

# Fliesen – Naturstein – Parkett auf 3.800 m<sup>2</sup>

Was wünsche ich mir als Kunde? Unter diesem Gesichtspunkt hat Thomas Ehrlich das Sortiment bei Fliesen Ehrlich um Holzböden erweitert und die Ausstellung in Heidenau ausgebaut. Bauherren und Architekten erhalten jetzt auf 3.800 m<sup>2</sup> Inspiration und Information zu Fliesen, Naturstein und Parkett. Das neue Ausstellungskonzept in einer ehemaligen Seil- und Netzfabrik überzeugte die Jury; dafür erhält Fliesen Ehrlich den Parkett Star für gelungene Sortimentserweiterung.



Manuela Ehrlich, Matthias Weber und Thomas Ehrlich haben sich intensiv mit dem Konzept der Ausstellung im Industriedenkmal auseinandergesetzt.

Die Ausfallstraße zwischen Dresden und Pirna ist stark befahren, doch das Industriedenkmal mit den Naturstein-Skulpturen zieht den Blick auf sich. 2002 eröffnete Fliesen Ehrlich in den ehemaligen Seil- und Netzenwerken in Heidenau seinen zweiten Standort. Stück für Stück und mit Fingerspitzengefühl hat Inhaber Thomas Ehrlich die Gebäude von 1885 saniert sowie das 11.000 m<sup>2</sup> große Grundstück neu angelegt.

Der wohl größte Anbieter von Fliesen und Naturstein in der Region hat seine Bodenkompetenz mit Parkett erweitert. „Als Kunde würde ich mir alle Bodenbeläge an einem Standort wünschen“, sagt Inhaber Thomas Ehrlich über die Sortimentserweiterung. Für etwa zwei Millionen EUR baute er dafür den letzten noch im Urzustand befindlichen Gebäudeteil aus. Die Architektur der historischen Fabrikhalle bietet Raum und lichte Weite. Glasfirst und Dachfenster lassen Tageslicht ins Innere. Die neutrale Farbgestaltung mit weißen Wänden, grauem Industrieboden und dunklen Metallträgern gefällt auch Architekten. Die Warenpräsentation und die Sortimentstiefe sind außergewöhnlich. Bad- und Wohnszenen inspirieren mit Ideen und hochwertiger Ausstattung. Massivholzdielen mit geölter Oberfläche als Bodenbelag verleihen dem Nachdruck. Insgesamt 450 m<sup>2</sup> widmen sich dem Thema Parkett.

## Die emotionale und die funktionale Welt der Ausstellung

Fachmarkt und Ausstellung sind durch den Umbau drei Mal so groß geworden. Ein Wegeleitsystem gibt dem Kunden Orientierung auf der 3.800 m<sup>2</sup> großen Fläche. Der Fachmarkt mit etwa 600 m<sup>2</sup> im vorderen Bereich bietet Artikel

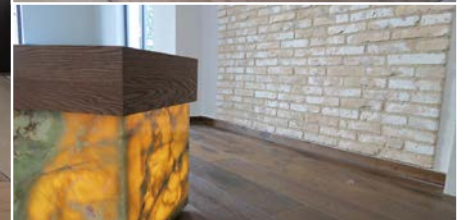
zum Mitnehmen und Verarbeitungsmaterial. Auf kurzem Weg kann der Handwerker hier Material besorgen oder Maschinen ausleihen. Zur Beratung und Auftragsabwicklung sitzen Mitarbeiter zentral im Übergang zur Ausstellung. So ist immer schnell ein Ansprechpartner zu finden.

Für das Konzept der Ausstellung investierten Thomas Ehrlich und seine Frau Manuela viel Zeit und Energie. Besonders die Überlegung, wie sie die Materialien dem Kunden näher bringen, beschäftigte sie. Keramik, Naturstein und Holz sollten einmal als Werkstoff für sich wirken, aber auch zu Kombinationen anregen. Eine ruhige Zone in jeder Abteilung hält Manuela Ehrlich für wichtig. Der Kunde soll das Material auf sich wirken lassen können, so der Plan. Dennoch musste die Ausstellung praktisch sein, sodass mit den Mustern gut zu hantieren ist, ergänzt ihr Mann. „Emotionalität und Funktionalität sollten im Fluss sein“, sind sich beide einig. Immer wieder änderten sie den Betrachtungswinkel und prüften Ideen aus Kundensicht.

