

Parkett Star 2024

Die besten
Fachgeschäfte
Konzepte
Ausstellungen
Ausbilder



Mit der Black Box den persönlichen Stil finden

In einer ansprechenden Ausstellung entfalten Parkett & Co bei Holzland Link & Becker ihre Raumwirkung, ergänzt durch ein neues, einzigartiges Beratungskonzept: die Black Box. Sie hilft dem Kunden dabei, seinen Wunschboden zu finden, der perfekt auf sein Leben, sein Zuhause und seinen persönlichen Stil abgestimmt ist. Für die Jury ist das wegweisend und wird deshalb mit dem Parkett Star 2024 honoriert.



Die Geschwister Carola und Thomas Link mit ihrem Vater Engelbert Link, der einst die große Ausstellung ins Leben rief.

Inspirationen gibt es im Familienunternehmen Holzland Link & Becker in Biebergemünd-Kassel zwischen Frankfurt und Fulda, in Hülle und Fülle. In einem 1.500 m²-Außenbereich findet der Kunde alles für Garten und Terrasse, im Innenbereich eine 500 m²-Bodenausstellung mit Parkett, Laminat und Vinyl, auf 300 m² eine große Türenausstellung, auf 200 m² schönste Beispiele für Maßschränke sowie eine extra Ausstellung für Wand und Decke.

Noch Fragen? Vermutlich, denn wer die Wahl hat, hat auch die Qual. Deshalb wird hier Beratung großgeschrieben. In diesem Sinne wurde nicht nur die Ausstellung besonders liebevoll und ansprechend gestaltet, sodass der Kunde Haptik und Raumwirkung der Produkte erleben kann. Carola Link hat auch eine neue Art der Beratung eingeführt: das Gespräch in der Blackbox, ein besonderes Konzept mit einem ganzheitlichen Ansatz, das den Menschen in den Mittelpunkt stellt und zum Ziel eine auf die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden abgestimmte Planung hat.

Seit 30 Jahren ist Carola Link im Familienunternehmen und weiß, worauf es im Kundengespräch ankommt. Aber wie ist sie auf diese Idee gekommen? Und was ist das für eine „Box“? „Bei einer Reise in Österreich habe ich etwas Ähnliches bei einer Parkettfirma kennengelernt. Ich dachte mir, coole Sache, das ist mal etwas anderes“, erzählt sie. Und sie weiß auch: „Eine intensive und professionelle Beratung ist zukunftsweisend für den Holzfachhandel.“ Ausbildungen zur Raumgestalterin ließen die Idee weiterwachsen. Allerdings brauchte sie ein paar Anläufe,

um das Konzept ihrem Bruder und Vater zu verkaufen. Beide wollten nur ungern Raum von ihrer schönen Ausstellung abzwacken. Aber schließlich willigten sie ein, sodass seit 2019 die Kunden unter anderem in der Blackbox beraten werden.

BLACKBOX – FOKUS AUF DAS WESENTLICHE

Bei der Wahl eines Fußbodens spielen viele Aspekte eine Rolle. Meistens wird sich aber nur auf die Optik und den Preis konzentriert. „Wir denken Böden weiter“, sagt Carola Link. „Fühlen, spüren, sehen, hören – ein Boden fürs Leben muss alle Sinne ansprechen. Und muss dabei zum eigenen Leben, zur Wohnung, zum Haus, zum persönlichen Stil passen.“ Und den persönlichen Stil zu finden – dabei hilft die Black Box.

Der abgeschirmte Raum ist unspektakulär, elegant-schlicht – und ziemlich dunkel. Der Name kommt nicht von ungefähr. Wände und Decke sind schwarz, der Kunde schaut auf eine Wand mit schwarzen Akustikpaneelen. Im Zentrum steht ein schlichter Holztisch, der mit schwarzem Filz bedeckt ist, der Fußboden ist Anthrazit. Diese Reduzierung ist wichtig, denn: „Es geht darum, alles andere auszublenden, sich auf das Projekt zu konzentrieren“, so Carola Link. Eine Lampe, die Licht in verschiedenen Qualitäten spendet, die es im Wohnalltag geben kann – von kalt bis warm, von Morgenlicht bis Abendlicht. „So kann ich dem Kunden zeigen, wie unterschiedliche Böden und Farben wirken“, erläutert sie weiter. Diese Beratungen in der Blackbox, die durchaus lange dauern und auch häufiger stattfinden dürfen, helfen den

