

Der Holzhandel befindet sich im Krisenmodus

Eine Betrachtung der Markt- und Branchenentwicklung angesichts hoher Zinsen und fortschreitender Konzentrationsprozesse

Von Michael Thuermer*

Der Konzentrationsprozess im deutschen Holzhandel gewinnt seit 2015 auch aufgrund ausgebauter Lagerkapazitäten deutlich an Dynamik. Betriebsaufgaben und Insolvenzen sowie größere Übernahmen durch Holzhändler und Baustoffhändler werden auch die nächsten Jahre beeinflussen. Die folgende Analyse kommt weiterhin zu dem Schluss, dass in den letzten vier Jahren weniger der Wettbewerb innerhalb der Holzbranche wesentlich für die Entwicklung des Holzhandels war, sondern vielmehr die Krisen durch Corona und Krieg. In den nächsten Jahren dürften noch das hohe Zinsniveau sowie der Fachkräftemangel hinzukommen.

Der vorliegenden Analyse des Holzhandels gingen zwei umfassende Betrachtung der Markt- und Branchenentwicklung voraus, die im Juni 2010 (HZ Nr. 23/2010) sowie im November 2017 (HZ Nr. 45/2017) im „Holz-Zentralblatt“ veröffentlicht wurden. Die 2017 dargestellten Trends wurden bis heute abgelöst von einer Folge nicht vorhersehbarer Krisen, die teilweise chaotische Marktentwicklungen auslösten und in der vorliegenden aktuellen Analyse ebenfalls beleuchtet werden.

Entwicklungen des Holzhandels seit 2000

Von 2000 bis 2010 verliert der deutsche Holzhandel insgesamt 210 Standorte – davon 117 durch Insolvenz. Weitere 69 Standorte werden von großen Holzhändlern bzw. acht Standorte von Baustoffhändlern übernommen. Zwischen 2011 und 2023 werden 143 Standorte aufgegeben – davon 52 durch Insolvenz. 91 Standorte werden wiederum von großen Holzhändlern bzw. 24 Standorte von Baustoffhändlern gekauft.

Die stärkere Reduzierung von Standorten von 2000 bis 2010 ist auf das Ende des Holzfachmarkt-Booms und die Standortbereinigung im Osten zurückzuführen. Mit Hinweis auf den Fachkräftemangel werden die Standorte Biberach (2020 Habisreutinger) und Jagstzell (2022 Bundschuh) geschlossen und Lignum in Münster bereitet die Aufgabe vor.

Betrachtet man die beherrschenden Themen dieser Jahre, wie die Einführung des Euro 2002, den Wegfall der Eigenheimzulage 2005 oder die Um-

satzsteuererhöhung 2007, so hat keine davon die 353 Standorte des Holzhandels zur Aufgabe bewegt. Vorgezogene Neubau- und Renovierungsprojekte sowie Preiserhöhungen lassen die Umsätze im Holzhandel 2006 und 2007 sogar zweistellig anwachsen. Diese Vorzieheffekte werden jedoch durch Einbußen in 2008 und 2009 wieder kompensiert. Das Ganze wiederholt sich durch Preiserhöhungen in 2010 und 2011 mit Stagnation in 2012 und 2013.

Neue Marktteilnehmer mit kräftigem Wachstum

Die Anzahl der Standorte im Holzhandel ist von 2000 bis heute nicht so stark geschrumpft wie die 353 Aufgaben erwarten lassen.

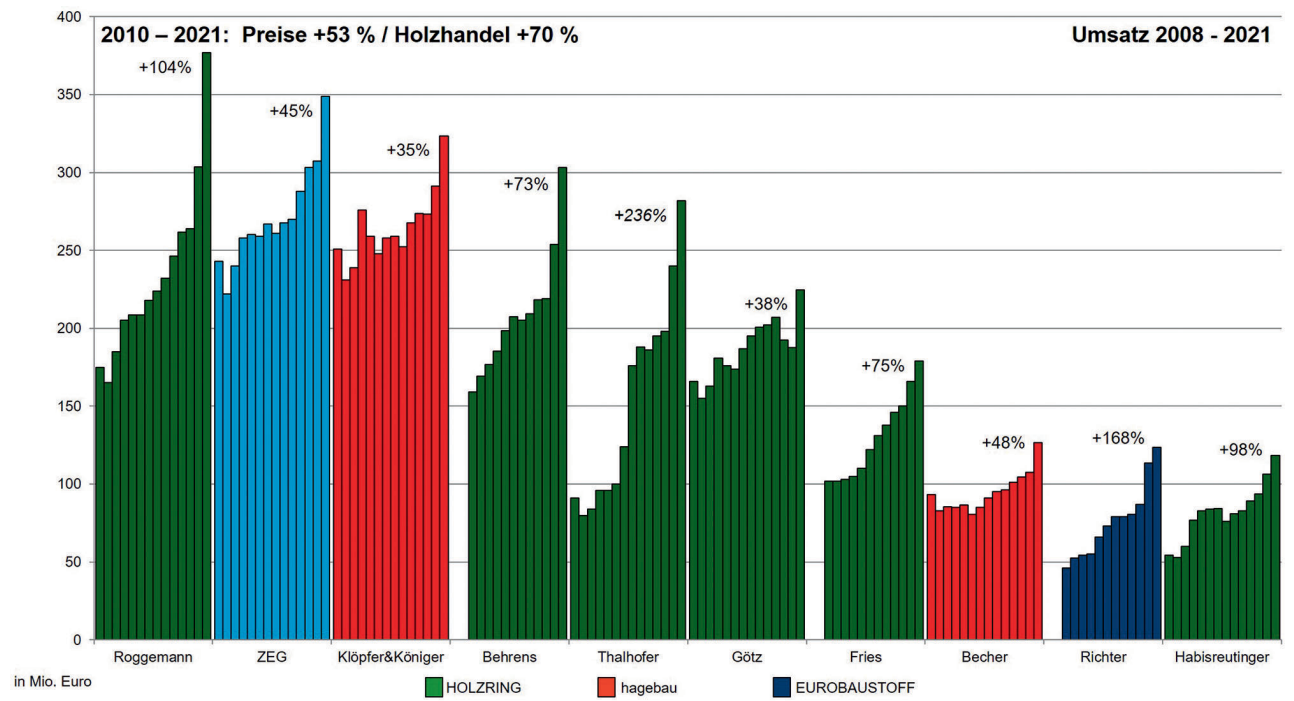
Aus dem Bereich der Sägewerke rekrutieren sich seit vielen Jahren neue Marktteilnehmer wie zum Beispiel Winkler in Landau oder Hilger in Kall, die mit neuen Standorten die Automatisierung im Lager vorantreiben.

