



Hocotimber®

HOCO KONTOR · KONTOR-WISSEN NR. 1

Leisten im Raum.



Wie aus der Leiste am Rand ein Umsatz in der Mitte wird.

Wir schaffen neue Perspektiven. – für Räume und für das gemeinsame Geschäft.



01

Die Lage:

Weniger Neubau. Mehr Bestand.

-18 % ↘

fertiggestellte Wohnungen 2025 gegenüber 2024 – niedrigster Wert seit 2012. Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Pressemitteilung Nr. 174 vom 22.05.2026

Der Neubau ist eingebrochen. Umso wichtiger wird jeder Auftrag im Bestand – Raum für Raum, Boden für Boden.

Wer jetzt verkauft, verkauft an Menschen, die ihr Zuhause schöner machen wollen.

02

Die verpasste Chance: Der Boden ist verkauft. Und die Leiste?



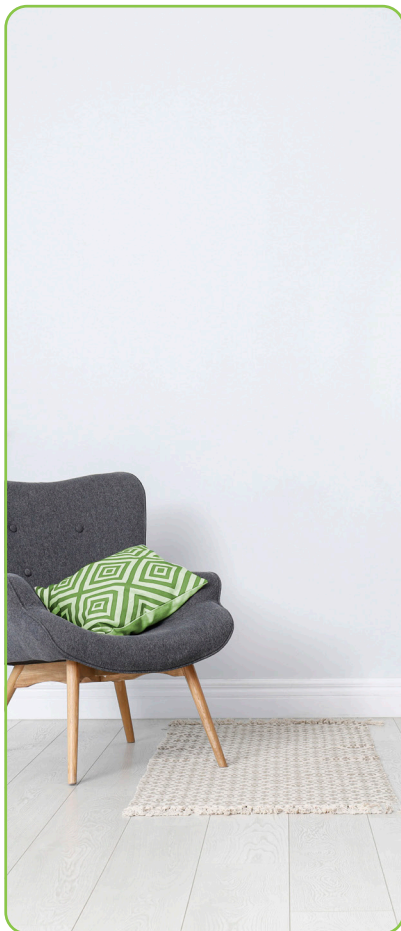
Jeder verkaufte Boden braucht Leisten. Wird sie am Schluss nur „mitgenannt“, kauft der Kunde sie oft woanders – oder die billigste. Umsatz, Marge und das stimmige Raumbild gehen verloren.



**Die Leiste ist kein
Zubehör. Sie ist
der Rahmen des
Raums.**

03

Der Wendepunkt: Leiste als Gestaltung verkaufen.



Hell & ruhig



Weiß · RAL 9016 / RAL 9010

„Soll die Leiste
verschwinden oder
auffallen?“

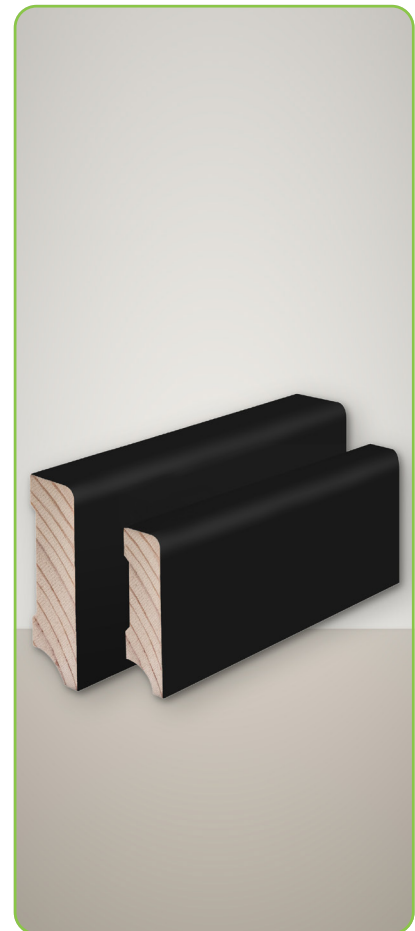


Holz zu Holz



Eiche massiv · matt lackiert

„Eiche bleibt Eiche – die
Maserung läuft bis an die
Wand.“



Kontrast



Iconic Dark · RAL 9005
tiefschwarz

„Die Leiste als
Bilderrahmen des
Raums.“

Wer die Leiste mit dem Boden zusammen zeigt, verkauft ein Raumbild – kein Meterprodukt. Eine Frage reicht, um das Gespräch zu öffnen.

