

## KLÖPFERHOLZ

# Der Partner *des* Handwerks

## Holzhandelsunternehmen des Jahres 2022

Die Klöpfer-Gruppe investiert seit fünf Jahren in die neuen Zentrallager und garantiert, alle Waren innerhalb von 24 h zu liefern. Der Onlineshop sowie das Importgeschäft für Industrieholzprodukte wurden zeitgleich systematisch weiterentwickelt. Dieses Engagement zeichnet die Holzkurier-Redaktion aus und wählte Klöpferholz, Garching bei München, zum „Holzhandelsunternehmen des Jahres 2022“.

✍ Philipp Matzku 📷 Klöpferholz

Das Münchener Familienunternehmen Klöpferholz ist seit rund 150 Jahren ein Holzgroßhandelsunternehmen. „In den Anfängen der Industrialisierung wurden Eisenbahnschwellen sowie Telegrafemas-ten aus Holz für den bayerischen Markt imprägniert“, informiert Manfred Meyer, seit 2016 Geschäftsführer bei Klöpferholz. In den 1960er-Jahren hat man in Wolnzach (Oberbayern) einen zweiten Standort eröffnet. „Der Standort ist das Herzstück des Unternehmens“, erklärt Meyer. Deutschlandweit betreibt die Gruppe mit rund 700 Mitarbeitern 20 Holzgroßhandelsstandorte in acht Bundeslän-dern. Nach der Wiedervereinigung wurden einige staatlichen Be-triebe in den neuen Bundesländern übernommen. Mit der Einglie-derung der Anders-Gruppe in Berlin und Hamburg wurde die Expansion 2004 fortgeführt. Im Westen des Landes ist das Holzhan-delsunternehmen nicht aktiv.

### Optimierung der Lagerlogistik und Verfügbarkeit

„Der Holzgroßhandel ist immer Kerngeschäft gewesen. Wir bedie-nen vor allem Holz verarbeitende Betriebe in einer großen Band-breite mit Produkten für den Innenausbau und die Renovierung. Der Laden- und Messebau gewinnt durch die Belieferung aus den Zen-trallagern an Umsatzanteilen“, betont Meyer. Klöpferholz ist im deko-rativen Bereich Egger-Leithändler und hat in den vergangenen Jah-ren alle Standorte auf die qualitativ hochwertigen Sortimente des Ti-roler Unternehmens umgestellt.

Der Plattenbereich mit dem Schwerpunkt dekorativ ist mit 40 % des Gesamtumsatzes der Hauptzweig des Holzgroßhändlers, gefolgt vom Schnittholzbereich mit 20 %. „Die Tischler bestellen nicht paket-weise, sondern drei blaue, zwei grüne und fünfzehn weiße Platten. Unsere Ware kommt, vergleichbar mit Amazon, fertig verpackt, gut geschützt, in sehr hoher Qualität beim Kunden an“, informiert Meyer.

„2015 kam die Frage auf, welche Ausrichtung ein modernes und großes Holzhandelsunternehmen wie Klöpferholz benötigt, um wei-terhin zu den Großen der Branche zu gehören“, erläutert der Ge-schäftsführer. Ein Fokus war die Strukturveränderung der Standorte. Bislang wurden die einzelnen Filialen klassisch von einem Standort-leiter geführt. Mit mehreren Lkw wurden die Handwerker in der nä-heren Umgebung beliefert. „Unser Potenzial wurde dabei nicht aus-geschöpft, da alle Aktivitäten und Entscheidungen auf Standortebe-ne stattfanden“, erklärt Der Geschäftsführer. Die Zukunft lag aber in der

Bündelung und Neu-strukturierung der Organisation. Das be-trifft vor allem einen höheren Servicegrad sowie eine erweiterte Sortimentstiefe und Verfügbarkeit.

