

Presse-Information

hagebau Holzhandelstag 2018: Marktchancen im Holzhandel bis 2025

- Rund 150 Teilnehmer treffen sich in Berlin zum Expertenaustausch
- Branchenverband GD Holz für die Entwicklung 2018 optimistisch
- Vorstellung des hagebau reports 2018 zur Zukunft des Holzhandels

Soltau/Berlin, 21. Juni 2018. Der hagebau Holzhandelstag fand in diesem Jahr Anfang Juni in Berlin statt. Im Fokus: prognostizierte Marktentwicklungen des Holzhandels bis 2025, die mit dem hagebau report 2018 analysiert worden sind.

Hartmut Goldboom, Geschäftsführer hagebau Fachhandel, eröffnete den hagebau Holzhandelstag, zu dem sich rund 150 Teilnehmer in Berlin trafen, mit guten Nachrichten: „Der hagebau Holzhandel hat im ersten Quartal 2018 um mehr als 10 Prozent zugelegt. Und mit den Maßnahmen, die wir aus dem hagebau report 2018 ableiten, werden die insgesamt 159 Holzhandelsstandorte der Kooperation noch wettbewerbsfähiger aufgestellt sein.“

Auch Thomas Goebel, Geschäftsführer GD Holz, zeigte sich zufrieden mit den aktuellen Zahlen der Branche: „Der Holzhandel ist optimistisch gestimmt.“ Die durchschnittliche Wachstumsrate der Branche lag in den ersten vier Monaten 2018 bei durchschnittlich 6 Prozent. Darüber hinaus identifizierte Goebel als die derzeit wichtigsten Themen die vielzitierte Digitalisierung, die DSGVO sowie VOC und den damit verbundenen Aspekt der Wohngesundheit.

hagebau report 2018 – Strukturanalyse und Marktpotenziale 2025

Im Fokus des Holzhandelstages stand die Vorstellung des hagebau report 2018 zur Zukunft des Holzhandels bis 2025. Erstmals wurde analysiert, welche Verschiebungen sich im deutschen Holzhandel ergeben, welche konkreten Erwartungen Verarbeiter an den Handel haben und welche Chancen sich im

Holzhandel durch die Digitalisierung bieten. Lars Lepke, Abteilungsleiter Vertrieb Holz hagebau Fachhandel, und Philipp Trunkwalter, Abteilungsleiter Einkauf Holz hagebau Fachhandel, stellten den anwesenden hagebau Gesellschaftern und Lieferanten die Kernergebnisse vor. Diese werden nun zur Konzeptionierung entsprechender Vertriebsansätze genutzt. „Wir als hagebau Fachhandel werden die Informationen aus dem hagebau report 2018 in konkrete Maßnahmen für unsere Gesellschafter übersetzen und diese ausrollen. Damit können unsere Gesellschafter in der Sparte Holz ihre Unternehmen für die Zukunft optimal ausrichten“, ist Lepke überzeugt.

Vorträge geben Impulse fürs Tagesgeschäft

Die Teilnehmer des Holzhandelstags konnten von der größten Holzveranstaltung des hagebau Fachhandels zahlreiche Informationen und konkrete Anregungen für ihr Tagesgeschäft mit nach Hause nehmen. So stellten die einzelnen hagebau Spezialisierungssysteme auf dem Kommunikationsmarktplatz ihre Maßnahmen für die kommenden Monate vor. Daneben stand der Austausch zwischen den hagebau Gesellschaftern und den anwesenden Industrievertretern im Mittelpunkt.

Karl-Heinz Weinisch vom Institut für Qualitätsmanagement und Umfeldhygiene/IQUH GmbH (Weikersheim) erläuterte den Teilnehmern in seinem Vortrag „Wohngesundheit – Holz ist ein gesunder Werkstoff“, wie sie mit Kundenreklamationen wegen Holzgerüchen umgehen und vermeintliche Richtwertüberschreitungen argumentativ entkräften können.

Den hagebau report 2018 und den Abstract zur Studie finden Sie unter www.hagebau.com/unternehmen/die-hagebau-gruppe/aktuelles/

Bildunterschriften

hagebau holzhandelstag 2018 Berlin Lars Lepke.jpg

Lars Lepke, Abteilungsleiter Vertrieb Holz hagebau Fachhandel, stellte auf dem hagebau Holzhandelstag die wichtigsten Ergebnisse des hagebau reports 2018 vor.

hagebau Holzhandelstag 2018 Berlin Thomas Goebel.jpg

Thomas Goebel, Geschäftsführer GD Holz, zeigte sich zufrieden mit den aktuellen Zahlen des Holzhandels.

hagebau Holzhandelstag 2018 Berlin Zuhörer.jpg

Die rund 150 Teilnehmer des Holzhandelstages lauschten gebannt den Ausführungen zum hagebau report 2018.

hagebau Holzhandelstag 2018 Berlin Kommunikation.jpg

Die Teilnehmer nutzen den Kommunikationsmarktplatz für regen Austausch.

Fotos: hagebau/Kirsten Nijhof (Abdruck honorarfrei)

hagebau Unternehmensgruppe

1964 gegründet ist die hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG eine heute durch rund 370 rechtlich selbstständige, mittelständische Unternehmen im Fach- und Einzelhandel getragene Kooperation. Der hagebau Gruppe sind mehr als 1.750 Standorte in Europa (Deutschland, Österreich, Schweiz, Luxemburg, Frankreich, Belgien, Spanien und Niederlande) angeschlossen.

Mit einem zentralfakturierten Nettoumsatz (alle über die hagebau Zentrale bezogenen Waren und Dienstleistungen) von 6,51 Milliarden Euro (2017) nimmt die hagebau Gruppe einen Spitzenplatz in der Branche ein.

Der Fachhandel bedient unter der (Kann-)Marke hagebau die Sparten Baustoffe, Fliese und Holz (primär B2B).

Der hagebau Einzelhandel ist für Gesellschafter der hagebau Gruppe Franchisegeber. Mit den Marken hagebaumarkt, FLORALAND und WERKERS WELT ist die hagebau Kooperation im standortgebundenen B2C-Markt aktiv. Die hagebaumärkte in Deutschland und Österreich erzielten im Geschäftsjahr 2017 einen kumulierten Netto-Verkaufsumsatz von 2,21 Milliarden Euro. Mit baumarkt direkt, einem Joint Venture der hagebau mit der Otto Group Hamburg, deckt die Verbundgruppe auch den B2C-Onlinehandel ab.

Mit mehr als 1.350 Mitarbeitern erbringt die hagebau Gruppe an sieben Standorten zahlreiche Dienstleistungen für die angeschlossenen mittelständischen Handelshäuser. Hauptsitz der Kooperation ist Soltau mit rund 900 Mitarbeitern. Zu den Dienstleistungen für die mittelständischen Anteilseigner zählen die Bereiche Einkauf, Vertrieb, Systeme, Logistik, IT, Marketing und Finanzberatung. Damit wird das Tagesgeschäft der selbstständigen mittelständischen Handelshäuser umfassend und kostenoptimiert unterstützt.

Pressekontakt:

Nina Lemmerz-Sickert
Abteilungsleitung Unternehmenskommunikation
stv. Pressesprecherin

hagebau
Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Celler Str. 47
29614 Soltau
Telefon: +49 5191 802-879
Telefax: +49 5191 98664-879
Mobil: +49 160 2239999
E-Mail: nina.lemmerz-sickert@hagebau.com
Internet: www.hagebau.com