04

Werkzeuge & Rechnung: Was eine Frage bringt.

Ihre Werkzeuge



- › Leistenpräsentier für die Ausstellung
- › Musterstücke zum Mitgeben
- › Kontor-Tag: Schulung für Ihr Team
- › Artikeldaten fürs Warenwirtschaftssystem



RECHNEN SIE MIT – BEISPIEL OBJEKT 100 m²

80 lfm

Leiste pro 100 m² Boden (Annahme: ca. 0,8 lfm je m², je nach Raumzuschnitt) – dazu Ecken, Verbinder, Montagematerial.

80 lfm × Ihr Verkaufspreis _____ € = _____ € pro Objekt

× Objekte pro Monat _____ × 12 = _____ € im Jahr

Diesen Umsatz verlieren Sie, wenn die Leiste nur „mitgenannt“ wird.

Rechenbeispiel mit angenommenen Werten, keine Umsatzzusage.



05



Das Objektgeschäft: **Viele Meter, ein Bild – und alle Nachweise.**

Im Objekt zählt, dass Leiste Nr. 1 und Leiste Nr. 800 gleich aussehen – und dass die Nachweise für die Ausschreibung vorliegen. Hier verdienen Händler und Objektteur gemeinsam.

Profil mit Hoco Acoustic Schallschutzband (SSB) – werkseitig integriert
Trittschallminderung bis zu 4 dB
(Herstellerangabe, Prüfbericht auf Anfrage)

06

Was wir belegen: Geprüft. Dokumentiert. Abrufbar.



FSC®-zertifiziert erhältlich: FSC® 100 %, Lizenzcode FSC® C169598 – je nach Artikel**

Emissionsprüfung eco-INSTITUT nach DIN EN 16516 / ISO 16000*

SHI-Produktpass · QNG-ready*

Im DGNB Navigator gelistet* – Nachweise einsetzbar in Projekten nach DGNB und QNG

Technische Datenblätter je Variante: Abmessung, Toleranz, Oberfläche

Alle Nachweise abrufbar im Sentinel-Portal – QR-Code scannen

* für alle Serien außer Eiche massiv

** Eiche massiv ist nicht FSC®-zertifiziert. Welche Artikel FSC®-zertifiziert sind, steht im jeweiligen Datenblatt und auf der Rechnung.



Nachweise im Sentinel-Portal



„Wer die Leiste mitverkauft, verkauft den ganzen Raum – und behält den Kunden bis zum letzten Meter.“

Hanspeter Lachner | Geschäftsleitung Vertrieb & Marketing



Hoco Kontor: Gemeinsam weiterdenken.

Hoco Kontor ist unser Ort für Wissen und Beratung – für Ihre Verkäufer am Tresen und Ihre Planer im Projekt.

Kontor-Gespräch · Kontor-Tag · Kontor-Wissen



Volker Engler

Verkaufsleitung

Tel. +49 172 453 08 25

v.engler@hocotimber.com



Termin vereinbaren

Neue Perspektiven. Gemeinsam gestaltet.

Hocotimber GmbH · Landshuter Straße 91 · D-84307 Eggenfelden · info@hocotimber.com · +49 (0) 8721 91632-0 · Stand 10/2026. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Bildnachweis: Titelbild KI-generiert · stock.adobe.com · Hocotimber GmbH