

Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.



BECHER glänzt in Bliesen

Der Holzgroßhändler hat seine Filiale in St. Wendel zu einem Holzinformationszentrum ausgebaut. Peter Dincher vom Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar (rechts) gratuliert Standortleiter Jörg Ewen. Links BECHER-Geschäftsführer Michael Köngeter. Seite 18

TOP-QUALITÄT VOM SCHREINER:

„Brot und Sinne“-Erfinder Thilo Nast setzt in seinen Filialen auf den Innenausbau von SMS. Seite 27



HOCHBEGABT AM START:

Tischlermeister Michael Ludchen verfolgt in Merzig ein neues Schreinereikonzept. Seite 6



Einladend Flankiert wird der neue Showroom in Bliesen von einer 1.000 Quadratmeter großen Gartenwelt-Ausstellung, in der Terrassenbeläge, Zaunsysteme, Fassadenelemente, Gartenhäuser, Kinderspielgeräte und Garteneinrichtungen gezeigt werden.



Wie der neue BECHER-Standort in Bliesen der Branche hilft

Der Holzgroßhändler BECHER hat seinen Standort nahe St. Wendel deutlich ausgebaut und durch einen beeindruckenden Showroom erweitert. Bei der großen Eröffnungsfeier waren die geladenen Profikunden beeindruckt.

Wow, was man aus so einer runtergekommenen Werkstatthalle für Wohnmobile machen kann, wenn man denn eine Idee in ein passendes Konzept überführt und dieses auch realisiert. Soll heißen: Der

Standort St. Wendel-Bliesen des Holzgroßhändlers BECHER ist nach üppiger Erweiterung nicht mehr wiederzuerkennen. Davon konnten sich rund 500 geladene Gewerbekunden kürzlich bei einer großen Eröffnungsfeier überzeugen. Und sie staunten nicht schlecht.

Auch Peter Dincher, der stellvertretende Landesinnungsmeister und Vize-Vorsitzende des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, wollte seine Begeisterung nicht verbergen: „So etwas gibt es im ganzen Saarland sonst nicht. Das kann uns Wohnhandwer-

kern tatsächlich helfen, denn hier können wir unsere Kunden getrost hinschicken. Die gebotene Riesenauswahl und die kompetente Beratung ergänzen unsere Dienstleistungen auf ideale Art und Weise“, sagte der langjährige BECHER-Gewerbekunde aus Püttlingen beim Tag der offenen Tür nach einem Rundgang durch den neuen Showroom und das nicht minder beeindruckende Außengelände. Dass ihm ein Kumpel aus Jugendtagen das Gesehene in Detail erklärt, trägt sicher zu dieser positiven Einschätzung bei. Ja, BECHER-Großhandelsmitarbeiter Frank Wambach steht hörbar hinter dem neuen Konzept seines Arbeitgebers – und das ist gut so. Denn hier wurde einiges investiert, um im Saarland ein Alleinstellungsmerkmal zu haben.

Aber was genau wurde getan, um bisherige Kunden zu binden und neue zu gewinnen? Christian Muth, Verkaufsleiter Einzelhandel bei BECHER in Bliesen, und Standortleiter Jörg Ewen erklären, wie und warum in den ehemaligen Alsfasser-Standort investiert wurde: 2019 wurde das direkt angrenzende Grundstück von der Familie Müller gekauft. In der dortigen Werkstatthalle wurden Wohnmobile instandgesetzt. Der Zustand der Halle war entsprechend industriell, Grobstrich als Boden mit Gruben zur Fahrzeugreparatur. „Die Halle wurde von uns einmal vollständig entkernt und bis auf die Grundmauern abgerissen. Vier große Rolll Tore wurden entfernt und gegen lichtoptimierte Fensterfronten ersetzt. Ebenso die auf beiden Seiten durchgängigen Lichtbänder“, sagt Christian Muth nicht ohne Stolz über die Metamorphose der einst hässlichen Halle zum jetzt mehr als vorzeigbaren Prachtbau.

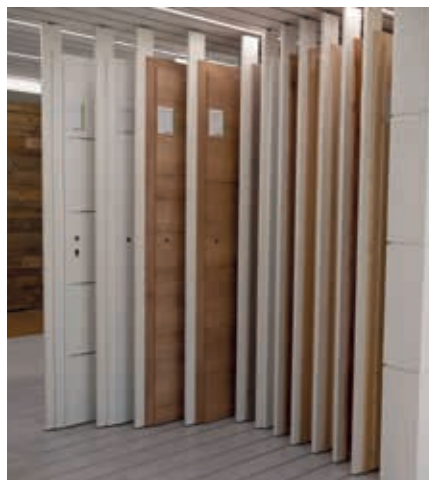
Entstanden ist eine 500 Quadratmeter große Indoor-Ausstellung mit ganz neuem Konzept, das es so in dieser Region bislang nicht gibt. Der klassische Aufbau einer Ausstellung wurde in ein offenes, übersichtliches und modernes Holzerlebnis- und Informationszentrum geändert. „Anstelle vieler Displays, Klapp-Musterständer, reihenweiser Stehmuster und einer Übersättigung unterschiedlicher Herstellerbereiche mit unterschiedlichem



Ehre Christian Muth (links), Verkaufsleiter Einzelhandel bei BECHER in Bliesen, und Standortleiter Jörg Ewen (rechts) bekommen von BECHER-Geschäftsführer Michael Königter symbolisch den Schlüssel für das neue Holzinformationszentrum überreicht.

