

## **Presseberichte**

Erschienen am 31.12.2005 im Odenwälder Echo, Darmstädter Echo, Bergsträsser Echo, Ried Echo, Starkenburger Echo und Rüsselsheimer Echo

### ***Wo es das Parkett schlüsselfertig gibt***

#### **Unternehmen im Gespräch – Der Odenwälder Fachmarkt HolzLand Seibert setzt auf Kundenservice – Breite Produktpalette**

In Zeiten, in denen Baumärkte vollmundig „20 Prozent auf alles“ versprechen, hat es ein Holzfachhändler nicht leicht. Will er die Kunden auf seine Seite ziehen, bleibt ihm nur ein Weg: Er muss mit Service glänzen. Hubertus Lenz (34), Inhaber des Odenwälder Holzfachmarkts Holzland Seibert in Erbach-Ebersberg, hat die Zeichen der Zeit erkannt: „In den vergangenen zehn Jahren ist im Odenwald jedes Jahr mindestens ein Holzhändler oder ein Sägewerk über die Klinge gesprungen“, berichtet Lenz. 2005 wird sein Vier-Mann-Betrieb dennoch auf einen geschätzten Umsatz von rund 650 000 Euro kommen. Um auf dem Markt bestehen zu können hat sich Lenz den Servicegedanken zu eigen gemacht: „Normalerweise fragen unsere Kunden vor allem Kanthölzer und Bretter nach, gehobelt oder sägerauh“, erklärt er. Holzland Seibert erfülle aber auch ausgefallene Wünsche: „Wenn sich ein Kunde etwa für einen Parkettboden entscheidet, können wir den kompletten Einbau organisieren, wenn er das möchte.“ Der Boden werde dann quasi schlüsselfertig übergeben, der Kunde brauche sich weder um die Anlieferung noch um die Beauftragung von Handwerkern zu kümmern. „Bei uns betrachtet jeder einen Kundenauftrag noch so, als sei es sein eigener“, sagt Lenz über seine Mitarbeiter.

Die Wurzeln des Familienunternehmens reichen bis in das 19. Jahrhundert zurück (siehe Hintergrundkasten). Erst 2003 wurde Holzland Seibert als eigenständiger Betrieb vom Sägewerk Seibert Söhne abgetrennt. Während Hubertus Lenz seitdem mit seinem Holzfachhandel Privatkunden und Handwerker beliefert, betreibt sein Bruder Hendric Lenz zusammen mit Wolfgang Scior gleich nebenan weiterhin das Sägewerk unter dem Namen Odenwaldholz Scior & Seibert GmbH.

„Das ist ideal, denn mein Bruder übernimmt den Rohholzzuschnitt für unsere Zulieferer, wir nehmen dann den fertigen Gartenzaun entgegen“, erklärt Lenz. Der Verkaufs- und Schauraum von Holzland Seibert befindet sich heute in der alten Sägehalle des väterlichen Betriebs, die Lenz vor einigen Jahren mit viel Aufwand renoviert hat. Dort präsentiert er 400 verschiedene Sorten Laminatboden, 300 Sorten Fertigparkett sowie ein Systemprogramm für Holz im Garten.

Schon 1999 wurde das Familienunternehmen Mitglied der Einkaufs- und Marketinggemeinschaft Holzland, die bundesweit 182 Partnerunternehmen zählt. „Die daraus entstehenden Einkaufsvorteile geben wir über die Preise an unsere Kunden weiter“, sagt Lenz. Auch durch den Eintritt in die Kooperationsgemeinschaft gelang es dem Betrieb, auf dem umkämpften Holzmarkt zu bestehen. Die Produktpalette des Sägewerks war bereits zu Beginn der neunziger Jahre um Gartenzäune erweitert worden. „Aber das war ein reines Frühjahrsgeschäft, so dass wir bald auch Materialien für den Innenausbau aufnahmen“, erinnert sich Lenz.

Heute veranstaltet der Holzhändler regelmäßig Schausonntage auf dem rund 3000 Quadratmeter großen Areal. Die Kunden können sich dann in Ruhe umschaun und beispielsweise den Einbau einer neuen Holzdecke planen.