Das Ergebnis: Für jedes Thema ein eigener Kubus. Nun stehen drei etwa 15 m<sup>2</sup> große und 2,50 m hohe Bauten in der Halle. An ihren Außenwänden bieten sie genügend Platz, um Muster anzubringen, die bei Bedarf abgenommen werden. Beim Themenbereich Parkett hängen an großen Haken teils großformatige Holzdielen. So kann der Kunde erst einmal eine Vorauswahl treffen. In der Beratung sind die Muster problemlos abzunehmen und können am Boden nebeneinander ausgelegt werden. Im Inneren des Kubus ist Raum für Emotionalität. Da er fast komplett geschlossen ist, herrscht Stille. Weiches Licht lässt Holz noch wärmer wirken. Die Bank aus Parkettdielen bietet Platz zum Sit-

KATEGORIE  
GELUNGENE  
SORTIMENTSERWEITERUNG





Mit der Idee, Kunden zu inspirieren, inszeniert Fliesen Ehrlich Parkett, Fliesen sowie Naturstein mit fließenden Übergängen.

zen und Nachdenken. „Man sieht, dass Parkett nicht nur Bodenbelag sein muss,“ sagt Manuela Ehrlich und deutet auf die Bank.

Das Areal vor dem Kubus zeigt Holz als Werkstoff und Naturmaterial. In krassem Gegensatz dazu der Bodenbelag aus knallbunten Parkett-dielen. Nebenan „Schuhe aus und fühlen“ – steht auf dem Quadrat am Boden. „Die Sonderfläche demonstriert, wie unterschiedlich sich Holzoberflächen beim Laufen mit Strümpfen anfühlen können“, erklärt Parkettlegermeister Mathias Weber, der die Abteilung führt und mit eingerichtet hat. „Es wird nur Qualität präsentiert, die den Namen Parkett verdient“, betont der passionierte Handwerker. Eine Materialstärke von 4 mm Nuttschicht ist für ihn dabei das Minimum. Auf Schiffsböden hat er in der Ausstellung verzichtet. Der Einstiegspreis bei

Parkett liegt bei 35 EUR der Quadratmeter, nach oben gibt es keine Grenzen.

### Parkett brachte einen zusätzlichen Kick

In der Gegend ist Kaufkraft vorhanden, auch bei Kunden aus dem nahen Tschechien. „Wer zu Ehrlich kommt, hat eine gewisse Erwartungshaltung an Qualität und Dienstleistung“, betont Thomas Ehrlich, der diese Ansprüche erfüllt. Auch wenn es um die Vermittlung von Fachkräften zur Verlegung geht. Künftig werden seine Verkaufsberater mit Tablets ausgestattet, so können sie Flächenbilder und den Lagerbestand eines Produkts schneller prüfen. Kontinuierliche Mitarbeiterschulung ist für ihn die Basis für Erfolg. Auch Handwerker, die bei Ehrlich kaufen, können an Schulungen teil-

nehmen. „Parkett brachte einen zusätzlichen Kick“, freut sich Mathias Weber, der jetzt auch begeisterte Fliesen-Fachberater im Parkettverkauf schult und den „Parkett-Führerschein“ abnimmt. Thomas Ehrlich erklärt, wie das funktioniert: Für diese Weiterbildung wurden Fragen gesammelt, die Kunden beim Kauf stellen. Der Parkettfachmann Weber hat Antworten als Musterlösung erstellt. Daraus entwickelten die Mitarbeiter dann Fragebögen, wie bei der Führerschein-Prüfung. Im Lernen des Stoffs spornen sie sich gegenseitig an. Wissen kann auch Spaß machen.

Schnelles Wachstum im neuen Segment ist für Thomas Ehrlich nicht so entscheidend wie die saubere Abwicklung jedes Auftrags. Auf Preiskämpfe mit Wettbewerbern will er sich deshalb nicht einlassen. Er strebt eine Marktdurch- ➔



## Fliesen Ehrlich in Kürze

Fliesen-Ehrlich GmbH  
Meißner Straße 373  
01445 Radebeul  
Telefon: 0351 89314 0  
E-Mail: mail@fliesen-ehrich.de  
Web: www.fliesen-ehrich.de

