# Parkett Star 2020



# Die besten Fachgeschäfte Konzepte Marketing Präsentation

# Zwei ziehen am selben Strang

Was macht eine gelungene Nachfolge aus? Zum einen bekommen die Kunden von ihr nichts mit, weil alles läuft wie immer, zum anderen werden entscheidende Weichen für die erfolgreiche Unternehmenszukunft gestellt. Für beides würdigt die Jury den Generationswechsel von Ulrich auf Fabian Claas bei Holzland von der Stein mit dem Parkett Star.



Ulrich und Fabian Claas.

**VORBILDLICHER GENERATIONSWECHSEL IM HANDEL** 

er Name Hubert von der Stein steht im mittleren Ruhrgebiet für Holzfachhandel mit Tradition. Vor viereinhalb Jahren beging das 1890 gegründete Traditionshaus in Essen Frillendorf das 125-jährige Bestehen. Die Jubiläumsfeier markierte den Beginn eines langfristig angelegten Generationswechsels. Ulrich Claas, der in zweiter Familiengeneration 1986 die Geschäftsführung übernommen hatte, sukzessive Firmenanteile kaufte und schließlich Mehrheitsgesellschafter wurde, kündigte vor Gästen und der Belegschaft den Eintritt seines Sohnes in das Unternehmen an.

Fabian Claas, der nach dem Wirtschaftsstudium zunächst fünf Jahre bei einem Essener Energiekonzern wirkte, wollte in ein kleineres Unternehmen wechseln, in dem er flexibel agieren und etwas bewegen konnte. Der heute 35-Jährige entschied sich für den elterlichen Betrieb, übernahm die restlichen 25 % Anteile eines noch verbliebenen Fremdgesellschafters und stieg, wie er selbst sagt, "unvoreingenommen und frei von Betriebsblindheit" in den Holzgroß- und -einzelhandel ein.

Seither leiten Vater und Sohn den 30 Mitarbeiter zählenden Betrieb zusammen. Das Unternehmen gehört ihnen inzwischen zu gleichen Teilen und sie verstehen sich als gleichberechtigtes Team. Die gemeinsame Übergangszeit gewährleiste eine "geräuschlose Nachfolge", betonen beide. "Ich wollte mich langsam rausziehen", sagt Ulrich Claas, "und da unser Verhältnis gut ist, und wir uns hundertprozentig aufeinander verlassen können, können wir das Unternehmen positiv verändern". "Mein Vater hat Spaß an der Arbeit, ich habe Spaß an der Arbeit, und wir ziehen beide an einem Strang", bestätigt Fabian Claas. "Was ich in die Firma einbringe, nimmt mein Vater positiv an, und ich nehme seine Erfahrung positiv an." Entscheidungen würden gemeinsam getroffen, meistens sei man sich einig.

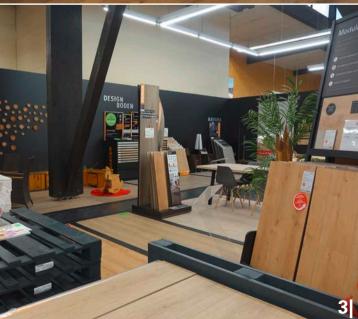
Einer klaren Aufgabenteilung bedarf es zwischen beiden nicht. Sukzessive wächst der Junior in alle Bereiche des Unternehmens hinein. Schwerpunkte setzt er jedoch bei der Prozessoptimierung und der IT. Zum Beispiel wenn ein neues EDV-System implementiert oder der Online-Handel weiterentwickelt wird. Aber auch in das operative Tagesgeschäft ist er eingebunden. "Unsere Mitarbeiter wissen, dass sie uns gleichermaßen ansprechen können", sagt Fabian Claas. "Unsere Bürotüren stehen immer offen. Wir pflegen ein sehr offenes, kommunikatives Betriebsklima." Darüber hinaus sei ihm Transparenz in den betrieblichen Abläufen wichtig. Deshalb hat er in allen Bereichen strukturierte Prozessabläufe festgelegt.

