



BECHER-Studie: Holz-Handwerksbetriebe müssen wachsende Ansprüche erfüllen

Erstmals befragt ein Holzgroßhändler eine repräsentative Anzahl von Handwerksbetrieben

Wiesbaden, 30. April 2019 – Die Ansprüche der Kunden an holzverarbeitende Betriebe sind in den vergangenen Jahren deutlich gewachsen. Das ergab die Studie „BECHER fragt das Handwerk“, an der zwischen November 2018 und Februar 2019 mehr als 1.100 Handwerksbetriebe in der Holzverarbeitung online und vor Ort teilnahmen. „Uns liegt es am Herzen, mehr über die täglichen Herausforderungen und Bedürfnisse unserer Kunden zu erfahren. Aus diesem Grund sind wir den Schritt der umfassenden Umfrage gegangen, um unseren Kunden künftig noch mehr Service und die passenden Hilfestellungen bieten zu können“, sagt Julia Kornek-Strack, Marketing und Kommunikation bei BECHER. Bei der Beantwortung waren Mehrfachantworten möglich, um ein repräsentatives Bild der Herausforderungen der befragten Betriebe zu erhalten.

Die befragten Tischler-, Schreiner- und Innenausbaubetriebe sind immer öfter in der Pflicht, auch Nicht-Holz-Werkstoffe zu verarbeiten. Allem voran Glas (63 Prozent) und Beschläge (63 Prozent), aber auch Aluminiumprofile mit 56 Prozent. Zudem werden neben Trockenbaustoffen (34 Prozent) immer häufiger Mineralwerkstoffe, Granit, Stein oder Beton verarbeitet (26 Prozent). „Wir sind als Holzgroßhändler immer mehr auch Berater und Lieferant von holzfremden Werkstoffen. So achten unsere Produktteams stets auf den Ausbau des Leistungsangebotes, wie zum Beispiel durch Mineralwerkstoff-Formteile, Glas-Duschwände oder Lichtwand-Systeme für Messebauer“, sagt Michael Köngeter, Geschäftsführer der BECHER GmbH & Co. KG.

Zukunft: Individuell, aber schnell

Die Zeichen für die Zukunft scheinen derweil gesetzt, ergab die Studie von BECHER: Die Anforderungen an Individualität und Originalität gewinnen in den befragten Unternehmen deutlich an Bedeutung (68 Prozent). Die Beratungs- und Planungskompetenzen werden daher immer wichtiger, damit die Kunden optimal bedient werden können. Auch gewerkübergreifende Aufträge wie beispielsweise eine Bad-Komplettsanierung nehmen immer weiter zu (42 Prozent). Mit der BECHER Akademie reagiert der Holzgroßhändler auf den sich verändernden Bedarf und bildet interessierte Betriebe fort. „Beispielsweise mit einer Verarbeiterschulung unter dem Titel „Der Schreiner im Bad“ erleichtern wir unseren Kunden den Einstieg in neue Themen und unterstützen sie aktiv dabei, zukunftsfähig zu sein“, erklärt David Wolf, Leiter der BECHER Akademie.

Herausforderungen im Tagesgeschäft

Im Tagesgeschäft der Holzverarbeiter zählt vor allem Zeit, sowohl bei der Erstellung von Angeboten wie auch bei der Verfügbarkeit der Materialien. Materialbeschaffung (57 Prozent)



und Lieferverfügbarkeit (53 Prozent) gehören zu den größten Herausforderungen im Alltag. Der Mangel an qualifizierten Mitarbeitern beeinflusst das Tagesgeschäft zusätzlich: 47 Prozent der 1.180 befragten Betriebe leiden unter Fachkräftemangel. Auch der Preisdruck ist immens – das Preisniveau ist für 62 Prozent der Unternehmen die größte Herausforderung gegenüber den Kunden. Die Diskrepanz zwischen stationärem Handel und Onlinewettbewerb wird künftig größer. Hier gilt es für die Betriebe, die Kompetenzen zu erweitern, um eine bessere Positionierung auf dem Markt zu erzielen. Darüber hinaus ist das Thema Digitalisierung für viele Handwerksbetriebe und den Handel eine der zentralen Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt. Die virtuelle Ausstellung und Angebotserstellung (43 Prozent) sowie digitale Informationsangebote (33 Prozent) sind herausfordernde Wünsche des Kunden. So sind beispielsweise 3D-Visualisierungen und Online-Shops für viele Unternehmen bedeutende Themen der nahen Zukunft.

Die BECHER GmbH & Co. KG gehört als ein 1936 gegründetes Familienunternehmen zu den führenden Holzgroßhändlern in Deutschland. Über 400 Mitarbeiter sind an zwölf Standorten im Westen Deutschlands beschäftigt. Der „Partner des Handwerks“ verfügt über 95.000 Quadratmeter Lagerfläche und über 8.500 Quadratmeter Ausstellungsfläche. Zum Kernsortiment zählen Plattenwerkstoffe, konstruktives Vollholz, Türen, Bodenbeläge und Terrassendielen. Dank der vier Zentralläger und der vernetzten Logistik innerhalb der Unternehmensgruppe kann BECHER seinen Kunden ein breites Sortiment bei hoher Produktverfügbarkeit bieten.

Weitere Informationen: BECHER GmbH & Co. KG (Zentrale), Otto-von-Guericke-Ring 3, 65205 Wiesbaden, Tel.: 06122/70341-0, E-Mail: info@becher.de, Internet: www.becher-holz.de

PR-Agentur: euromarcom public relations GmbH, Tel.: 0611/973150, E-Mail: team@euromarcom.de, Internet: www.euromarcom.de