

hagebau report 2018

Die Zukunft des Holzhandels – Strukturanalyse und Marktpotenziale 2025

Die hagebau Verbundgruppe ist eine führende Kooperation von rund 370 mittelständischen Handelshäusern mit Standorten in acht europäischen Ländern.

Im Fachhandel sind die eigenständigen Unternehmen in den Sortimentsbereichen Baustoffe, Holz und Fliese aktiv. Im Einzelhandel sind die Gesellschafter der hagebau in den Vertriebsschienen hagebaumarkt (Baumarkt mit Gartencenter), WERKERS WELT (Kleinfläche) und FLORALAND (Gartenfachmarkt) am Markt aktiv.

Der hagebau report 2018 analysiert erstmalig, welche Verschiebungen sich in Deutschland im Holzhandel ergeben werden, welche konkreten Erwartungen Verarbeiter an den Handel insgesamt haben und welche Chancen sich im Holzhandel durch die Digitalisierung ergeben.

Zusammenfassung

Holz als nachwachsender Rohstoff gewinnt zunehmend an Bedeutung. Doch trotz stetig wachsender Nachfrage profitieren Holzhändler in Relation zum Gesamtmarkt nicht durchgängig von den positiven Umsatzentwicklungen. Der nun vorliegende hagebau report 2018 identifiziert im Wesentlichen vier Herausforderungen für den Holzhandel in den kommenden Jahren bis 2025.

1. Der Baustoffhandel hat in den vergangenen Jahren seine Sortimente sukzessive ausgeweitet und Kompetenzen aufgebaut, die ursprünglich dem Holzhandel vorbehalten waren. Entsprechend haben die Baustoffhändler ihre Absätze im Bereich Holz und Holzprodukte bis 2017 stärker ausweiten können als die entsprechenden Holz-Fachhändler oder die Baumärkte.
2. Gleichzeitig treten vermehrt Akteure auf, die zu einer steigenden Komplexität in den Vertriebsstrukturen führen. Zwar hat die Filiale vor Ort nach wie vor eine große Bedeutung für den Verarbeiter, aber die TOP-Kunden stehen immer stärker im Fokus von zusätzlichen Wettbewerbern wie Online Herstellern oder überregionalen Wettbewerbern.
3. Diese Veränderungen in den Vertriebsstrukturen sind eng verknüpft mit den Verschiebungen bei Gebäudetypen, Produkten und Zielgruppen. Durch den Neubauboom insbesondere im Mehrfamilienhausbau wurden viele der Großprojekte entregionalisiert: Bei Großprojekten von über 50 Wohnungen kommen Verarbeiter und Baustoffe immer weniger aus der Region bzw. vom lokalen Fachhändler, sondern werden überregional

geliefert. Gleichzeitig bedeutet der Anstieg im Mehrfamilienhausbau klare Veränderungen bei den eingesetzten (Holz-)Produkten. So wächst in einigen Bereichen der Vorfertigungsgrad. Zu nennen sind hier z. B. Brettspertholz, abgebundenes KVH im Holzbau oder die Möbelteilevorfertigung.

4. Eine weitere Herausforderung für den Holzhandel besteht im Übergang vom Neubau zur Renovierung. Mit der erwarteten Verlangsamung der Neubauaktivitäten ab voraussichtlich 2019 wird die Sanierung wieder an Bedeutung gewinnen. Das wird dem regionalen Holzhandel zugutekommen.

Bedeutungszuwachs von Mehrfamilienhausbau und Sanierung

In den kommenden Jahren bis 2025 werden sich die Genehmigungszahlen im Mehrfamilienhausbau positiver entwickeln als im Einfamilienhausbau. Das starke Wachstum des Mehrfamilienhausbaus hat bereits jetzt zu einer Verschiebung hinsichtlich der abgesetzten Produkte geführt: Im Mehrfamilienhausbau werden andere Materialien verwendet als im Einfamilienhausbau und auch die Materialmenge pro Wohneinheit ist bei den Mehrfamilienhäusern niedriger. Eine Betrachtung der eingesetzten Holzmenge pro Gebäudetyp zeigt, dass deutlich weniger Holz pro Wohneinheit im Mehrfamilienhausbau verarbeitet wird. Da auch der Nichtwohnbau ab 2020 rückläufig sein dürfte, wird es trotz der positiven Entwicklung des Mehrfamilienhausbaus ab 2019 zu einer Stagnation bzw. sogar zu einem Rückgang des Holzverbrauchs im Neubau kommen.