Seit 2000 kommen zudem Internethändler als Betriebe hinzu. Die 2002 gegründete Gartenhaus Hamburg, die von der Beteiligungsgesellschaft 3i-Group mit 70 Mio. Euro in 2020 ausgestattet wird, ist inzwischen unter den Top-20-Holzhändlern angekommen. Oder die 2012 gegründete Deine-Tür aus Leipzig, die für 2022 schon über 40 Mio. Euro Umsatz angibt. Auch eröffnen Internethändler Ausstellungen oder Lagerstandorte, wie die 2008 gegründete Kahrs in Bremen, die ebenfalls nach kurzer Zeit zu den Top 40 gehörte.

Weitere Neugründungen erfolgen meist im Einzelhandel mit Gartenholz oder Bodenbelägen. Ebenso kommen kleinere Betriebe im Brennholzhandel hinzu.

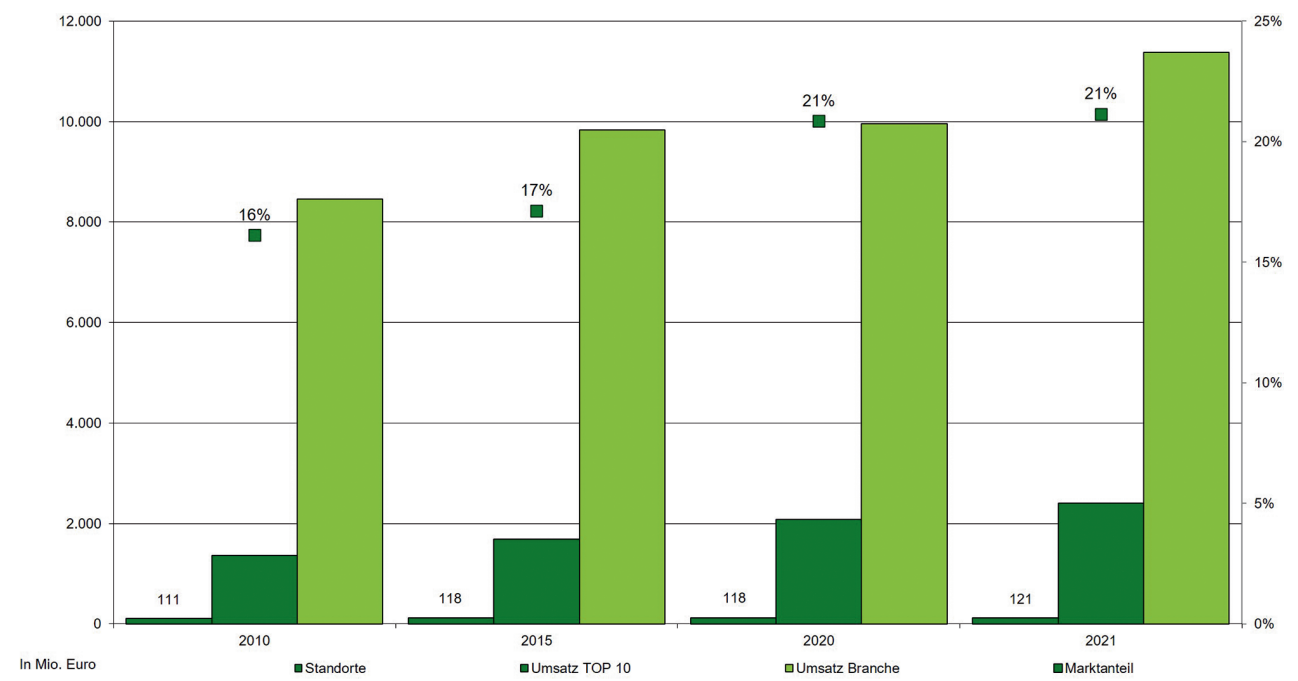
Beginnend um 1995 sind die Baumärkte der wesentliche Wettbewerber für die vielen damals noch vorhandenen Holzfachmärkte. Das Ende des Baubooms im Osten und der Wegfall der Eigenheimzulage führen zu dem bisherigen Tiefstand der Wohnungsfertigstellungen in 2008. In dieser Phase übernehmen immer mehr Baustoffhändler als Ausgleich für den wegbrechenden Neubau Holzsortimente für Dachdecker und Zimmerer. 2005 startet die DEG Alles für das Dach in Koblenz die Aufnahme des Holzhandels. Geschätzt dürften heute allein die drei großen Dachdeckereinkaufsgenossenschaften auf über 150 Mio. Euro Holzumsatz kommen. Die neuen Konzerne der Beteiligungsgesellschaften wie BME und Stark kündigen zudem 2019 bzw. 2021 verstärkte Holzaktivitäten ihres Baustoffhandels an. Zu vermelden ist hier aber noch nichts. Signifikanter

*Der Autor ist Diplom-Holzwirt und selbständiger Unternehmensberater in Braunschweig



Wachstum Top 10 im Holzhandel (Mengeneinheiten in Mio. Euro)

Abbildungen: Thuermer



Konzentrationsprozess im Holzhandel

ist der Ausbau der Lagerstandorte Holz durch die Baywa wie zuletzt in Bamberg oder die Übernahme von Holzhändlern durch Baustoff und Metall. Der Baustoffhandel hat durch Übernahmen sowie den Aufbau von Holzlagern die Rolle des wesentlichen Wettbewerbers bis heute eingenommen.

