

KI als strategische
Herausforderung

Business Mission als
Unternehmensauftrag

Selbstloyalität als
Basis für Empathie

Strategie Journal

Impulse für den Mittelstand

Strategie Journal - Heft 04-25



**Mit Leidenschaft
zur Marktführung**

Antique Parquet ist der Experte für
die Restaurierung historischer Böden

Mit Leidenschaft zur Marktführung

Wie Thomas Reiner mit Antique Parquet eine Nische eroberte



Thomas Reiner

Alle reden von KI und Digitalisierung. Thomas Reiner bietet das absolute Gegenkonzept: In Handarbeit renoviert er historische Parkettböden und ist inzwischen der führende Experte auf diesem Gebiet. Diese Marktnische hat der Restaurator selbst entdeckt und füllt sie mit Liebe und Leidenschaft für seine Arbeit – und das bei zwingendem Nutzen für seine Kunden. – Ein Beitrag über Antique Parquet aus Wien von Thomas Rupp

Vom Kunstschreiner zum führenden Experten für historische Parkettböden

Nach einer Lehre zum Kunstschreiner absolvierte Thomas Reiner ein Volontariat am Württembergischen Landesmuseum Stuttgart. Dort machte er sich einen Namen bei der Restaurierung historischer Kutschen. 1983 wagte er den Schritt in die Selbstständigkeit und startete seine Karriere als Restaurator – zunächst mit dem Fokus auf historische Möbel. Die folgenden Jahre arbeitete Thomas Reiner an bedeutenden Projekten. Dazu gehören die historischen Wartesäle im Leipziger Hauptbahnhof, Schloss Ludwigs-

burg, Schloss Lichtenstein, Schloss Köpenick in Berlin, Dom zu Rottenburg a.N., Kloster Ebrach, Breisacher Münster u.a. Für zahlreiche Museen führte er Objektrestaurierungen durch.

Immer wieder wurde er für Spezialaufträge nach Wien gerufen. Dort entdeckte er dann das enorme Potenzial achtlos entsorgter Parkettböden. Bei Renovierungen wurden nämlich wertvolle historische Böden regelmäßig – ohne große Beachtung – weggeworfen. Das waren Böden, die Jahrhunderte überdauert hatten, deren Intarsien aus Eiche, Ahorn, Nussbaum, Mahagoni und Palisander von einer Zeit zeugten, in der Handwerker noch wahre Künstler waren.

Hier sah Reiner nicht nur eine kulturelle Tragödie, sondern auch eine Marktlücke: Es gab kaum Spezialisten für die Rettung und Restaurierung dieser historischen Schätze. 2007 gründete er Antique Parquet – mit der klaren Mission, historischen Parkettböden ein zweites Leben zu geben.

Die Nische als strategischer Vorteil: Warum Spezialisierung funktioniert

Auch wenn er die Mewes-Strategie nicht kannte, lässt sich die folgende Entwicklung anhand ihrer Umsetzungs-Phasen erläutern. Nachhaltiger Erfolg entsteht bekanntlich durch konsequente Konzentration auf eine klar definierte Nische und die Lösung des größten Engpasses einer spezifischen Zielgruppe. Schauen wir uns das einmal genauer an:

Phase 1: Stärkenanalyse

Reiner brachte eine einzigartige Kombination mit: fundiertes handwerkliches Können, jahrzehntelange Restaurierungserfahrung, tiefes historisches

Wissen, ein etabliertes Netzwerk in der Denkmalpflege und eine echte Leidenschaft für historische Parkettböden.

Phase 2: Die Nische finden

Aus seiner Tätigkeit heraus erkannte er ein Marktsegment mit höchstem Nischenpotenzial, das er mit seinen Fähigkeiten optimal bedienen konnte. Vom technischen Know-how über Kenntnisse in Denkmalschutz, Materialkunde und historischen Handwerkstechniken. Die Zahl der Anbieter war verschwindend gering. Diese Nische war nicht durch Preiskampf geprägt – wer einen 250 Jahre alten Parkettboden restaurieren lassen will, sucht den besten Anbieter.

Wer einen 250 Jahre alten Parkettboden restaurieren lassen will, sucht den besten Anbieter.