35 Mio. € wurden dar-aufhin in die Neuaus-richtung investiert. Die standortbezoge-ne Lagerwirtschaft wurde aufgegeben

und fünf Regionen (Cluster) wurden gebildet sowie Zentral- und Leistungslagerkonzepte umgesetzt. „Wir haben einen Lieferradius von 250 km und den Anspruch, die Ware innerhalb von 24 h nach Be-stellung liefern zu können. Die Vertriebsstandorte blieben bestehen. Die Leistungslager wurden deutlich erweitert oder wie in Leipzig und Kitzingen neu gebaut. Wenn man drei Lagerstätten hat, dann muss man alle Waren erst zusammenfahren. Das ist zeitaufwendig, kostet Geld und ist beschädigungsintensiv. Deswegen kommt alles aus einem Lager“, veranschaulicht Meyer.

In Berlin, Leipzig und Wolnzach stehen automatische Anlagen von Grundner Sondermaschinen, Sibbachzell, zur Kommissionierung der Platten. Im Schnittholzbereich wurden die Trocknungsanlagen von verschiedenen Standorten in Wolnzach zusammengefasst und unter anderem wurde in drei Eberl-Vakuunkammern investiert, wel-che eine besonders materialschonende Trocknung gewährleisten. Über den oberbayerischen Standort wird die gesamte selbst getrock-ne-te Schnittholzware deutschlandweit disponiert.

„Der Innenausbau, speziell das Sortiment Fußboden, entwickelt sich gut. Im Holzbau werden größere Projekte oftmals von der Indus-trie direkt ausgeführt. Der Holzhandel, so auch Klöpferholz, beschäf-tigt sich mehr mit ‚traditionellen‘ Themen. Statik oder Abbund über-nehmen wir in Zusammenarbeit mit unseren Partnerbetrieben. Die 13m Stangen werden von uns aus nicht direkt aus allen Zentrallagern – die im Innenausbau mit Wechselbrücken fahren – bedient, sondern teils aus speziellen hierfür ausgerichteten Standorten“, erläutert Meyer.

### Großes Vertrauen in Onlineshop

Der Onlineshop zeigt dem gewerblichen Kunden für das Gesamtsor-timent die Preise. Er wird vom Handwerker für seine Vor- und Nach-kalkulation verwendet. „Jeder Preis ist für jeden Kunden individuell hinterlegt. Der Umsatz des Webshops liegt bei 15 % des Konzernum-satzes. Ziel ist es, den Umsatz auf 25 % zu steigern. Wir wollen weiter-hin der favorisierte Partner des Handwerks sein. Die Platte als Kalku-lations- und Standardprodukt hat auch im Onlineshop den größten Anteil. Bei Türen wollen die Kunden unseren Fachservice nutzen. Im





Terrassenbereich konfigurieren wir bei Bedarf die Projekte. 2020 war Terrasse das Produkt des Jahres mit großen Umsatz- und Mengensteigerungen bis in die erste Hälfte 2021. Seit Juli hat sich das stabilisiert und Projekte werden teilweise in das nächste Jahr verschoben. Wir sind jedoch optimistisch, dass auch 2022 viele in ihr Eigenheim und ihrem Gartenbereich investieren werden“, betont der Geschäftsführer.

### Exklusivpartner der Industrie

Die zweite Achse ist mit 20% des Gesamtumsatzes (2021: 330 Mio. €) das Importgeschäft. Weltholz mit Hauptsitz in Bremen ist nicht nur klassischer Importeur, es wurde ein Exklusivvertrieb für relevante Marken, wie beispielsweise UPM -Profi, Kebony, Lunawood, MoistureShield, Timbertech Millboard, UPB Resysta, aufgebaut.

Dabei wird der Fachhandel, Baustoff- und Holzgroßhandel in ganz Deutschland beliefert. „Für Weltholz ist das eine Erfolgsgeschichte. Ursprünglich handelte man mit reinen Commodity-Produkten, wie Sperrholz und Massivholz, jetzt kann man der Branche auch innovative Produkte anbieten. Das hat die Qualität des Marktauftritts verbessert“, hebt Meyer hervor. Dabei wurden der Spezialvertrieb für Weltholz, die Terrassendielen und Sichtschutzzäune von elephant oder die Werkstoffe von Klöpfer-Surfaces in einem Lagerstandort zusammengefasst.