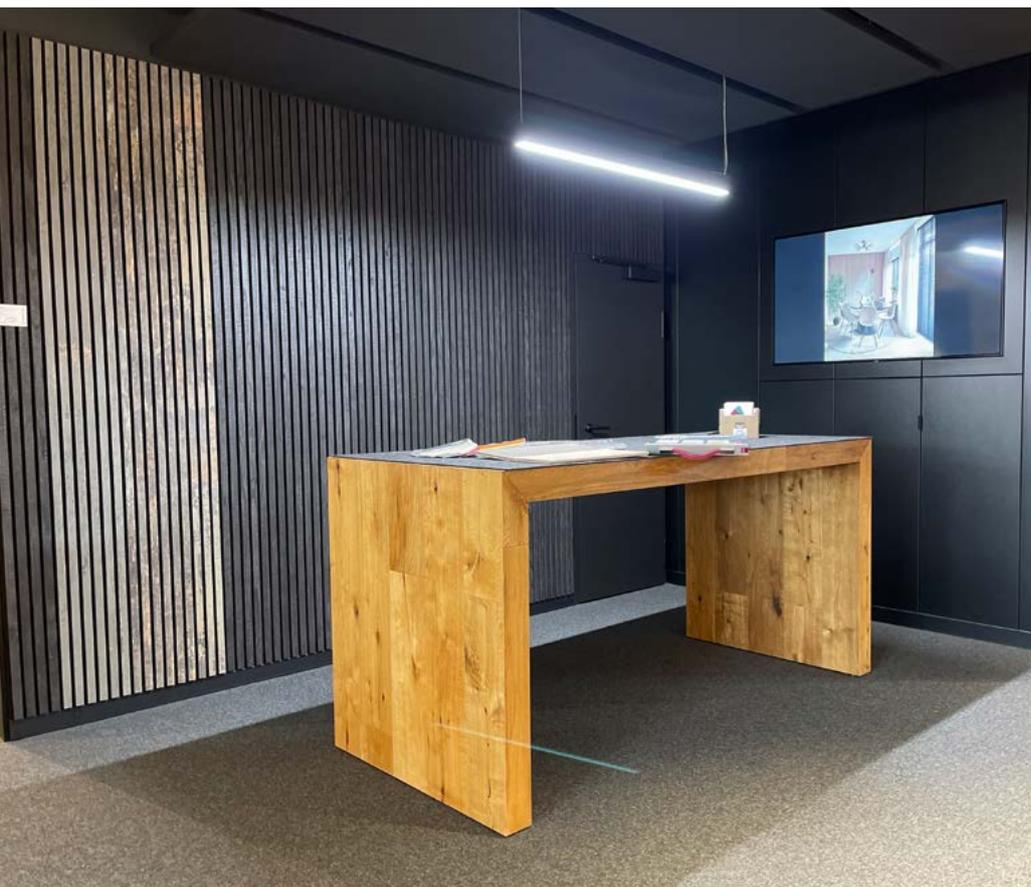
KATEGORIE
VORBILDLICHES
ANALOGES MARKETING
IM HOLZ- UND BAU-
STOFFHANDEL



Der große Beratungsbereich mit Bildschirm; hier werden Kundenprojekte gezeigt und bearbeitet.

Kunden, sich im Dschungel der Möglichkeiten zu orientieren.

Carola Link berät geduldig, bis der Kunde mit dem Ergebnis zufrieden ist. Es beginnt mit dem Vorschlag, sich mal in der Blackbox zu treffen und verschiedene Stile durchzuspielen. „So lerne ich die Kun- ➔



So wurde die Ecke zuvor genutzt.

Die Black Box ist wirklich schwarz gehalten, denn: „es geht darum, alles andere auszublenden, sich auf das Projekt zu konzentrieren“.

PARKETT STAR 2024



Holzland Link & Becker
Biebergemünd-Kassel

Vorbildliches Beratungskonzept
im Holz- und Baustoffhandel

Prämiert vom
**PARKETT
MAGAZIN**

Europas größte Fachzeitschrift
für Holz, Park- und Laminatböden



HOLZLAND LINK & BECKER IN KÜRZE

Holzland Link & Becker
Wirtheimer Str. 8
63599 Biebergemünd-Kassel
Tel.: 06050 908030
www.holzland-linkundbecker.de
info@holzland-linkundbecker.de

Geschäftsführung: Carola Link,
Thomas Link

Mitarbeiter: 12

Ausstellung: 1.000 m²,
davon 500 m² Bodenbeläge,
plus 1.500 m² Outdoor-Ausstellung

Mitgliedschaft: Holzland



Link & Becker ist zu 80 % einzelhandelsorientiert mit hohem Qualitätsanspruch und eigener Schreinerei.

