

Außergewöhnlich bis ins Detail

Mit einer einzigartigen Ausstellung hat sich Uwe Schupp seinen großen Traum erfüllt. Die Szenerie ist bis ins Detail ausgefüllt, der Standort perfekt gewählt, der Servicegedanke groß. Inzwischen zählt MEH Parkett zu den führenden Groß- und Einzelhändlern für Holzfußböden in Berlin und Brandenburg. Gekrönt wird der Traum mit dem Parkett Star in der Kategorie „Bestes Parkett-Fachgeschäft im Handel“.



Uwe Schupp: „Fast 70 % unseres Neugeschäfts beruht auf Empfehlungen.“

Es ist früher Nachmittag. In der Ausstellung ist es gerade etwas leerer geworden. Doch in wenigen Minuten füllen schon wieder mehr Stimmen die Räumlichkeiten in der Köpenicker Straße 51. Uwe Schupp betrachtet das Treiben entspannt von einem der Beratungstische aus, an dem er für ein Gespräch Platz genommen hat. „So ist das häufig hier“, sagt der Firmenchef. „Manchmal hat man das Gefühl, es wird hier geradezu ruckartig voll.“ Eine gewisse Freude über den großen Zuspruch kann er nicht verbergen.

Kein Wunder, schließlich hat er sich mit seinem neu positionierten Unternehmen im Stadtteil Biesdorf einen Traum erfüllt – aber vor knapp sieben Jahren auch viel riskiert. 2 Mio. EUR investierte er in den 5.000 m² großen Firmensitz. Auf 600 m² sind hier mehr als 800 Musterflächen zu sehen. Gezeigt wird die ganze Bandbreite an Fußböden sowohl für den privaten als auch für den gewerblichen Bereich.

en. Erst danach werden die größeren Formate rausgeholt, die der Kunde in aller Ruhe betreten und anfassen kann. „Bei uns muss der Kunde nicht mit einem Handmuster seine Wahl treffen“, darauf legt Uwe Schupp Wert. Weitere Inspirationsquelle für Bauherren und Renovierer bietet eine Visualisierungssoftware. Auf einem Flachbildschirm wird dem Kunden der ausgesuchte Boden in seinen eigenen Räumen präsentiert.

Lieferbar sind massive Parkette in allen Ausführungen, weit über 300 Mehrschichtparkette sowie 70 verschiedene Bambusböden. Hinzu kommen Korkböden in etlichen Formaten und Farben, 20 Laminatsortimente mit 400 Dekoren bis hin zur Maxidiele in 2,78 m Länge. Ergänzt wird das Angebot mit Vinylböden, die es in verschiedenen Ausführungen mit über 300 Dekoren gibt. Schließlich sind da noch Terrassendielen aus über 20 zertifizierten Hölzern und

Aufwendig gestaltete Ausstellung

Nichts wirkt überladen, sondern einladend. Die unterschiedlichen Bodenmuster sind auf elegante Art verbunden. Uwe Schupp hat dazu die Symbole der Natur – Luft, Wasser, Feuer und Erde – in die Ausstellung integriert. Wassersäulen aus Edelstahl, Waldbilder und Pflanzen sorgen für Wohlfühlatmosphäre. Zusätzlich weckt echtes Kaminfeuer Fantasie und Emotionen.

Freie Flächen bringen das Besondere der hochwertigen Böden gut zur Geltung. Großzügige Musterplatten, untergebracht in praktischen Ausziehschränken, erleichtern die Auswahl. Wer noch kein genaues Bild hat, kann zunächst die verschiedenen Farbmöglichkeiten, Glanzgrade, Oberflächen auf sich wirken lassen, dann Holzarten und Verlegemuster anschau-



Die großzügigen Musterplatten sind in praktischen Schrankauszügen untergebracht.





Die Ausstellung wird laufend aktualisiert, neue Kollektionen kommen, nicht mehr aktuelle Dekore gehen.

aus WPC. Über 10.000 m² Böden sind ständig am Lager, außerdem ein umfangreiches Sortiment an Verlegewerkstoffen, Zubehör, Lacken, Ölen und Pflegemittel.

