

Zukunft gestalten

Erstmals hat Michael Thürmer Auszüge aus den Marktanalysen 2008 veröffentlicht.

Erste noch regionale Marktanalysen des Holzhandels sowie dessen Kunden und Verbundgruppen hat Michael Thürmer 1991 und 1992 im Rahmen der Sanierung bzw. Restrukturierung von Holzhandlungen in Bad Salzuflen, Braunschweig, Dörentrup, Mannheim und Neumünster erstellt. Ab 1994 folgten weitere nunmehr nationale Marktanalysen. Ab 2005 weitete Michael Thürmer die Analysen auf Österreich und die Schweiz aus. 2008 wurden erstmals auch die Wettbewerber des Holzhandels, insbesondere der Baustoffhandel und die Baumärkte, in separaten Analysen berücksichtigt.

Die regelmäßigen Marktanalysen waren unter anderem Basis für ein von Michael Thürmer entwickeltes nationales Vertriebskonzept für einen filialisierten Holzgroßhandel sowie für systematisierte Vertriebskonzepte für eigenständige Holzhändler mit

den Zielgruppen Tischler/Schreiner, Zimmerer/Holzbau und Endverbrauchern. Die nunmehr seit mehr als 15 Jahren regelmäßigen Analysen der Entwicklung der Branche Holzhandel waren ebenfalls Grundlage für die Szenarien 2020 für den Holzhandel und dessen Verbundgruppen.

Auszüge aus den Marktanalysen Holzhandel, Baustoffhandel und Verbundgruppen 2008 hat Michael Thürmer nun erstmals in zwei Fachreferaten veröffentlicht.

Die wichtigsten Entwicklungen im Holzhandel der letzten 10 Jahre fasst Michael Thürmer wie folgt zusammen: In den letzten Jahren hat der Holzfachhandel insbesondere im Großhandel von dem starken Umsatzzuwachs bei Sanierung, Renovierung und Modernisierung sowie von der Entwicklung im Holzbau profitiert. Der Baustoffhandel hatte aufgrund des Rückganges des Neubauvolumens eine deutlich schwächere

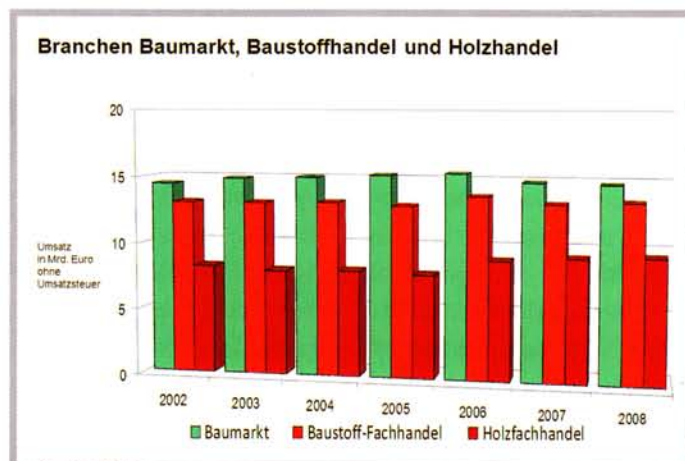
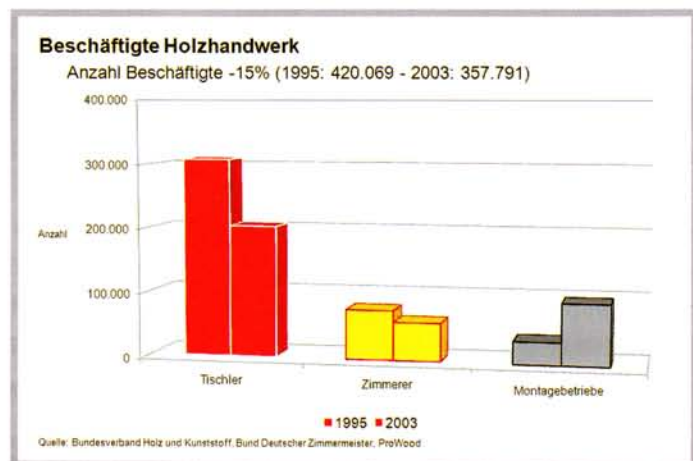
Entwicklung. Diese kompensiert der Baustoffhandel durch stärkere Ausrichtung auf den Bereich Sanierung, Renovierung und Modernisierung sowie den Einstieg in den Holzhandel. Noch nie wurden so viele Holzhandlungen von Baustoffhändlern übernommen, wie in den letzten fünf Jahren.