Phase 3: Zielgruppenfokus

Antique Parquet konzentriert sich auf Kunden mit höchsten Ansprüchen: Eigentümer historischer Gebäude, Architekten im Luxussegment, Museumsleitungen und Denkmalpfleger. Diese Kunden benötigen authentische, fachgerecht restaurierte historische Böden – und finden kaum Anbieter, die diesen Anspruch erfüllen.

Phase 4: Der größte Engpass

Je nach Auftrag liegt der zentrale Engpass im Zugang zu authentischen, restaurierten historischen Parkettböden bzw. in der Restauration der bestehenden Böden plus der Expertise für deren Installation. Die ganze Renovierung wertvoller Gebäude scheitert, wenn die Böden nicht analog anderer Bauteile optimiert werden können.

Phase 5: Innovation durch Tradition

Thomas Reiner löst diese Engpässe ►

gleich auf mehreren Ebenen: Systematisch baute er sich inzwischen Europas größtes Lager für historische Tafelparkettböden auf. Hier stehen den Kunden über 10.000 qm authentische Böden zur Verfügung. Außerdem perfektionierte er traditionelle Restaurierungstechniken mit konsequenter Handarbeit – jeder Boden wird wie ein Möbelstück behandelt.

Diese Innovation ist eigentlich ein Paradoxon: Reiner innoviert durch konsequente Anwendung traditioneller Methoden. Diese „rückwärtsgewandte“ Innovation schafft absolute Authentizität und Ergebnisse, die von Originalen nicht zu unterscheiden sind.

Gleichzeitig integriert er Nachhaltigkeit: Die Wiederverwendung historischer Böden ist Ressourcenschonung auf höchstem Niveau. Damit positioniert sich Antique Parquet als Vorreiter einer Kreislaufwirtschaft im Luxussegment.

Hinzu kommt eine umfassende Dokumentation: Jeder Boden wird fotografiert, seine Herkunft recherchiert, seine Geschichte dokumentiert. Kunden erhalten ein Stück Geschichte mit Provenienz – ein emotionaler Mehrwert.

Besonders spektakulär war der Fund eines Parketts aus dem Jahr 1745 mit Intarsien aus Eiche, Ahorn, Nussbaum, Mahagoni und Palisander – ein Meisterwerk barocker Handwerkskunst.

Antique Parquet verfügt inzwischen über Europas größtes Lager für historische Parkettböden.

Phase 6: Kooperation statt Konkurrenz
Thomas Reiner baute systematisch ein Netzwerk aus Architekten, Denkmalpflegern und Restauratoren auf. Als Mitglied im Österreichischen Restauratorenverband (ÖRV) und im Verband der Restauratoren (VDR) etablierte er sich als anerkannter Experte. Diese Kooperationen funktionieren als Mul-

tiplikatoren und erweitern kontinuierlich sein über die Jahrzehnte entstandenes Netzwerk.