Alles aus einer Hand

„Produkte sind nicht alles“, sagt er. „Wir verkaufen auch unser Wissen.“ Genau hier setzt

die Strategie von MEH Parkett an. Mit gut geschultem Personal und einem ganzen Paket an Serviceleistungen will man den Berliner für Parkett begeistern. Der Kunde bekommt alles aus einer Hand - von der Beratung im Studio über die Verlegung bis hin zur Bauabnahme und Überreichung der Pflegeanweisung. „Die Kundenzufriedenheit steht absolut im Vordergrund, dem ordnet sich alles unter“, macht er deutlich. Der Erfolg gibt ihm Recht: Uwe Schupp schätzt, dass es bei 85 % aller Angebote tatsächlich zum Auftrag kommt.

Mitten in beehrter Wohnlage

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist der sich rasant entwickelnde Standort. Die typische Bebauung in Biesdorf und den direkt angrenzenden Mahlsdorf und Kaulsdorf sind Einfamilien-

häuser sowie Reihen- und Doppelhäuser. Den Traum vom eigenen Heim kann man sich hier noch relativ preiswert erfüllen. „Mein potenzieller Kunde sitzt direkt vor meiner Tür“, weiß Uwe Schupp. Früher, nach dem Mauerbau 1961, fuhr kaum noch ein Auto auf der Köpenicker Straße, heute brettern 38.000 Fahrzeuge täglich vorbei, auch an MEH Parkett. „Über zu wenige potenzielle Kunden brauchen wir uns nicht zu beschweren“, freut sich der engagierte Unternehmer.

Unternehmensstart mit Gegenwind

So außergewöhnlich wie Lage und Gestaltung ist die Entwicklung von MEH Parkett. Den Grundstein legt 1991 sein Vater Wolfgang Schupp. Das familiengeführte Einzelhan- ➔



MEH Parkett zählt zu den führenden Groß- und Einzelhändlern in Berlin.

MEH Parkett in Kürze

Köpenicker Straße 51
12683 Berlin
Telefon: 030 93 55 44 55
Fax: 030 93 55 44 57
E-Mail: info@meh-parkett.de
Web: www.meh-parkett.de