Aktuell fokussieren sich viele Verarbeiter auf den Neubau und es fehlen Kapazitäten für Sanierungsvorhaben. Doch mit dem Ende des Neubaubooms kann voraussichtlich ab dem Jahr 2019 mit einem Abbau der aufgestauten Sanierung gerechnet werden. Die Sanierungsaktivität der Alterskohorte 50+ erreicht 2020 bis 2025 ihren Höhepunkt. Da diese Altersgruppen kaum selbst Sanierungsarbeiten durchführen, werden diese Sanierungsprojekte überwiegend Vollservicegeschäfte sein, bei denen Material und Montage gemeinsam angeboten bzw. verkauft werden. Dadurch wird der Verarbeiter noch wichtiger bei Beratung und Produktauswahl.

Umfangreichere Sortimente gefragt

Ursächlich für das Absatzwachstum im Bereich Holz und Holzprodukte beim Baustoffhandel ist unter anderem, dass viele Verarbeiter nicht mehr nur in ihren Kernarbeitsbereichen tätig sind, sondern auch weitere Tätigkeiten übernehmen. Dadurch verändern sich die Anforderungen der professionellen Verarbeiter, da diese ein deutlich umfangreicheres Sortiment benötigen. Rund ein Viertel des Bedarfs der Tischler und Zimmerer bietet der Holzhandel heute nicht im Standard an. Auch bei Dachdeckern allgemein und bei Verarbeitern, die sich auf Bauelemente spezialisiert haben, besteht noch Potenzial. Um dem Baustoffhandel und Direktvertrieb nicht das Feld zu überlassen, könnte der Holzhandel die eigenen Sortimente ausweiten und gezielt den Materialbedarf der Zielgruppen analysieren, um die Einlieferquote zu erhöhen.

Steigende Komplexität bei den Vertriebsstrukturen

Die Distribution im Handel mit Holz und Holzprodukten wird zunehmend komplexer. Neben dem Erstarken des Baustoffhandels durch dessen zusätzliche Sortimentskompetenz verschwimmen die bisherigen Kategorien *Hersteller*, *Händler* und *Verarbeiter* zunehmend. Die Digitalisierung hat bereits zu einer Verkürzung der Vertriebswege geführt, zukünftig wird es noch stärker zu einer Parallelität der Vertriebswege kommen. Aber auch für Hersteller und stationäre Händler eröffnen sich Chancen durch die Veränderung der Vertriebsstrukturen. Der Holzhandel kann bundesweit Komplettleistungen anbieten. Das gute Image des Holzhandels hinsichtlich seiner Produkt- und Beratungskompetenz kann dabei als Vorteil im Wettbewerb mit den neuen Akteuren betrachtet werden. Diese Eigenschaften sollten entsprechend im Vordergrund entsprechender Angebote stehen. Für die digitale Produktpräsentation, Einbaulösung, Datenerfassung beim Ausmessen, Bestellen, Verfügbarkeitsprüfung und Transparenz im Bearbeitungsvorgang kann der Handel die Plattform stellen, auf die Bauherr, Handwerker und Architekt zugreifen.

Studiendesign und Methodik

Der vom hagebau Fachhandel in Auftrag gegebene hagebau report 2018 wurde von der B+L Marktdaten GmbH erstellt. Um das Thema umfassend zu analysieren und die Ergebnisse gleichzeitig mehrfach zu validieren, wurden im Wesentlichen drei unterschiedliche Perspektiven und Datenquellen genutzt: Zum einen wurden Basisdaten des Statistischen Bundesamtes (Destatis), des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) und der Berufsverbände ausgewertet sowie der Holzhandel bzw. die Betriebe und Standorte einer Strukturuntersuchung unterzogen. Zum anderen wurden bei einer telefonischen Zielgruppenbefragung (CATI) im Juni und Juli 2017 insgesamt 253 Verarbeiter aus den Bereichen Holzbau, Dachdeckungen, Innenausbau und Einbau von Fenstern/Türen/Toren insbesondere unter den Aspekten der Zielgruppenverschiebung, der eingekauften Sortimente sowie der Zusammenarbeit mit dem Handel befragt. Schließlich wurden Informationen aus B+L Produktstudien und dem B+L Datenportal GlobalBuildingMonitor herangezogen.

Pressekontakt:

Nina Lemmerz-Sickert
Abteilungsleitung Unternehmenskommunikation
stv. Pressesprecherin

hagebau
Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG
Celler Straße 47, 29614 Soltau

E-Mail: nina.lemmerz-sickert@hagebau.com
Telefon: +49 5191 802-879
Telefax: +49 5191 98664-879
Mobil: +49 160 223 99 99