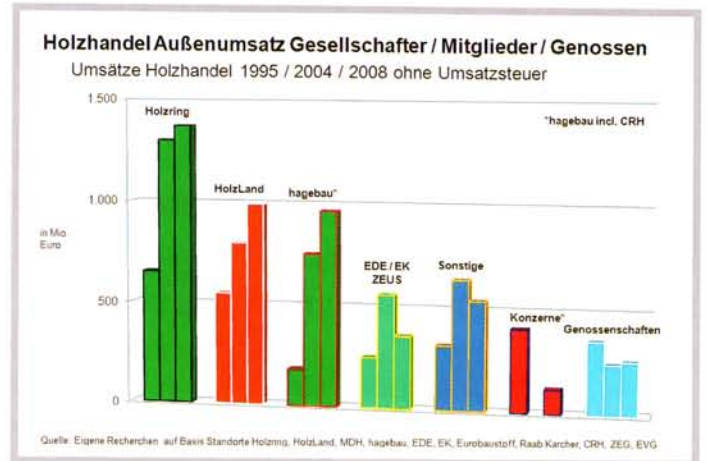
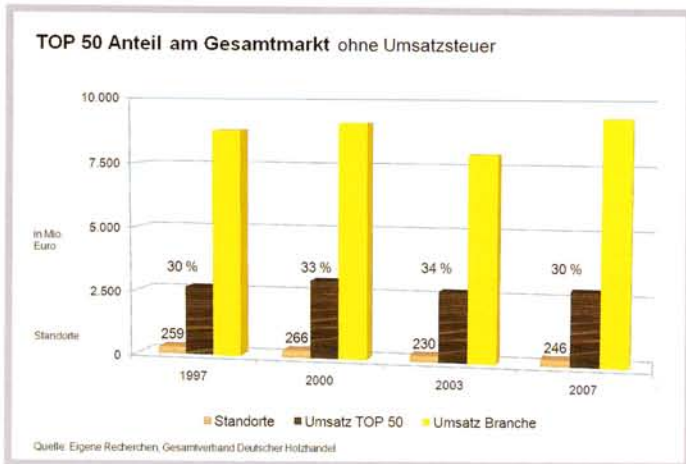
Zudem ergänzen Baustoffhändler und hier ganz besonders die Spezialisten aus dem Bereich Dachbaustoffe ihr Sortimentsangebot für die Kundengruppen Zimmerer und Dachdecker um ein Vollsortiment Holz, das sie nunmehr auch direkt bei der Industrie einkaufen. Diese Entwicklung wird von Verbundgruppen und deren Allianzen zudem durch System-, Schulungs- und Planungsleistungen forciert.

Im Holzeinzelhandel verliert die Branche schon seit Jahren nicht nur Marktanteile an die Baumärkte sondern auch die starken Marken der Hersteller. Gerade in

jüngster Zeit tritt auch der Baustoffhandel mit den Spezialisierungen Bauelementehandel und Fliesenhandel als Wettbewerber im Bereich Bodenbeläge aus Holz in den Markt ein. Auch dieser Markteinstieg wird von den Verbundgruppen im Baustoffhandel sowie deren Allianzen durch Einkauf, Vertriebskonzepte, Planung von Ausstellungen und Schulung von Mitarbeitern erleichtert.