Phase 7: Marktführerschaft

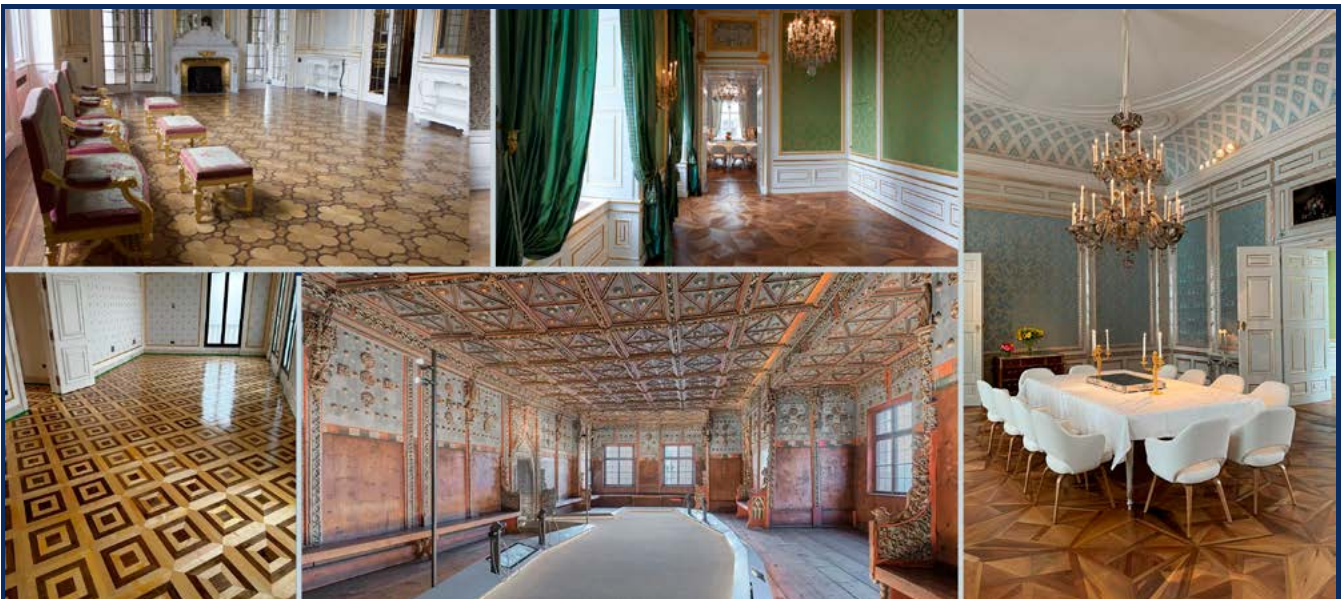
Das konsequente Verfolgen des beschriebenen Weges nicht zuletzt auch mit einer gehörigen Portion Liebe und Leidenschaft für die Parkettböden und ihre lebendige Geschichte, machten Thomas Reiner und sein Antique Parquet zum führenden Spezialisten für historische Parkettböden in Europa. Das Unternehmen verfügt über Standorte in Wien, Kirchberg in Tirol und Reutlingen. Das Lager befindet sich in Kleinneusiedl beim Flughafen Schwechat.

Referenzprojekte:

Wo Exzellenz sichtbar wird

Die Projektliste liest sich wie ein Who's Who europäischer Kulturgeschichte: Kaiserliche Hofburg Wien, Festung Hohenstock in Salzburg, Schloss Schönbrunn, Stefan Zweig Villa und Schloss

Fotos: antique-parquet.com



Weltweite Referenz-Projekte dokumentieren die Arbeit von Antique Parquet und den Stellenwert historischer Böden. ►

Emslie in Salzburg, Schloss Belvedere in Wien, Sissi Museum u.v.a.m. Hinzu kommen zahllose Privatvillen und Hotels wie z.B. das Sacher Hotel oder das Hotel Cipriani in Venedig. International realisierte Antique Parquet Projekte u.a. in London, New York, Los Angeles, Miami und Panama City – ein Beleg für weltweite Anerkennung.

Erfolgsfaktoren der Positionierung:

1. Zwingender Nutzen mit Entkoppelung vom Preiskampf: Die Zielgruppe zahlt Premiumpreise für Premiumleistung – ohne Alternative.
2. Unvergleichbarkeit: Jeder historische Boden ist ein unverwechselbares Unikat. Das führt zu einer natürlichen Begrenzung des Angebots. Es wird hier nie einen Massenmarkt geben.
3. Emotionale Bindung: Kunden kaufen Geschichte, Authentizität und Nachhaltigkeit – eine emotionale Komponente, die rationale Kaufentscheidungen übersteigt.

Thomas Reiners Wirken hat die Branche verändert. Er etablierte neue Qualitätsstandards und trug dazu bei, dass historische Böden heute als wertvolles Kulturgut betrachtet werden. Seine Fokussierung auf Nachhaltigkeit löste ein Umdenken aus.

Heute werden historische Böden nicht mehr entsorgt, sondern als wertvolles Kulturgut betrachtet.

In Zusammenarbeit mit dem Bundesdenkmalamt wurde eine Ausstellung über die Geschichte des Parketts in der Kartause Mauerbach mit den Objekten von Antique Parquet eröffnet, die auf reges Interesse stößt und nun schon zum 6. Mal verlängert wurde.