„Diese Sonntage sind für die Frauen gedacht“, erläutert Lenz. Während Männer mit schlichten Holzpaneelen bereits zufrieden wären, seien es oft die Frauen, die noch zusätzliche Akzente, wie Wurzelholzvertäfelungen oder versenkte Lichtquellen forderten.

An die Heimwerker richten sich indes die abendlichen Workshops, die Holzland

Seibert anbietet: „Im Holzhandel sind weniger als ein Prozent der Reklamationen produktbedingt, meist handelt es sich um Verarbeitungsfehler“, erläutert der gelernte Schreiner. Um dies zu umgehen, kann der Kunde in den Workshops zum Beispiel das Verlegen von Click-Fußböden unter fachlicher Anleitung üben. „Meine Mitarbeiter besuchen regelmäßig Schulungen und Seminare, damit sie auch wissen, wovon sie reden“, sagt Lenz. Benötigt der Kunde überdies spezielles Werkzeug, wie Schleifmaschine oder Kappsäge, kann er es bei Lenz ausleihen. Mit solchen Angeboten will Lenz auch gegen das Vorurteil angehen, der Holzfachhandel sei nur etwas für Profis. Mit Erfolg: 70 Prozent seiner Kunden sind Privatleute. „Wer zu uns kommt, ist außerdem oft über unsere Preiswürdigkeit überrascht.“

Zukünftig will Lenz das Serviceangebot noch erweitern. Unter anderem plant er, die Möglichkeiten beim Zuschnitt von Plattenwerkstoffen auszubauen. Neben einheimischen Hölzern wie Fichte und Kiefer aus dem Odenwald bietet Holzland Seibert auch Douglasie und indonesisches Bangkirai-Holz an. „Unser Bangkirai ist umwelt-zertifiziert und eignet sich aufgrund seiner Härte hervorragend für Terrassendielen“, erklärt Lenz. Auch Lärche und Eiche kann der Holzhändler auf Anfrage bestellen. „Nur eines können wir heute nicht mehr besorgen: Ein Stück Lindenholz für den Hobbyschnitzer“, sagt Lenz mit Bedauern.

#### Firmenporträt Holzland Seibert

Branche: Holzfachhandel  
Produkte: Bretter, Kanthölzer,  
Spanplatten, Laminatböden  
und Fertigparkett, Gartenzäune  
Standort: Erbach-Ebersberg  
Umsatz: 650 000 Euro (2005)  
Geschäftsführer: Hubertus Lenz  
Gründung: 1866  
Mitarbeiter: Vier  
Kunden: 70 Prozent Privatkunden; 30 Prozent Handwerkerth

#### Hintergrund

Bereits 1866 gründete Johann Seibert das Sägewerk Seibert Söhne in Ebersberg, heute Stadtteil von Erbach. Auslöser war die Eisenbahn, die in den Odenwald Einzug hielt. In den Jahren 1870 bis 1880 lieferte das Sägewerk Holz für den Bau des Himmbächlviadukts bei Beerfelden und des Krähbergtunnels.

Um die Jahrhundertwende spezialisierte sich die Firma auf die Produktion von Fassdauben: „Die wurden schon damals bis nach Boston in den USA verschifft und dort zu Heringsfässern verarbeitet“, berichtet Hubertus Lenz, Ur-Ur-Enkel des Gründers.

1980 übernahm Lenz' Vater Fred Lenz das Unternehmen. Im gleichen Jahr wurde ein neues Sägewerk am gleichen Ort errichtet. Die günstige Lage an der B 45 und der aufkommende Autoverkehr förderte den Holzabsatz an Privatleute. 2003 wurde das Familienunternehmen in zwei eigenständige Betriebe getrennt: Hubertus Lenz übernahm mit Holzland Seibert die Holzhandelssparte. Sein Bruder Hendric Lenz führt zusammen mit Wolfgang Scior in direkter Nachbarschaft das Sägewerk Odenwaldholz Scior & Seibert GmbH.

Thomas Riedel  
Redaktion Wirtschaft