Gründung: 1991

Geschäftsführer: Uwe Schupp

Mitarbeiter: 6

Gesamtfläche: 5.000 m²

Ausstellungsfläche: 650 m²

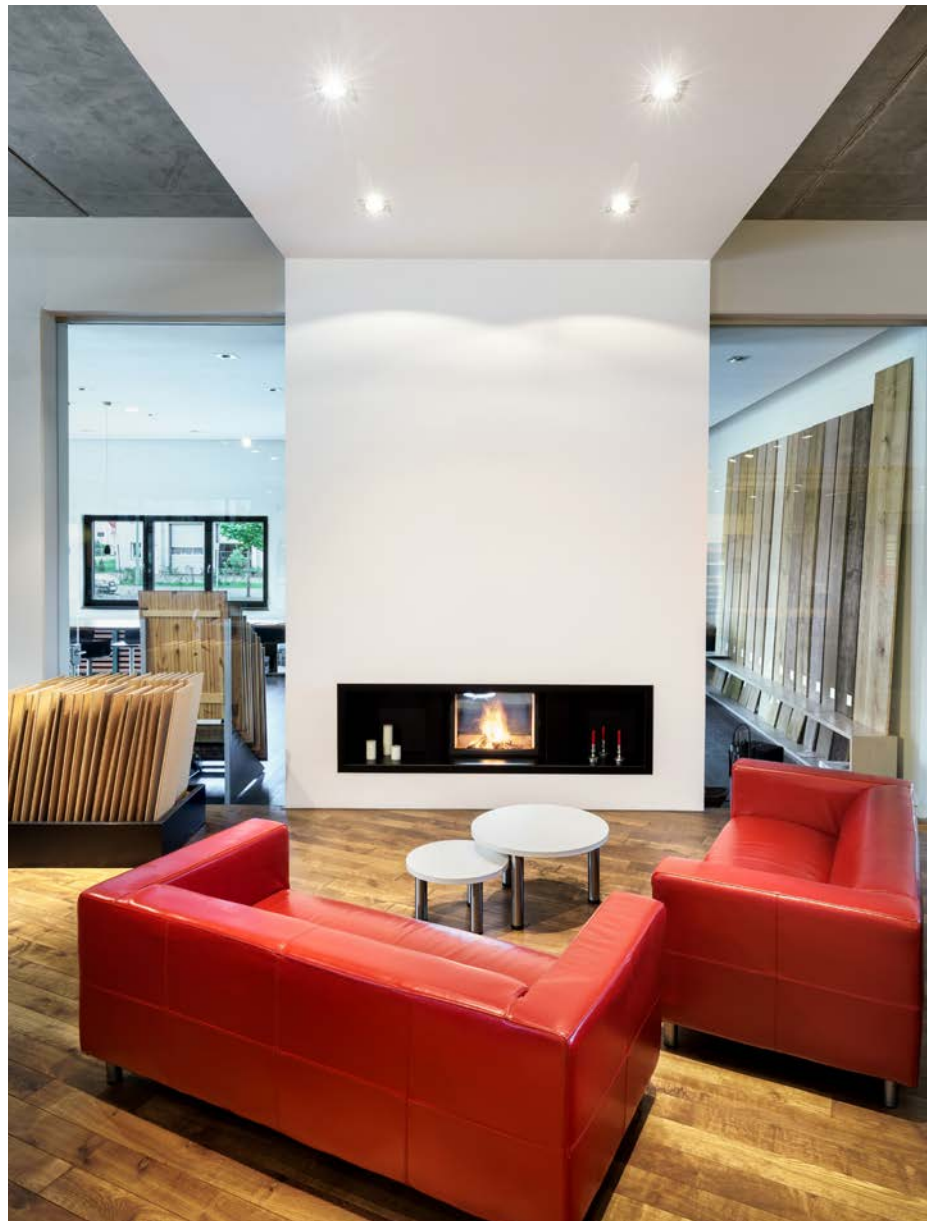
Sortiment: Parkett, Laminat-, Kork-,
Bambus- und Vinylboden, Terrassendie-
len, Thermoholz, Holzwandverkleidungen,
Verlegewerkstoffe, Zubehör, Oberflächenbe-
handlungsmittel



delsunternehmen wuchs über die Jahre kontinuierlich, etablierte sich erfolgreich auf dem Berliner Markt. 2007 erfolgte die Übergabe an Sohn Uwe. Von seinem Vater erhielt er das nötige Rüstzeug, von der Treuhand wenig später die Nachricht, dass der Mietvertrag für die Räumlichkeiten nicht verlängert werde. Er besichtigte Räume – zunächst ohne Erfolg. Bis er den entscheidenden Hinweis erhielt. Gewerbehallen sollten eine Mehrfamilienhaussiedlung in Biesdorf vor Lärm der Köpenicker Straße schützen. Die beauftragte Entwicklungsgesellschaft stand allerdings kurz vor dem Verkaufsabschluss der Flächen. Uwe Schupp blieben

17 Tage, um die Finanzierung sicherzustellen und den Kauf zu realisieren. Da Banken sich nach dem Börsencrash zurückhaltend gaben, musste Uwe Schupp rund 2 Mio. EUR privat aufreiben. Die anschließend ausgeführten Baumaßnahmen gelten noch heute als ideales Vorführobjekt in Bezug auf gewerbliches schlüsselfertiges Bauen.

Um Erfolg zu haben, hat Uwe Schupp alles möglich gemacht. Kein Wunsch war zu ausgefallen, nichts unmöglich. Das trägt er nun weiter an seine Kunden – für die Realisierung ihres Bodenbelags. □



Wohlfühlatmosphäre bei knisterndem Kamin.