Aber auch der Holzhandel selber hat sich in einigen Segmenten verändert. Die SB-Fachmärkte wurden

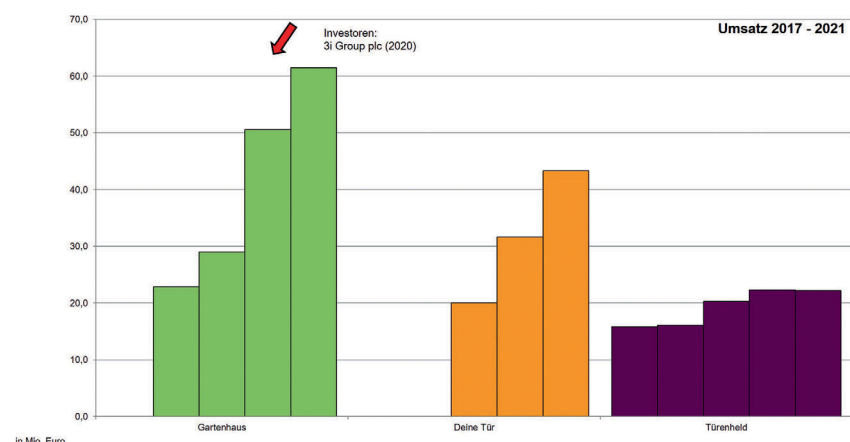
überwiegend durch den Ausstellungsverkauf ersetzt. Die verbliebenen SB-Standorte wirken oft wie Relikte aus einer vergangenen Zeit, da meist keine Systeme für Artikel- und Preispflege, Marketing oder Vertrieb wie im Baumarkt zur Verfügung stehen.

Aufbau großer Lager

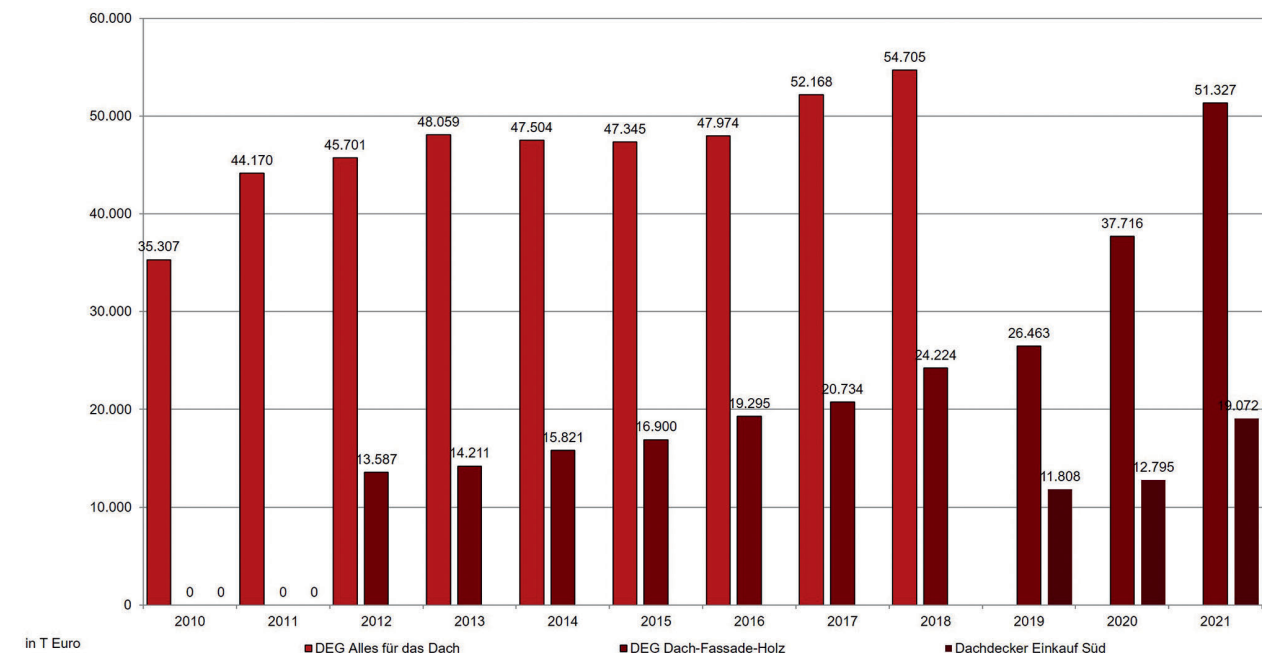
Die meisten Unternehmen im Holzhandel verfügen immer noch

über typische Lagerstandorte mit einem Betrieb wie früher der Platzholzhandel. Dieses Geschäftsmodell wird ab 2000 deutlich ausgebaut mit der Errichtung großer Lagerstandorte, an denen teilweise Mehr-Schicht-Betrieb eingeführt wird. So startet Roggemann 1998 ein neues Lager in Bremen mit 45 000 m², kurz darauf (2000) stellt Behrens das Zentrallager

Fortsetzung auf Seite 10



Entwicklung von Online-Händlern (Mengeneinheiten in Mio. Euro)



Entwicklung von Holz-Bedachungshändlern (Mengeneinheit in Tsd. Euro)

Der Holzhandel befindet sich im Krisenmodus

Fortsetzung von Seite 9

in Rotenburg mit inzwischen 20000 m² fertig. Es folgen weitere wie u. a. Richter 2012 in Lindlar mit 48000 m² oder Scheffele und Schmiederer 2019 in Grundremmingen mit 40000 m². Aktuell baut Behrens in Großenhain auf 40000 m² an der Verdopplung der Lagerfläche, und ZEG in Zeven errichtet einen neuen Standort mit 45000 m².

