

dds

DAS MAGAZIN FÜR MÖBEL UND AUSBAU

KÜCHE NEU GEDACHT

Ist das Prinzip »Korpus an Korpus« überholt?

DURCHSICHTIG

Wie Holzfenster effizient und flexibel hergestellt werden können

DURCHGÄNGIG

Von der Werkstatt im Kuhstall zum voll digitalisierten Betrieb

ABGEFAHREN

Marktübersicht E-Lkw und Opel Vivaro-E im Langstreckentest



Der erste Eindruck zählt: Das gilt sowohl für Privatkunden als auch für den Handwerker. Großzügig, klar und aufgeräumt präsentiert sich die Becher-Ausstellung in Wuppertal

Fotos: C. Gahrle, dds

Beratungskompetenz auf 850 m²

Ein Holzhändler war früher vor allem eines: ein kaltes, großes Lager. Bei Becher in Wuppertal dominiert heute der großzügige Ausstellungsraum. Hier berät ein Expertenteam in schicken Büros und Tischler/-innen führen ihre betuchte Kundschaft über die großzügigen Parkettböden.

TISCHLERMEISTER wie Uwe Meister nehmen regelmäßig an Seminaren in Wuppertal teil. Diese werden von Fachleuten wie David Wolf durchgeführt. Er ist Leiter der InoArt-Produktlinie bei Becher und Chef der Akademie. Bei seiner letzten Schulung hat Meister den Mineralwerkstoff Himacs kennengelernt. Seitdem baut er ihn immer wieder ein, beispielsweise bei Arztpraxen im bergischen Land.

Mehr noch, als für die eigene Fortbildung, nutzt Meister die umfangreiche Ausstellung des Holzhändlers. Wie er haben sich zwar viele Tischler/Schreiner in ihrer eigenen Werkstatt selbst eine kleine Ausstel-

lung eingerichtet. Da findet man ein paar Drückergarnituren, zeigt ein paar Fensterprofile im Querschnitt und reicht Parkettdielen herum. Nur wenige leisten sich einen ganzen Showroom. Manchmal wird die Küche oder der Besprechungsraum als solcher mitgenutzt.

Ausstellung der Superlative

Viele Produkte überzeugen einfach nur im Original. Ein Fischgrät-Parkett wirkt erst in der Perspektive, Schlossdielen beeindrucken durch ihre Dimension und das lebhafte Wechselspiel von Splint- und Kern-



Eine Frage der Perspektive: Die Wirkung von Türen im Raum kann man hier erleben



Fachliches Urgestein: Seit 40 Jahren berät hier Verkaufsleiter Christian Moll seine Kunden



Wissen, woher man kommt: Geschäftsleiter Leonard Rizza erläutert die spannende Historie des Familienunternehmens



Realitätsnahe Projektion: Tischlermeister Uwe Meister ist vom Türenkonfigurator begeistert

holz braucht mehr als eine Handprobe, um Kunden zu begeistern. Becher hat das erkannt und im September 2022 in einem Gewerbegebiet in Wuppertal die neue Ausstellung eröffnet. Auf großzügigen 850 m² zeigen sich hier 60 Parkettböden. Von den Innentüren gibt es sogar 65 voll funktionsfähige Exponate. Jede Tür hat einen anderen Griff. Beschläge, Einbau- und Öffnungsvarianten sowie verschiedene Durchgangshöhen kann hier jeder selbst erleben.

Privatkunden willkommen

An der Dieselstraße 30 gibt es reichlich Parkplätze. Wer mag, kann sogar sein E-Fahrzeug laden. Die Ausstellung ist einladend und sofort bietet eine freundliche Dame – oder ein Herr – Beratung an. Ganzgleich, ob ein elegantes Paar oder der Handwerker in Arbeitsmontur das Parkett betritt. Aber es ist verwickelt: Geschäftsleiter Leonard Rizza und sein Team beraten

zwar Privatkunden – direkt verkaufen möchten sie ihnen aber eigentlich nichts. Becher sieht sich als Großhändler, der das Handwerk beliefert. Folgerichtig vermittelt Rizza interessierten Bauherren gerne einen Tischler aus seiner Kundenkartei. Je nach Bauvorhaben hat er immer eine kleine Auswahl von passenden Visitenkarten zur Hand. Das freut die Privaten, die in der Regel gerne auf solche Empfehlungen vertrauen. Und es nutzt dem Handwerker, der ohne Akquise Neukunden gewinnt. Becher wiederum stärkt die Beziehung zu seinem Profikunden und reibt sich nicht in Preisdiskussionen und dem Kleinklein des Einzelhandels auf. Win-win-win.