Branding haben wir auf ein Konzept gesetzt, dass für Profi- und Privatkunden gleichermaßen ansprechend ist“, erläutert Jörg Ewen. Alle Präsentationsflächen, Regaleinheiten und Aussteller wurden von BECHER selbst entworfen und aus den Materialien verbaut, die es auch hier zu kaufen gibt. „Auch die

WC-Räume, Arbeitsplätze, Beratungstheken, Empfangstheke und begehbare Musterpräsentier sind aus unseren Materialien gebaut. Dadurch kann unabhängig von der Produktgruppe und des Herstellers ein einheitliches Konzept dargestellt werden, das der Kunden auf den ersten Blick übersichtlich, mo- ▶



Auswahl Beeindruckend ist auch die Vielfalt der Türblätter im neuen BECHER-Showroom in St. Wendel-Bliesen.

INFO

Das Holzinformationszentrum in Daten

- 500 Quadratmeter Indoor-Ausstellung
- 1.000 Quadratmeter Gartenwelt-Ausstellung
- Zielgruppe Profikunde und Privatkunde
- persönliche Beratung
- barrierefreier Zugang
- klimatisierte Ausstellung
- ausreichend kostenfreie Parkplätze



Futuristisch Schon die Präsentation der bei BECHER erhältlichen Bodenbeläge und Mineralstoffprodukte kann sich sehen lassen.

INFO

Der Holzgroßhändler BECHER in Daten

Die BECHER GmbH & Co. KG wurde 1936 als Familienunternehmen gegründet und gehört zu den führenden Holzgroßhändlern in Deutschland. Über 400 Mitarbeiter sind an dreizehn Standorten in Deutschland beschäftigt. Der „Partner des Handwerks“ verfügt über 85.000 Quadratmeter Lagerfläche und über 10.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche. Zum Kernsortiment zählen Plattenwerkstoffe, Türen, Bodenbeläge, Terrassendielen und konstruktives Vollholz. Dank der vier Zentrallager und der vernetzten Logistik innerhalb der Unternehmensgruppe kann BECHER seinen Kunden ein breites Sortiment bei hoher Produktverfügbarkeit bieten.

► dern und ansprechend empfindet. Architektur und Farben wurden speziell auf BECHER konzipiert.“

Beim Rundgang erklärt Frank Wambach, dass hier im einheitlichen Stil markenübergreifend Zimmertüren,

Glastüren, technische Türen, Fußbodenbeläge wie Parkett, Vinyl, Mineralstoffböden, Wand- und Deckenverkleidungen, fliesenfreie Bäder, aber auch klassische Produkte wie Arbeitsplatten, Plattenwerkstoffe, Möbelbau, Bau- und Konstruktionsholz und Mineralstoffprodukte gezeigt werden. „Viele Türen können auch direkt auf einem interaktiven Display zusammengestellt und in Lebensgröße dargestellt werden. Alle Ausstellungsmuster integrieren sich somit perfekt in die Flächen und machen unsere Produkte regelrecht erlebbar, daher auch der Name Holzerlebniszentrum. Der Kunde kann sich hier in Ruhe umsehen und fachkompetent individuell auf das Projekt beraten werden.“ Wahrlich beeindruckend!

Das Konzept wurde auch deshalb so gewählt, damit der Profikunde, also Schreiner oder Innenausbauer, die Ausstellung nutzen und seine Kunden zur Beratung an uns verweisen kann. Das genau beeindruckt auch Peter Dincher, wie er selbst sagt.

Aber damit noch nicht genug: Flankiert wird der Showroom von einer 1.000 Quadratmeter großen Gartenwelt-Ausstellung, in der Terrassenbeläge, Zaunsysteme, Fassadenelemente, Gartenhäuser, Kinderspielgeräte und Garteneinrichtungen gezeigt werden. „Somit sind wir als Fachhandel für den hochwertigen Innen- und Außenbau gut aufgestellt“, gibt sich Christian Muth selbstsicher.

Auch sein oberster Chef, BECHER-Geschäftsführer Michael Köngeter, eigens angereist aus Wiesbaden, findet, dass dies alles sehr gelungen und stimmig ist. Das war übrigens bei der lebhaften und gut besuchten Eröffnungsfeier Konsens unter den Gewerbekunden – und die sind schließlich entscheidend für den Erfolg. ■

Mehr Infos und Kontakt:
BECHER GmbH & Co. KG,
Niederlassung St. Wendel,
Ansprechpartner Jörg Ewen, Christian Muth,
Telefon 06854-900910,
www.becher-holz.de



Farbenfroh Bei der Oberflächenvielfalt der Plattenwerkstoffe sind der Kreativität keine Grenzen gesetzt.