**Geschäftsführer:** Thomas Ehrlich  
**Gründung:** 1998

### weitere Standorte:

Dürerstraße 2 | 01809 Heidenau  
Bremerstraße 2 | 01665 Klipphausen

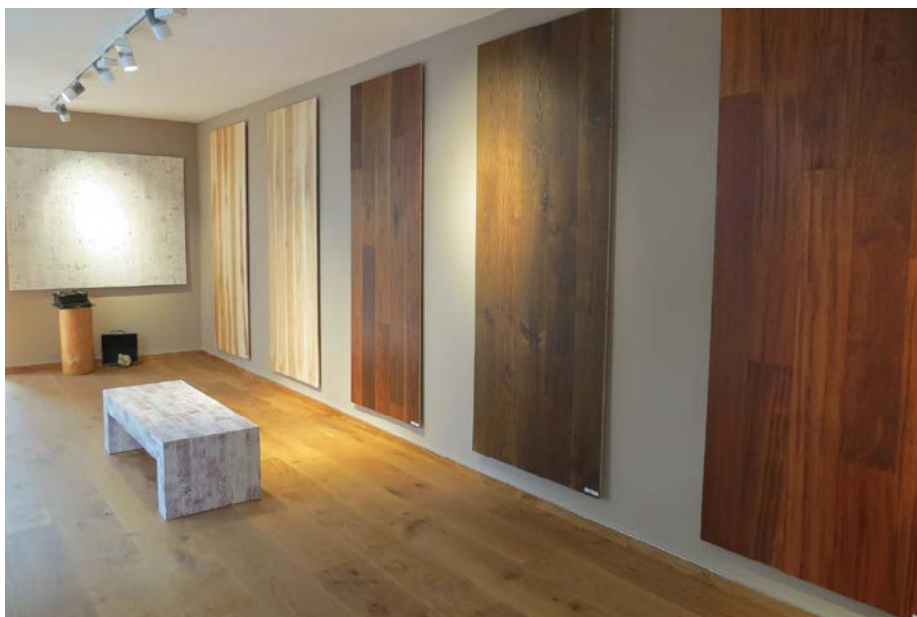
### Fliesen-Fischer GmbH

Dr.-Hans-Frisch- Straße 5 | 95448 Bayreuth  
Kehrstr.7 | 91207 Lauf a. d. Pegnitz

**Mitglied bei Team4** (Kooperation von  
7 Fliesen Groß- und Einzelhändlern)

dringung in den nächsten drei Jahren an. Dabei nutzt er natürlich seinen Bekanntheitsgrad. „Mit den Standorten Radebeul, westlich von Dresden oberhalb der Elbe und Heidenau, östlich unterhalb der Elbe, habe ich Dresden fest im Griff,“ meint er dazu scherzhaft. Marketing läuft immer für das Gesamtobjekt. So wie das „Heidenauforum“, eine Hausmesse mit Produktvorführung, zu der Fliesen Ehrlich einmal im Jahr einlädt. Im letzten Jahr waren rund 160 Gäste da. Klein und fein sind die sogenann-

ten Architektenempfänge, bei denen Familie Ehrlich zu einer kleinen Runde an den großen Holztisch einlädt. „So würde ich mich zuhause auch einrichten“, sagt Manuela Ehrlich über die ästhetische Wohnsituation im Besprechungsbereich mit verstecktem Kücheneinbau. Eine Überraschung erlebt, wer durch eine dicke Glasscheibe am Boden in die Tiefe blickt. Wo früher eine Schwerlastwaage für Lkw stand, ist der künftige Weinkeller schon zu erahnen, den Thomas Ehrlich als nächstes ausbaut. □



Jedem Thema ist ein eigener Kubus in der Industriehalle gewidmet. In diesen Einbauten kann der Kunde das Material in Ruhe auf sich wirken lassen.



Der Kubus für Fliesen.

Die Sonderfläche demonstriert, wie unterschiedlich sich Holzoberflächen beim Laufen mit Strümpfen anfühlen.



**Parkett Star 2016**



**Fliesen Ehrlich, Heidenau**

---

Gelungene Sortimentserweiterung

Prämiert von ParkettMagazin  
Europas große Fachzeitschrift für  
Holz-, Kork- und Laminatbeläge

**Parkett**  
Magazin

Peter Mau  
Chefredakteur Michael Oberst  
Herausgeber ParkettMagazin

SH-Verlag Hamburg  
Januar 2016