Neu hinzugekommen sind hier Zentralläger, die mit Wechselbrücken an einem Umschlagpunkt größere Regionen versorgen. Hier finden sich u. a. bei Klöpfer, Behrens und Thahofer reine Verkaufsbüros, deren Region vom Zentrallager oder dem nächsten Standort versorgt werden. Einige verfügen noch über zusätzliche Lagermöglichkeiten als Abhollager oder für Holzbausortimente, die nicht über das Zentrallager distribuiert werden.

Zunehmende Lagerautomatisierung

Die Automatisierung der Lagerstandorte nahm in den letzten zehn Jahren deutlich an Fahrt auf. Von den um 2000 mit Obrist nach dem Systraplan-System gebauten Lagerstandorten existieren heute nur noch die von Bündler in Euskirchen und Krüger in Berlin. 2004 folgten mit Götz in Neu-Ulm und zuletzt 2016 mit der ZEG in Kornwestheim weitere Standorte mit der für Systraplan typischen Automatisierung im Regallager. Mehr Dynamik in die Automatisierung kommt aber mit den Flächenlagern für Platten von Grundner und Homag aus der Möbelindustrie. 2012 startet Becker Maschinenbau bei Herbst Lüne-

burg das Flächenlager, auch um ein Bearbeitungszentrum anzuschließen, und hat nach eigenen Angaben inzwischen 18 Holzhändler mit einem automatischen Lager ausgestattet. Mit den von Homag und Grundner selber aufgebauten Anlagen dürften aktuell über 30 Flächenlager im Holzhandel im Einsatz oder gerade im Bau sein. Aufgrund der Weiterentwicklung dieser Lagertechnik wurden 2021 zudem drei Türenlager installiert.

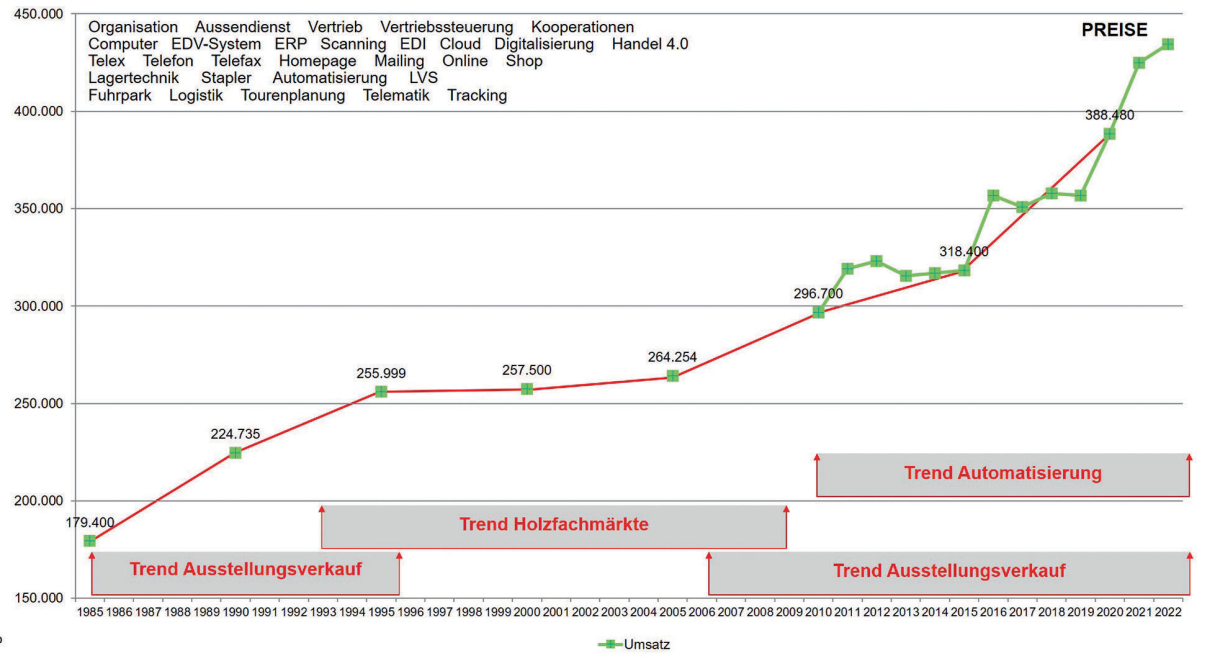
Die automatisierte Lagerung von KVH und BSH startete mit einem Stangenlager aus der Sägeindustrie schon 2006 bei Winker in Landau. Ab 2019 folgten weitere automatisierte Stangenlager von HIT-Maschinenbau bzw. Balz Maschinen bei Ahmerkamp in Vechta, Balk in Vilsbiburg, Behrens in Leipzig, Scheffele und Schmiederer in Grundremmingen sowie Hilger in Kall.

Hier ist mit Spannung die nächste Entwicklungsstufe zu erwarten, wenn die trägen Industriemaschinen wie bei den Flächenlagern durch leichtere Geräte für den Holzhandel ersetzt werden.

