduktes – 2010 ausgezeichnet von der Deutschen Ingenieurkammer als historisches Wahrzeichen der Ingenieurskunst – ein bis zu 43 Meter hohes Gerüst gebraucht. Es war seinerzeit sein Sägewerk, welches mit Zuschnitt und Lieferung des Gerüstholzes beauftragt wurde. Im Zuge des Bahnbaues lieferte er dann auch das Stützholz für die Arbeiten im rund drei Kilometer langen Krähbergstunnel. 40 Hektar Wald wurden dafür einst gerodet.

Hubertus Lenz blickt im Jubiläumsjahr optimistisch in die Zukunft. Geplant sind der weitere Ausbau der Internetstrategie und die Erweiterung des Lagerbestandes mit dem Ziel, eine noch bessere Warenverfügbarkeit im Sinne der Profikunden als auch der privaten Kunden zu erreichen. „Am liebsten erinnern wir uns an die Zukunft“, zitiert er – nicht zuletzt mit Blick auf die Industrie – einen Leitspruch seines Unternehmens. „Wir sind bereit, die Innovationen unserer Lieferanten in den Markt zu bringen. Hier setzen wir auf die Partnerschaft mit dem Holzhandel“, so Hubertus Lenz.