den kennen, erfahre, womit sie sich wohlfühlen. Sie selbst lernen, was mit dem Stil, den Sie sich wünschen, möglich ist, um welche Materialien es geht, welche Farben und Strukturen“, beschreibt sie. „Das bedeutet für mich und den Kunden natürlich ein bisschen Vorbereitung, wie Bilder im Vorfeld vom Wohnumfeld und eine Darstellung, was sich ändern soll. Je mehr Bilder, desto besser. Schön sind auch immer Bilder von außen und vom Garten, denn vielleicht möchte der Kunde den Stil des Hauses bewahren.“ Bei all dem ist ihr wichtig, dass sie den Kunden nichts aufdrängt. Sie hilft nur, alles ein bisschen klarer zu machen, herauszufiltern, was es sein soll und was machbar ist. „So ein Beratungsgespräch verläuft spielerisch, spannend, oft überraschend. Es werden Ideen und Geschmäcker bestätigt, die schon da sind, aber eben nicht sortiert oder parat waren.“

„DIE KUNDEN SOLLEN SICH IDENTIFIZIEREN KÖNNEN“

Schließlich spielt noch eine Collagenmappe eine wichtige Rolle. „Sie ist entstanden, indem ich Wohnbilder passend zu den unterschiedlichen Stilrichtungen aus Wohnmagazinen gesammelt habe. Mit ihnen kann ich abbilden, wie die Stile wirken, von avantgardistisch und natürlichen Leben bis zeitlose

Eleganz und pure Sachlichkeit, ebenso die Farbfamilien, Winter-, Herbst-, Frühlings- und Sommerfarben. Mit dieser Collagenmappe hole ich den Kunden ohne Worte ab“, so Link.

Hinzu kommen die Vorher-Nachher-Bilder, die schon seit über 20 Jahren im Unternehmen gesammelt werden. „Mein Vater hat damit angefangen. Wir möchten dem Kunden auch Beispiele aus der Realität zeigen, nicht nur aus Hochglanzmagazinen“, erläutert sie.



Die Beratungsgespräche verlaufen spielerisch, oft überraschend. „Es werden Ideen und Geschmäcker bestätigt, die schon da sind, aber eben nicht sortiert oder parat waren.



Die Verknüpfung Beratung, Projekte, Ausstellung ist ein absolutes Alleinstellungsmerkmal.

Selbst Beispiele, die nicht so gelungen sind, wo dann aber doch eine Lösung gefunden wurde. „Das passt gut in unser Beratungskonzept“, resümiert sie. Und die Kunden sol-



In der Beratung kommen Bodenmuster, Stilkärtchen, Farbpaletten und Projektfotos sowie ein Collagenbuch zum Einsatz.

len sich mit den Böden, den Projekten identifizieren können.

Der Konstruktions- und Montageweg wird ebenfalls dokumentiert. So kann der Kunde sehen, welche Lösungen es für individuelle Herausforderungen gibt, Alter Boden raus, Untergrund sanieren, neuer Boden rein und auch zum Beispiel Terrassen auf steilen Grundstücken oder Schränke für kleine Nischen. Mittlerweile gibt es viele inspirierende Beispiele.

Diese Verknüpfung Beratung, Projekte, Ausstellung ist ein absolutes Alleinstellungsmerkmal.

HOLZFACHHANDEL MIT EIGENER SCHREINEREI

Diese Herangehensweise im Kundenkontakt wie auch alle Leistungen haben sich über Generationen entwickelt. „Mein Großvater hat den Grundstock mit einem Holzhandel gelegt“, erzählt Link. Zu seiner Zeit gab es auch ein Sägewerk. Heute ist Link

& Becker zu 80 % einzelhandelsorientiert mit hohem Qualitätsanspruch und eigener Schreinerei. Der Vater hat die große Ausstellung ins Leben gerufen, auf die alle sehr stolz sind und die von den Kunden gut angenommen wird.

Seit 1988 ist das Familienunternehmen an seinem jetzigen Standort in Biebergemünd ansässig. Kernkompetenz und dominant in der Ausstellung ist Holz. Steckenpferd des Vaters sind Terrassen, Bruder Thomas Link, gelernter Schreiner, ist neben Carola Link Geschäftsführer und leitet das Montageteam. Carola Link managt Beratung und Raumausstattung – und natürlich die Blackbox. Daneben bietet der Holzfachhändler seinen Kunden den Service, dass Schrankbauteile und Verkleidungen in der Holzwerkstatt für die Montage beim Kunden vorbereitet werden. Hauptsortiment sind Böden, Türen und Terrassen – alles mit Montage. „Aber unser Liebstes sind die Böden“, gesteht Carola Link.

Johanna Badorrek