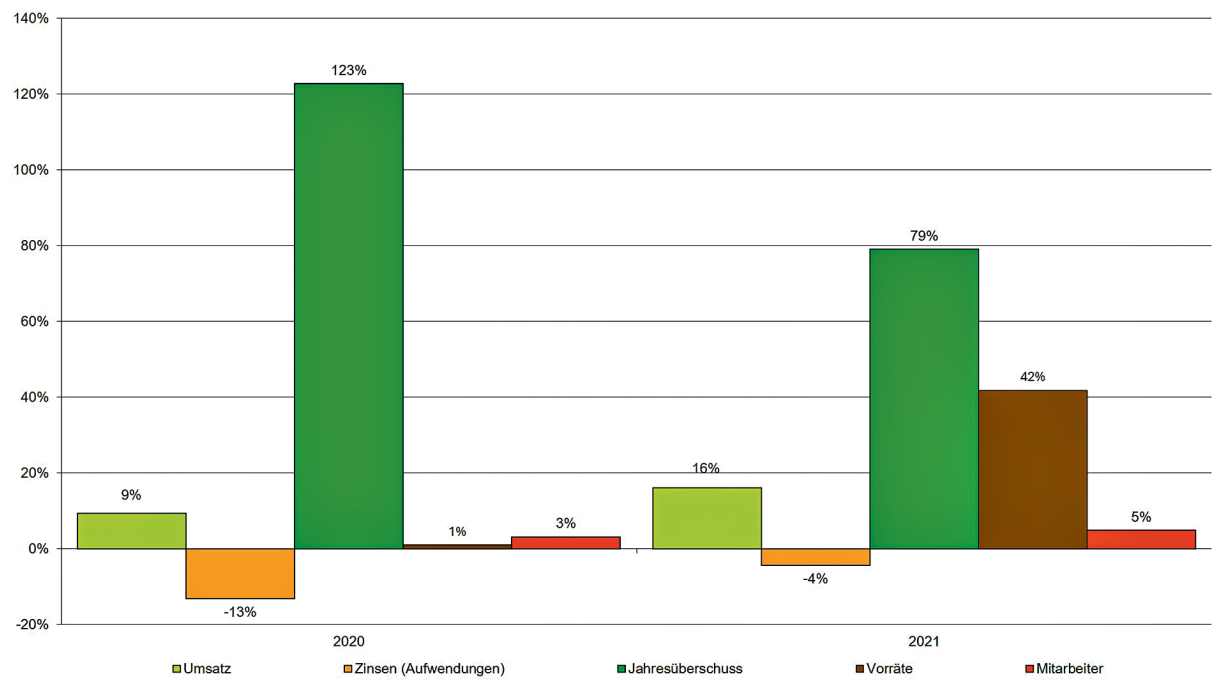
Vorfertigung für Handwerks- und Industriekunden

Die Vorfertigung für Handwerks- und Industriekunden und teilweise auch für Endverbraucher entwickelt sich rasant. Aktuell sind 26 Bearbeitungszentren und zehn Abbundanlagen registriert, die überwiegend erst in den letzten Jahren installiert wurden.

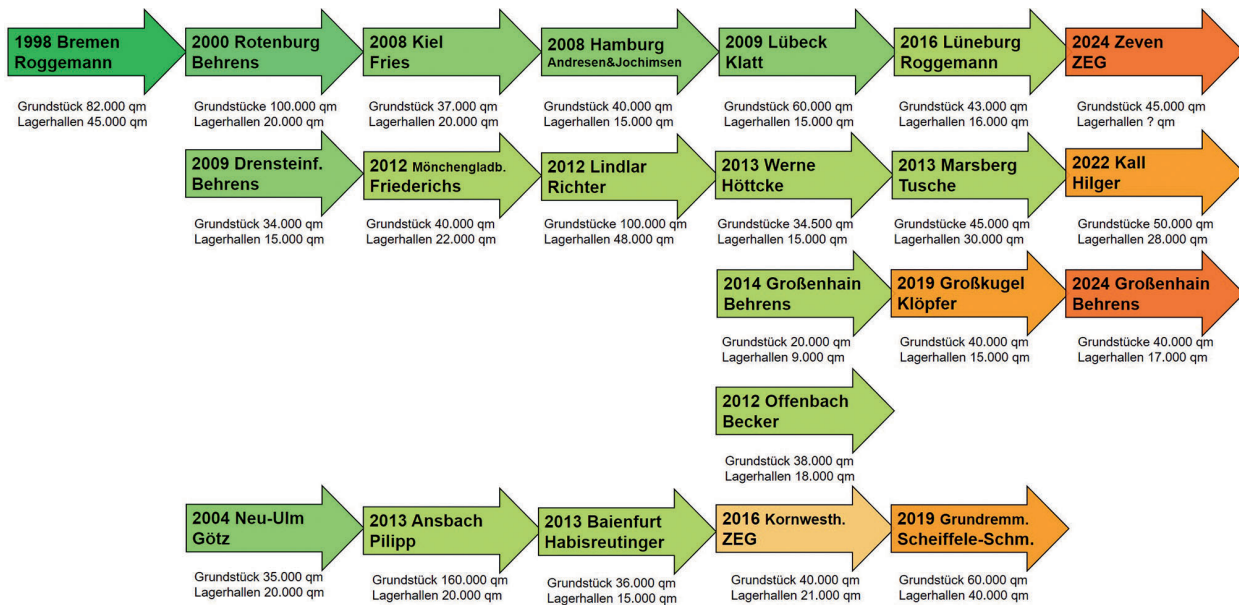
Die Entwicklung der ERP-Systeme, die Einführung der digitalen Routenplanung bzw. diverser Lagerverwaltungssysteme, die Modernisierung der Läger und deren Technik sowie



