

Was im Jahr 1959 mit einer Handvoll Mitarbeitern begann, ist heute eine der grössten Holzhandlungen Deutschlands mit 200 Beschäftigten. Das Unternehmen Holz Richter wurde von Frank Richter in Lindlar gegründet. Der Generationswechsel erfolgte im Jahr 1991. Heute lenkt Sohn Markus Richter die Geschicke. Der promovierte Betriebswirt »beherbergt« auf einer Gesamtfläche von rund 30 000 m<sup>2</sup> Hartbodenbeläge, Innentüren, Gartenhölzer, Schnittholz und Platten.

### 300 000 m<sup>2</sup> Hartbodenbeläge

Dass man besonderen Wert auf die Präsentation von Bodenbelägen legt, erkennt der Besucher sofort nach dem Durchschreiten der Eingangstür. Ihm zu

Segment Bodenbelag beträgt 1500 m<sup>2</sup>. Die weiteren Zahlen in diesem Zusammenhang sollen für sich selbst sprechen: 2000 verschiedene Böden, insgesamt über 300 000 m<sup>2</sup> Parkett, Laminat, Kork und Massivholzdielen – insgesamt 950 Sorten. Unterm Strich: Jede Menge Holz! Daher verwundert es auch nicht, dass der Boden eine leichte Übergewichtung im Gesamt-Portfolio einnimmt.

### HolzLand-Gründungsmitglied

Frank Richter war seinerzeit nicht nur Gründer seines eigenen Unternehmens, sondern auch Gründungsmitglied des Holzhandel-Verbundes HolzLand im Jahre 1985. »Damals merkten meine Eltern, dass der Holzeinzelhandel immer bedeutender und somit komplizierter wur-



Markus Richter: »Die Investitionen in unsere Ausstellung zahlen sich voll aus!«

Kunden zur Verfügung. Zur grössten Kundengruppe im Grosshandel zählen Schreiner und Tischler. Die eigens für diese Klientel eingerichtete Handwerkertheke ist auch von Profis selbst besetzt.

## Holz Richter: Die nach oben offene »Richter-Skala« in Sachen Holz

Füssen gelegt sind nämlich eine Vielzahl von Bodenmustern verschiedenster Dekore der unterschiedlichsten Hersteller. Eingerahmt und somit getrennt voneinander sind diese Flächen durch Marmor oder Edelstahl. Hiermit weiss der Kunde, worauf er im wahrsten Sinne des Wortes

de – da brauchte man Hilfe«, erinnert sich Markus Richter. »Man brauchte also Konzepte, die vorgedacht werden. Und Dinge, die man nicht kann, kann man aus einem Verbund abfordern.« Somit war es ein folgerichtiger Schritt, unter das HolzLand-Dach zu gehen. Bis heute habe sich dieser Schritt auch gelohnt. Dr. Markus Richter: »Zum Beispiel gibt es unter anderem Einkaufsvorteile, auch gewisse branchenunabhängige Dienstleistungen, die wir nutzen.« Doch aufgrund der eigenen immensen Grösse von Holz Richter bedient man sich nicht gänzlich aus dem HolzLand-Baukastensystem, das auch Marketingkonzepte für seine Mitglieder bereithält. »Wir sind selbst gross genug und haben die entsprechende Man-Power in Form einer eigenen Werbeabteilung, etwa um gewisse Dinge selbst anzugehen. Doch »kleinere« Unternehmen profitieren umso mehr aus diesen angebotenen Dienstleistungen.«

Ferner gewährleistet dieser Bereich zügige Bedienung, muss der Profi doch nicht wegen Privatkundenberatungen warten.

### Lieferrn, Lager, Logistik

Von Lindlar aus ist man in Nordrhein-Westfalen recht zentral gelegen: bis ans Ruhrgebiet, das Siegerland, das Rheinland, ins Bergische Land. So umschreibt Markus Richter den Tourenplan, etwa im 100-Kilometer-Radius von Lindlar aus. Am Hauptstandort verfügt man über 15 000 m<sup>2</sup> Hallenfläche. Durch das grosse Zentrallager und die Verladung im Schichtbetrieb ist man besonders flink und flexibel. Fast alle Gebiete auf dem Tourenplan werden täglich angefahren, spätestens jeden zweiten Tag. 30 eigene Lieferfahrzeuge (vier davon mit Ladekran) sind im Grossraum Rhein/Ruhr unterwegs.

### Sehr guter Geschäftsverlauf

Neben der Wirtschaftskrise gab und gibt es in der Branche sicherlich auch die rückläufigen Parkett- und Laminatzahlen, die Sorge bereiten. Wie schaut gerade dies bei einem Holzhändler aus? »Das Gegenteil ist der Fall«, berichtet Richter. »Wir verkaufen sehr viel, die Zahlen stei-



Im Gespräch: OBJEKT-Redakteur Thomas Ottaviano (links) und Holz-Richter-Geschäftsführer Dr. Markus Richter.

»steht«: entweder auf Parkett (Marmorrahmen) oder Laminat (Edelstahlrahmen). Im Parterre finden sich Kork-, Laminat- und Parkettbeläge. Massiver geht es da schon im ersten Stock zu: Landhaus- und Massivholzdielen sind dort beeindruckend in Szene gesetzt. Allein der Ausstellungsbereich für das



Holz Richter in Lindlar.



Auf der ersten Etage: massive und lange Holzspezialitäten.



Beeindruckende Marken- und Produktvielfalt in Sachen Laminat und Parkett... dem Besucher zu Füßen gelegt.

Der eigens eingerichtete Bereich für den Grosshandel.

gen! Hier zahlen sich auch voll unsere Investitionen in unsere wertige Ausstellung aus. Auch sind wir im Internet sehr aktiv. Immer mehr Kunden finden den Weg – auch durch das Internet – nach Lindlar. Gerade freitags und samstags kann man an den Nummernschildern der parkenden Autos feststellen, dass uns

auch Leute von weiter her besuchen. In diesen Städten haben wir aber nie geworben!«

Und was die Geschäfte insgesamt vor dem Hintergrund des Krisenjahres betreffen, so kann Richter auch nur Positives vermelden: »Ja, wir sind zufrieden, auch 2009. Bei uns spürte man die Wirt-

schaftskrise eher weniger. In 2008 und 2009 haben wir sogar deutliche Zuwächse.«

Und für die Zukunft, Herr Richter? »Hier gibt es die nach oben offene Richterskala zur Messung von Erdbeben – die gilt bei uns auch, was Umsatz und Ertrag betrifft!«