Inspirieren und beraten

Die Ausstellung ist eine Informations- und Begegnungsfläche, auf der sich Bauherren, Architekten und Handwerker im Wortsinne die Klinke in die Hand ge-



Auf Augenhöhe: Verkäufer Volker Hülsenbeck ist selbst erfahrener Tischlermeister



Bunte Vielfalt: Im Nebenraum lässt sich ungestört über Leichtbau und Oberflächengestaltung diskutieren



Kaltes Abhollager in Wuppertal: Neben Vorbestellungen sind auch immer Montagematerialien und sogenannte »Schneldreher« vorrätig



Becher hat einen Showroom virtuell in 3D und für die VR-Brille angelegt

ben. Ob Massivholzdielen, Fertigparkett, Design-, Laminat- oder Vinylböden: Bei Becher in Wuppertal ist alles in großer Zahl und von verschiedenen Marken gleichberechtigt nebeneinander zu entdecken. Das hat sich herumgesprochen, und war auch von Anfang an so gewollt, denn inzwischen kommen Interessenten aus rund 100 km Umkreis. So sind die Großstädte Köln, Düsseldorf und Teile des Ruhrgebietes abgedeckt. Dort gibt es zudem noch weitere Becher-Standorte mit anderen Ausstellungsschwerpunkten und Aufgaben innerhalb der Gruppe.

Lager und Logistik

Becher ist in Köln für die große Outdoor-Ausstellung und die umfangreichen Lagerkapazitäten bekannt. »Wenn sich jemand intensiv für Holz im Garten interessiert, empfehlen wir einen Besuch an diesem Standort«, erklärt Rizza die Rollenverteilung.

Ach ja, die typischen »kalten, großen Lagerhallen« gibt es natürlich weiterhin. In Wuppertal sind es 1500 m² Lagerfläche. Dies ist inzwischen als reines Abhollager konzipiert. Morgens ab 7 Uhr geht es hier rund, wenn Tischler und Montagebetriebe ihre bestellten Waren in die Transporter einladen. Größere Mengen liefert Becher auf Wunsch mit eigenen Lkw direkt in die Werkstatt oder auf die Baustelle.

Standardprodukte, wie weiße Türen, Laminat, Plattenwerkstoffe sowie Pflege- und Zusatzprodukte sind jederzeit vorrätig. Des Weiteren gibt es ausgewählte Rohholzware wie Kanthölzer, Bohlen und Bretter. »Diese benötigen Handwerker für kurzfristige Aufträge oder ungeplante Reparaturarbeiten, beispielsweise nach Wasserschäden. Lieferfähigkeit und eine schnelle Ver-

fügbare der Waren sind das A und O jedes Händlers«, berichtet Rizza. So pendeln seine Lkw täglich um die Mittagszeit nach Köln und bringen binnen Tagesfrist Bestellungen vom Rhein an die Wupper. Am Standort Köln ist das weitaus umfangreichere Lager mit rund 10000 m². »Mit über 21000 unterschiedlichen Produkten sind wir versierter Partner für Handel und Handwerk«, fasst Rizza das Portfolio zusammen. Bezogen auf die Becher GmbH & Co. KG ergänzt er: »Mit einer Lagerfläche von insgesamt 85000 m², über 400 Mitarbeitern an 13 Standorten in Deutschland und einem eigenen Fuhrpark mit 70 Lkw bedienen wir unsere Kunden innerhalb von 24 Stunden!«

Traditionen verbinden

»Wir sind ein Handwerksunternehmen in Wuppertal-Ronsdorf, das in vierter Generation von der Familie Meister geführt wird.« Seit 2001 ist Uwe Meister, Urenkel des Firmengründers, der Inhaber. Gerade steigt sein Sohn Marvin, der 2019 die Meisterprüfung abgelegt hat, in die Unternehmensführung ein. Außer den beiden besteht das Team aus drei Gesellen, zwei Lehrlingen, einem Schreinermeister und zwei Mitarbeiterinnen im kaufmännischen Bereich. Es ist also eine typische Tischlerei/Schreinerei, wie man sie überall im deutschsprachigen Raum findet. Und genau an die wendet sich der Holzgroßhändler Becher.

1936 von Hermann Becher gegründet, ist das Unternehmen bis heute in der Hand der Inhaberfamilie. Seit Juni 2022 ist Dr. Christoph Becher Vorsitzender des Beirats. Wie im Handwerk pflegt auch der Handel mit Stolz seine Historie. Kerngeschäft der Unternehmensgruppe ist der Holzhandel mit den Schwerpunkten Parkett, Laminat, Designböden, Innen- und Glas-türen, Plattenwerkstoffe, Terrassendielen sowie Wand- und Deckenpaneele. -CG

STECKBRIEF

Holzhandel:

Becher GmbH & Co. KG
42389 Wuppertal
www.becher-holz.de

Bau- und Möbeltischlerei:

Uwe Meister
42369 Wuppertal
www.meister-tischlerei.de