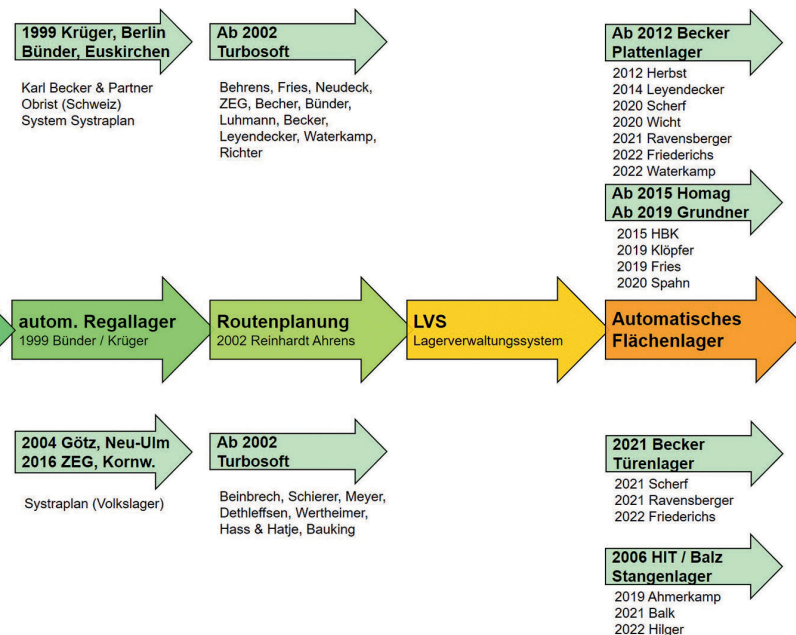
Langfristige Entwicklung der Produktivität



Kennziffern Top- 26-Holzhändler



Entwicklung der Lagerkapazitäten im Holzhandel



Entwicklung der Dienstleistungen

der Logistik haben die Produktivität im Holzhandel von 257 500 Euro je Mitarbeiter in 2000 auf 318 400 Euro in 2015 und weiter auf 388 480 Euro in 2020 ansteigen lassen. In 2022 stieg der Wert zudem preisgetrieben auf 434 450 Euro je Mitarbeiter. Die höchsten Werte erreichen die Betriebe, welche einen Umsatz zwischen 5 und 40 Mio. Euro aufweisen.

Corona und andere übergeordnete Krisen

Die Krisen sind allseits bekannt und hier nur kurz zusammengefasst. Corona führt Anfang 2020 zu regionalen Schließungen im Einzelhandel und beschränkt Abholungen. Einige Unternehmen melden Kurzarbeit an. Das sonst in den Urlaub investierte Geld vieler Endverbraucher fließt in die Renovierung der Wohnung oder in den Garten.

Der Messebau bricht komplett ein, aber Ladenbau und Handwerker haben nach den ersten Einbrüchen immer besser zu tun, weil Hotels, Gaststätten und andere gewerbliche Kunden ihre Renovierung und Aktualisierung der Inneneinrichtung vorziehen. Dieser weltweite Bedarfsschub führt zu Preiserhöhungen, die in bisher unbekanntem Ausmaß zu exponentiell steigenden Preisen und zu Lieferengpässen bei Holzprodukten führen.

Der Einmarsch Russlands in die Ukraine verstärkt Anfang 2022 diesen Trend noch, da einerseits Holzprodukte wie Nadelholz unterliegen und andererseits Kosten insbesondere für Strom, Gas und Treibstoffe teilweise gewaltig anziehen.

Die Erzeugerpreise der Sortimente des Holzhandels sinken 2019 (-2,1 %)

und ebenso 2020 (-3,9 %). 2021 explodieren sie dann mit +37,8 % und legen 2022 nochmals um +27,8 % zu. Die Verkaufspreise für Roh- und Schnittholz des Holzgroßhandels folgen schon im Januar 2021 mit der Erhöhung der Mehrwertsteuer wieder auf 19 % und legen insgesamt um +34,8 % zu.

Nach einem leichten Rückgang Ende 2021 stiegen die Preise in 2022 nochmals um +12,9%. Etwas versetzt schließen sich die Verkaufspreise für Holzhalbwaren sowie Bauelemente 2021 mit +16,7% und 2022 mit +24,9% dieser Hochpreisphase an.

Die Verkaufspreise für den Einzelhandel mit Bau- und Heimwerkerbedarf steigen dagegen 2021 noch moderat mit +1,7 % und legen erst 2022 mit +9,8 % deutlich zu.

Hochpreisphase mit Kapazitätsengpässen

Was passierte aber im Holzhandel? Von Hygienemaßnahmen oder organisatorischen Aufgaben einmal abgesehen waren bei den reinen Holzeinzelhändlern zunächst einmal die Fragen bestimmend, wie die Endverbraucher trotz der Schließungen erreicht werden und wie diese dann bestellen können. Dann müssen mit dem Nachfrageschub vor allem Auftragsabwicklung, Warenbeschaffung und deren Auslieferung gelöst werden. Durch Schließungen fallen die Abholer weg und Bestellungen können aufgrund eines ggfls. fehlenden Internethops nur telefonisch aufgenommen werden. Zudem fehlte teilweise Personal und manchmal auch das passende Fahrzeug, um die Ware

Fortsetzung auf Seite 11

Der Holzhandel befindet sich im Krisenmodus

Fortsetzung von Seite 10

ersatzweise anzuliefern. All diese Prozesse beschreiben das Jahr 2020 mit einem Umsatzwachstum von fast +22 % im Einzelhandel. 2021 und 2022 läuft das Ganze dann umgekehrt – die Umsätze sind mit -8 % und -5 % rückläufig. Trotz der Preiserhöhungen 2021 und 2022 schlagen damit die Vorzieheffekte aus dem Jahr 2020 durch.