Im Wettbewerb der Holzhändler untereinander haben die Erfolge einiger Unternehmen im Bereich Logistik die erheblichsten Marktveränderungen bewirkt. Insbesondere die Investitionen in Lager und Lagertechnik, teilweise auch in Neubauten und Zentrallager sowie die Optimierung der Fuhrparksteuerung haben weitere Holzhändler zu entsprechenden eigenen Investitionen veranlasst. Aufgrund der Verringerung der Logistikkosten aber auch als Importeure forcieren einige Holz-





großhändler zudem das Handelsgeschäft insbesondere auch an kleinere Holzhändler.

Den größten Zuwachs der letzten zehn Jahre weisen die Holzzentren auf. Seit 1995 ist dieser Betriebstyp von 120 auf über 160 Standorte gewachsen und erreicht inzwischen einen kräftig gestiegenen Marktanteil von nunmehr etwa 20 Prozent. Eine Vielzahl dieser Unternehmen hat zudem den Umsatzzuwachs aus eigener Kraft also ohne Übernahmen bewerkstelligt.

Auch die TOP 10 bzw. TOP 50 des Holzfachhandels weisen insgesamt Umsatzzuwächse auf, allerdings in erster Linie durch Übernahmen. Nur sehr wenige

Unternehmen können hier auf ein Wachstum aus eigener Kraft verweisen.

Die wichtigste Entwicklung bei den Kunden des Holzhandels ist der schon fast revolutionäre Abbau von Mitarbeitern bei den Tischler/Schreiner-Betrieben sowie weniger dramatisch bei den Zimmerer-Betrieben und der auch daraus resultierende Zuwachs der Montagebetriebe. Zimmerer und Holzbau-Betriebe konnten den Marktanteil Holzrahmenbau insbesondere auch im Nichtwohnbau steigern.

Den größten Zuwachs der letzten zehn Jahre im Holzhandel weist bei den Verbundgruppen die Hagebau auf – insbesondere

bei den Betriebstypen Holzzentren sowie Holz- und Baustoffhandel. In jüngster Zeit überwiegend durch internen Zuwachs aus den Reihen der EDE-Mitglieder bzw. der EK Genossen sowie von Gesellschaftern aus dem Baustoffhandel, die Holzsortimente neu aufgenommen haben oder Holzhändler übernommen haben. Aber auch der Holzring und Holzland haben in den letzten zehn Jahren erheblich expandiert. Auf Basis der Au-

ßenumsätze im Holzhandel haben beide das Volumen etwa verdoppelt.

Konzerne wie Veba oder Werhahn konnten 1995 noch nennenswerte Marktanteile im Holzhandel aufweisen. Nach Aufgabe dieser Aktivitäten waren zeitweise im Holzhandel überhaupt keine Konzerne mehr aktiv. In jüngster Zeit sind Konzerne wie CRH oder Saint-Gobain mit Übernahmen wieder in den Holzhandel eingestiegen.

Der Autor Michael Thürmer ist Unternehmensberater und Spezialist für den Holzhandel und Bauelementehandel in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit vielfältigen Erfahrungen in den Branchen Baustoffhandel, Fliesenhandel und Baumarkt.

Die neuste Generation Terrassenöle

Jetzt führt WoodCare Denmark eine zweite Generation von WOCA Terrassenöl ein. Das neue wasserbasierte Rezept sichert, dass das Produkt umweltfreundlich ist. Das Öl verleiht dem Holzterrassen eine stark wasser- und schmutzabweisende Oberfläche und schützt vor Pilzen und Algen.

Terrassenöl Exclusiv wasserbasiert

- Wasserbasiert
- Nie zuvor erreichte Haltbarkeit
- Excellenter Schutz für hochwertige Hölzer
- Schnelle Trocknung
- Hoher UV-Schutz
- Einfache Pflege
- Leicht zu renovieren
- Erhältlich in Natur, Teak, Schwarz, Grau, Walnuß, Bangkirai, Lärche und Anthrazit

WoodCare Denmark A/S · DK-6640 Lunderskov · Tel.: +45 99 58 56 00 · www.woodcaredenmark.com
 Deutschland direkt: Tel. +49 (0) 40/30 38 58 87 · Fax +49 (0) 40/30 39 25 06

DOMOTEX
 16. bis 19. Januar
 Halle B Stand B29