### Zukunftspläne

Klöpferholz ist seit 2019 Gesellschafter bei Hagebau und im Einkaufsverbund Holz. Meyer selbst ist seit Oktober Aufsichtsratsmitglied bei Hagebau. „Mit unserer Einkaufskooperation haben wir die Chance, Lieferanten zu bündeln, Eigenmarken aufzusetzen und eine wettbewerbsfähige Preisgestaltung zu erreichen. Eigenmarken werden in Zukunft an Bedeutung gewinnen und Geschwindigkeit aufnehmen müssen“, ist sich der Geschäftsführer sicher.

In den nächsten Jahren werden die Leistungslager mit dem Neubau in Hamburg abgeschlossen sowie der Onlineshop modernisiert. So wird im Moment ein neues ERP-System von Acadon, Krefeld, implementiert. Das Ausstellungsgeschäft soll weiter verbessert werden.

Der Holzhandel stößt aufgrund des Handwerker mangels an Wachstumsgrenzen. Die Auftragslage bei unseren Kunden ist noch sehr gut. Der Handwerker kann nicht mehr als fünf Türen am Tag einbauen, wenn ich sechs verkaufen will, muss ich mir einen neuen Kunden suchen. Dieser wird die Tür dann bei einem der Wettbewerber nicht mehr kaufen.

Der Verdrängungswettbewerb im Holzhandel wird in Deutschland, ähnlich wie bereits im Baustoffhandel, Fahrt aufnehmen.



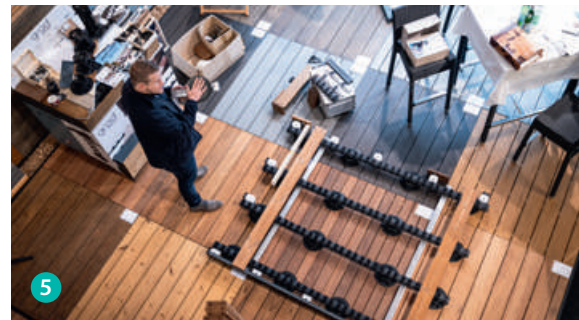
3

Wir wollen bei dem Prozess gerne als Gewinner dabei sein“, betont Meyer. //

- 1 **Schnittholz** macht 20% des Umsatzes bei Klöpferholz aus
- 2 **Manfred Meyer** ist seit 2016 Geschäftsführer bei Klöpferholz
- 3 **35.500 m<sup>2</sup>** ist die Lagergröße des Zentrallagers in Wolnzach
- 4 **Ausschließlich Sortimente von Qualitätsherstellern** kommen in das Portfolio von Klöpferholz
- 5 **Der Holzgroßhandel** ist Kerngeschäft bei Klöpferholz
- 6 **In Wolnzach** wird alles Wert- und Schnittholz der Gruppe getrocknet und deutschlandweit disponiert
- 7 **Vollautomatische Plattenlager** werden mit Frontstaplern be- und entladen



4



5

## KLÖPFERHOLZ

**Hauptsitz:** Garching bei München

**Gründung:** ca. 1870

**Geschäftsführer:** Manfred Meyer

**Mitarbeiter:** rund 700

**Standorte:** 20, davon 5 Zentrallager

**Umsatz:** 330 Mio. € (geschätzt 2021)

**Branchen:** Tischler, Architekten, Handel, Zimmerer, Industrie und Bau

**Produkte:** Platten, Schnittholz, Türen, Bauelemente, Fußböden, Terrassenbeläge, Hobelware, Bauholz, KVH, Fassadenverkleidungen, Trockenbau, Dämmstoffe

**Zertifizierungen:** PEFC, FSC



6



7