Einige Holzgroßhändler prüften 2020 Kurzarbeit für den Außendienst, da die Kunden nicht besucht werden durften. Der Nachfrageschub erzeugt aber noch einen Umsatzzuwachs von +7 %. Der steigende Bedarf, steigende Lieferzeiten und der Materialmangel sind 2021 weitere Herausforderungen. Welche Kunden bekommen Ware und wie geht man mit Anfragen von Neukunden um? Unterstützt der bisherige Lieferant oder wo beschafft man die erforderlichen Mengen? Preisgetrieben steigen dann insbesondere 2021 die Umsätze (+18 %) und abgeschwächt auch 2022 (+5 %).

Die explodierenden Einkaufspreise bringen im Holzhandel täglich die Herausforderung, wie neu kalkuliert werden soll. Die manuelle Preispflege – häufig durch den Außendienst – oder im System hinterlegte bzw. vertraglich vereinbarte Festpreise sind Problemfelder. Durch den Preisanstieg steigen Deckungsbeiträge und Gewinne sowie zudem die Personalkosten, wenn der Außendienst provisioniert wird oder Erfolgsbeteiligungen für Führungskräfte vereinbart sind. Weiterhin steigen Bonus und Skonto im Einkauf, aber auch entsprechende Vereinbarungen mit den Kunden.

Bis 2022 mehr Gewinner als Verlierer

In den Krisenjahren spielen aber auch Zufälle eine wesentliche Rolle: Wer baut 2019 oder 2020 gerade sein Lager ab, weil die Lieferanten so schnell liefern können? Oder wer errichtet gerade eine neue Lagerhalle und die Lagererstaussstattung ist schon komplett, als der Nachfrageschub startet oder Lieferengpässe

zum Problem werden?

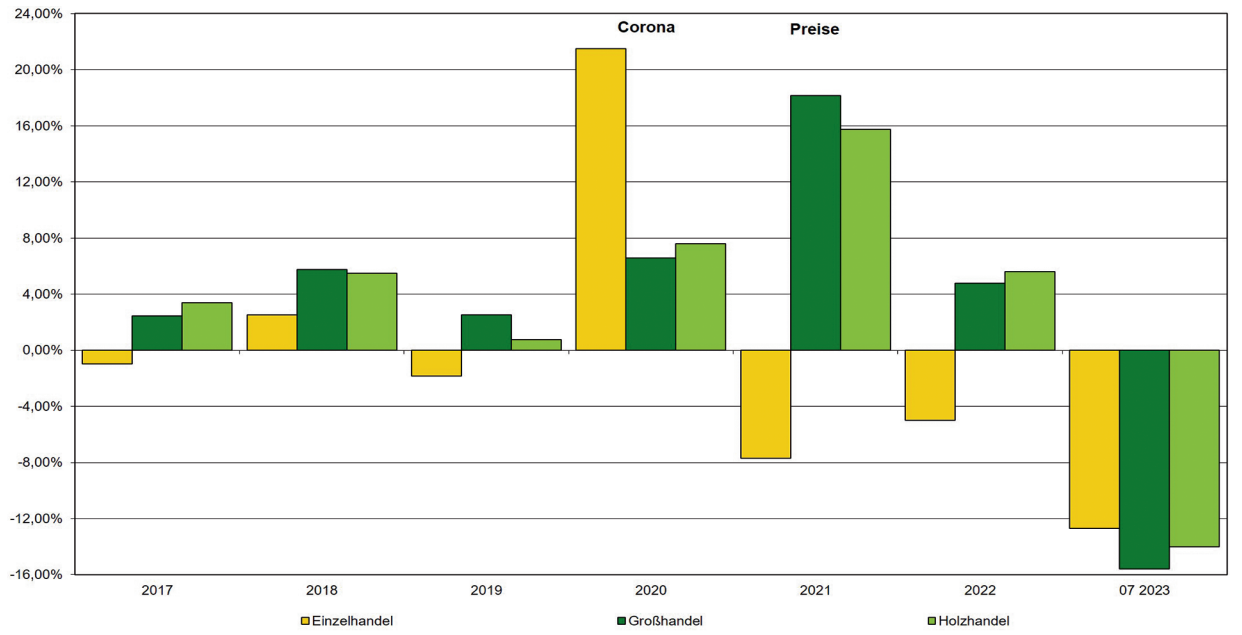
Ein funktionierender Onlineshop ist in den Krisenjahren im Holzhandel ein Vorteil. Sind 2016 noch 25 Shops erfasst, verdoppelt sich die Anzahl bis 2019 auf 50 Shops. Im September 2023 verfügen 24 % der 830 untersuchten Internetauftritte von Holzhändlern und damit 196 Unternehmen über einen oder mehrere Shops. Einige dieser Shops dürften aber erst durch die Krisen initiiert sein.

Die recht frühen Aktivitäten der Verbundgruppe Holzland münden aktuell in immerhin 77 Shops. Mit fast 50 % der untersuchten Gesellschafter weist Holzland den höchsten Anteil von kooperiertem Onlinehandel auf. Die von Hagebau und Eurobaustoff mehrfach angekündigten und teilweise rudimentär begonnenen Initiativen zur Erstellung von Onlineshops für Holzändler sind aktuell nicht mehr zu identifizieren. Nennenswerte Anteile erreicht bei den Gesellschaftern der Verbundgruppen noch der von Allgeier geschaffene Shop.

26 Unternehmen mit bisher veröffentlichten Jahresabschlüssen erzielten 2021 mit 2,8 Mrd. Euro Umsatz etwa 25 % des Umsatzes des Holzhandels. Deren Umsätze legten 2020 um +9 % und 2021 um +16 % zu. Die Jahresüberschüsse spiegeln trotz des hohen Aufwandes grandiose Ergebnisse wider. So konnten die 26 Holzändler ihre Jahresüberschüsse 2020 um +123 % steigern und 2021 nochmals um +79 % zulegen, was von 2019 zu 2021 einem gesamt Zuwachs von fast 100 Mio. Euro entspricht.