Der „Fall Antique Parquet“ belegt:

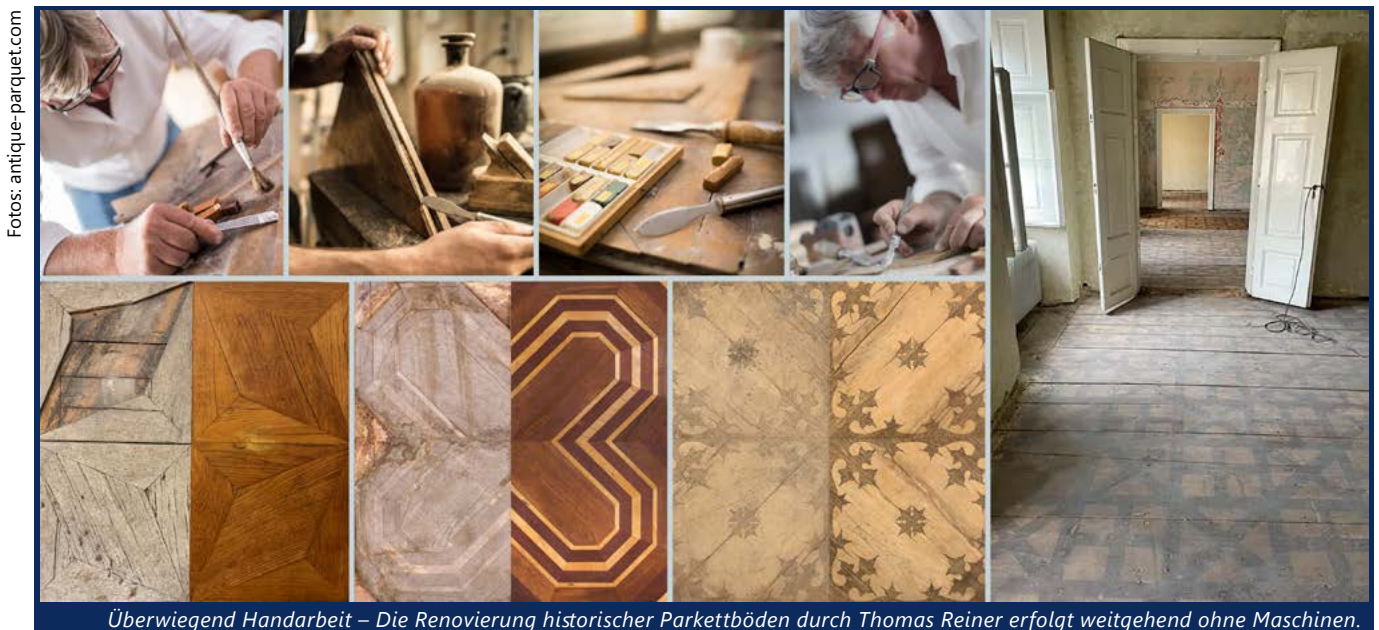
- *Spezialisierung schlägt Diversifikation:* In gesättigten Märkten gewinnt, wer etwas Spezifisches für eine definierte Zielgruppe besser macht als alle anderen.

- *Hohe Eintrittsbarrieren schützen:* Eine Nische mit fundiertem Know-how und spezifischem Netzwerk hält Wettbewerber fern.
- *Authentizität überzeugt:* Wer seine Leidenschaft zum Geschäftsmodell macht, strahlt Glaubwürdigkeit aus.
- *Qualität rechtfertigt Premiumpreise:* In der richtigen Nische zahlen Kunden gerne mehr für einzigartige Leistung.
- *Netzwerke multiplizieren Erfolg:* Kooperationen erweitern die Reichweite ohne zusätzliche Marketingkosten.

Thomas Reiner zeigt, dass nachhaltiger Erfolg aus konsequenter Fokussierung, der Lösung echter Engpässe und dem Mut zur Nische entsteht. In einer Welt der Beliebigkeit ist das der Weg zu Relevanz, Rentabilität und persönlicher Erfüllung.■

Weitere Infos:

www.antique-parquet.com



Überwiegend Handarbeit – Die Renovierung historischer Parkettböden durch Thomas Reiner erfolgt weitgehend ohne Maschinen.