### Vieles wurde von links auf rechts gedreht

Mit der Analyse, Digitalisierung und Vereinfachung der Prozesse wurden und werden entscheidende Weichen für die langfristige Zukunft des traditionsreichen Holzhandels gestellt. Als alleinige Eigentümer können Vater und Sohn Veränderungsprozesse autark gestalten und umsetzen. "Wir haben schon sehr viel von links auf rechts gedreht", antwortet Fabian Claas auf die Frage, wie sich das Unternehmen seit seinem Eintritt entwickelt hat. Zum Grundstückskauf für künftige Erweiterungen kamen mehrere bauliche Maßnahmen und die Neugestaltung der 2.500 m² großen Ausstellung sowie die Implementierung einer modernen IT-Infrastruktur.

Außerdem wurde die Logistik umgestellt und die Lieferantenstruktur gestrafft. Auch im Bodenbereich entschied man sich aus strategischen Gründen für einige wenige Marken. "Davon haben wir sehr profitiert", konstatiert Ulrich Claas, "jetzt wachsen wir im Bodenbereich wieder, in diesem Jahr zweistellig." Bei Holzland von der Stein, der sich selbst als Händler mit dekorativem Schwerpunkt versteht und dessen Großhandelsgeschäft >







- 1 Beim Umbau der 2.500 m² großen Ausstellung erhielt der Empfang einen großzügigen, modernen Kundenberatungstresen.
- 2+3+4| Auf 500 m² präsentiert von der Stein über 500 Bodenmuster – Massivholzdielen, Parkett, Kork-, Laminatböden und Designbeläge in großer Auswahl.

raumausstattung.de Parkett Star 2020 39



Dank hauseigenem Lieferservice mit mehreren LKW kommt die Ware schnell zum Kunden.

## **Holzland von der Stein** in Kürze

Hubert von der Stein Holzhandlung GmbH & Co. Frillendorfer Str. 148 45139 Essen Tel.: 0201 / 89 80 2-0

info@holzland-vonderstein.de www.holzland-vonderstein.de

Gründungsjahr: 1890

Geschäftsführer: Ulrich Claas, Fabian Claas

Mitarbeiter: ca. 30 Letzter Umbau: 2019

Ausstellung: 2.500 m2, davon 500 m2

Bodenbeläge



rund Dreiviertel des Umsatzes ausmacht, rangieren Bauelemente vor Plattenwerkstoffen und den etwa gleichauf liegenden Segmenten Boden und Garten. Auf 500 m² werden über 500 Bodenmuster präsentiert. Massivholzdielen, Parkett, Kork-, Laminat- und Designbeläge sind in vielen Varianten sowohl von der Eigenmarke HQ als auch von den Herstellermarken Meister. Parador und Wineo erhältlich.

### Wachstum durch Spezialisierung und Digitalisierung

Ergänzt wird das Angebot von zeitgemäßen Services. Etwa die individuelle Beratung von Handwerkern für Projektplanungen oder das Schnüren von Komplettpaketen aus Material und Montageleistung. "Wir erzielen seit drei Jahren Wachstum im Einzelhandel – vor allem, weil wir unseren Kunden Rundum-Sorglos-Pakete anbieten", ist Fabian Claas überzeugt. "Unsere Kunden kommen gerne in unsere Ausstellung, und dann wünschen sie sich über den Kauf hinaus auch den Montageservice aus einer Hand." Dabei ist von der Stein für seine Kunden Ansprechpartner und Rechnungssteller; der beauftragte Hand-

werker gibt vor der Montage einen Festpreis ab. "Die Kunden wollen in der Regel, dass wir die Garantie übernehmen und sie einen festen Preis erhalten", sagt der Unternehmer. Der Erfolg gibt ihm Recht – vor allem weil so wertigere Aufträge reinkommen. Zum Beispiel werde mehr Parkett verkauft, seit der Verlegeservice angeboten wird.

Um sowohl im Groß- als auch im Einzelhandel weiter zu wachsen, will der Essener Holzhandel sein Angebot auch künftig weiter spezialisieren. Zudem werden zwei Online-Shops betrieben, ein eigener und der zentrale Holzland-Shop. "Wir versenden zum einen Ware, aber gerade die Reservierung und Abholung im Geschäft wird sehr gut angenommen", sagt Fabian Claas. "Wir forcieren die intelligente Verzahnung zwischen online und stationär immer stärker." Unter Einbindung des neuen EDV-Systems soll als nächstes auch ein Web-Shop für Profi-Kunden online gehen, der direkt mit dem Warenwirtschaftssystem verknüpft ist, erklärt der Juniorchef. Kein Zweifel, ihm werden die Ideen für die Gestaltung seines Unternehmens wohl sobald nicht ausgehen.