Hohe Zinsen als grundsätzliche Herausforderung

Im ersten Halbjahr 2023 folgt die Reaktion und die überhitzten Erzeugerpreise der Sortimente des Holzhandels fallen um -13,2 %. Die Verkaufspreise des Holzgroßhandels für Roh- und Schnittholz (-10,5 %) sowie Holzhalbwaren und Bauelemente (-0,3 %) sinken deutlich weniger. Der Holzhandel vermeldet für die ersten sieben Monate einen Umsatzrückgang von 15 %. Damit gehen etwa die Hälfte der Zuwächse 2020 bis 2022



Umsatzentwicklung im Holzgroß- und Einzelhandel

wieder verloren, wobei im Einzelhandel schon mehr als das gesamte Wachstum verpufft ist. Die aber nach wie vor hohen Preise sowie die aktuelle Talfahrt im Baugewerbe lassen für 2023 keine Besserung mehr erwarten.

Nun sind die Herausforderungen wiederum die manuelle Preiskalkulation bei abstürzenden Preisen, das teilweise stark ausgebaute Personal und teilweise auch die Zinsaufwendungen. Zwar können viele Holzändler ihren Aufwand für Zinsen durch die guten Jahresüberschüsse senken, aber hier gibt es immer noch große Unterschiede zwischen den einzelnen Unternehmen. Seit März 2022 steigen die seit Jahren niedrigen Zinsen wieder und der Zinssatz für Kredite hat sich bis Juli 2023 mehr als vervierfacht. Diese Kosten dürften in

den nächsten Jahren wieder mehr Bedeutung im Wettbewerb der Holzändler gewinnen.

Fazit zu den aktuellen Entwicklungen

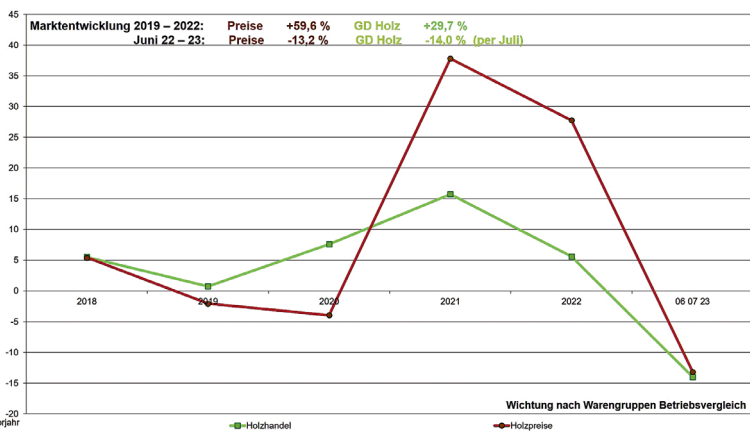
Der Konzentrationsprozess im Holzhandel hat seit 2015 u.a. aufgrund der ausgebauten Lagerkapazitäten deutlich an Dynamik gewonnen. Betriebsaufgaben und Insolvenzen sowie größere Übernahmen durch Holzändler und Baustoffhändler werden auch die nächsten Jahre stärker beeinflussen.

Auch wenn der Fachkräftemangel seit 2020 drei Standorte mit insgesamt 45 Mitarbeitern zur Aufgabe zwang, können allein die 26 aufgeführten Holzändler (vgl. Abbildung „Kennziffern Top 26“) 2019 bis 2021

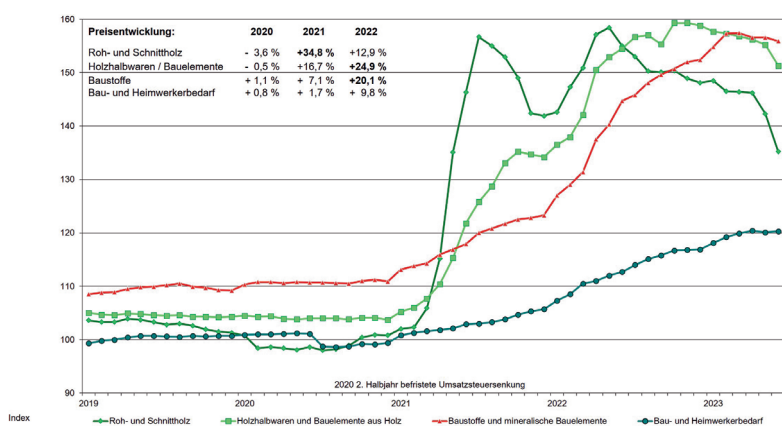
über 400 Mitarbeiter hinzugewinnen. Zudem hilft die weiter steigende Automatisierung im Lager langfristig, auch was den bevorstehenden Fachkräftemangel betrifft. Der Fachkräftemangel im Handwerk wird weiterhin durch ebenfalls zunehmende Vorfertigung in Bearbeitungs- bzw. Abundzentren der Holzändler abgemildert.

Die wenig automatisierte Preisgestaltung im Holzhandel ist bei den kurzfristigen Ausschlägen der letzten Jahre sicherlich ein Handicap. Systeme stehen dafür zur Verfügung und sind ausreichend im Onlinehandel getestet.

Auch wenn die brancheninternen Entwicklungen eher unter einem guten Stern stehen: Das Ende der Krisen – vor allem im Wohnungsbau – mit aktuell hohen Zinsen ist nicht absehbar.



Entwicklung der Erzeugerpreise für Produkte des Holzhandels



Entwicklung der Verkaufspreise im Handel