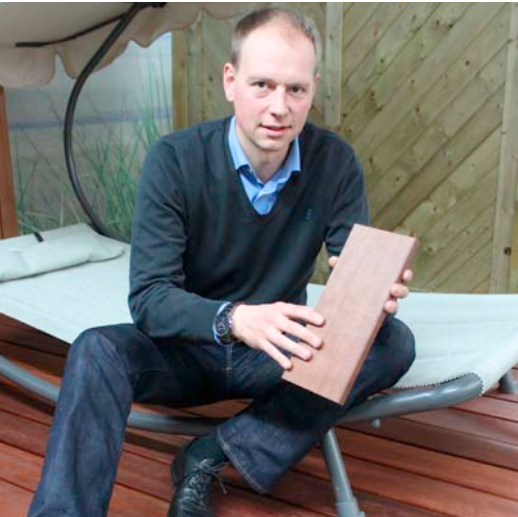


Mit genauer Marktanalyse langfristigen Erfolg sichern

Frischer Unternehmergeist ist sicher eine Eigenschaft, die man braucht, um mit dem Parkett-Star für ‚Beste Unternehmensneugründung‘ geehrt zu werden. Peter Hönighaus, Geschäftsführer von Garten + Raum Bunzel, besitzt solch jungen Elan. Aber er zeigt auch, was man darüber hinaus braucht, um erfolgreich zu sein: Eine langfristige Marktanalyse, ein gutes Gespür für den Kunden und einen Hersteller als Partner, der eine attraktive Ausstellung beisteuern kann.



Geschäftsführer Peter Hönighaus in der Gartenabteilung des Obergeschosses mit der seltenen Terrassendiele Afri Kulu, die aus dem Kongo oder Zaire stammt.

Was treibt einen jungen Unternehmer dazu, 65 km von seinem Stammsitz entfernt einen neuen Fachmarkt für Holzfußböden und Gartenmöblierung aufzumachen? Abenteuerlust ist es nicht, soviel wird schnell klar, wenn man Peter Hönighaus begegnet. Er ist ein besonnener Mann, der strategisch denkt. Und langfristig, denn seine Unternehmensneugründung Ende März 2012 in Hamm ist auf Zukunft ausgerichtet. Hönighaus hat das Marktumfeld ausgiebig sondiert. Hier sieht er wachsenden Bedarf und eine auslaufende Konkurrenz. Beste Voraussetzungen also, um sich dauerhaft zu etablieren. Das tut er aber nicht allein. Ein regional ansässiger Hersteller ist mit von der Partie. Ter Hürne aus Südlohn bestückt den weitaus größten Teil der Holz- und Laminatbodenausstellung und hat auch bei Terrassendielen mit seinem Holzwerkstoffprodukt der Marke ‚Plenera‘ ein Wort mitzureden.

Von einem, der auszog, selbständig zu werden

Peter Hönighaus ist vom Fach. Der gelernte Schreiner und Ingenieur für Holztechnik hat in Rosenheim studiert, dann seine Wanderjahre in Kanada, Frankreich und Luxemburg verbracht. Mit dem Ziel, sesshaft und selbständig zu werden, traf er über den ‚Nachfolgeclub‘ der Industrie- und Handelskammer Münster 2005 auf Albert Bunzel. Dem Senior-Holzhändler fehlte ein Kronprinz für seinen Groß- und Einzelhandel in Marl. Das Traditionsunternehmen war 1908 als Zimmerei gegründet und 1972 von den drei Bunzel-Brüdern in einen Holzhandel umgewandelt worden. Peter Hönighaus trat 2006 in das Geschäft ein. Bereits ein Jahr später erfolgte die Übernahme.

Schnell wurde dem Jungunternehmer klar, dass der Standort Marl mit seinen 13.500 m² Fläche, davon 5.000 m² Ausstellung und eine eigenen Schreinerei, die in Auftragsarbeiten Gartenhäuser und anderes zimmert, zu groß für den Umsatz war. Die Alternative hieß: Entweder den Standort schrumpfen oder mehr Umsatz suchen. Peter Hönighaus entschied sich für Letzteres. Mit dem Konzept „Handwerk und Handel kombiniert aus einer Hand für den Endverbraucher“ ging er in die Offensive. Sein Angebot beschreibt er so: „Mit unserem eigenen Team, das Böden verlegt und Türen einbaut, bieten wir Produkt und Installation im Paket. Diese Kombination ist für den Verbraucher praktisch und günstig, denn ein kleiner Handwerker hat weder unsere Ausstellungsvervielfalt, noch kann er den Einkaufspreis eines großen Händlers erzielen.“

Durch diese Ausrichtung am Stammsitz Marl blieb die Vielfalt eines mittelständischen Holzhandels mit eigenem Fuhrpark erhalten. Bunzel ist Holzland-Mitglied und nutzt über die Kooperation Werbe- und Verwaltungsmaßnahmen, elektronische Rechnungsabwicklung und den Erfahrungsaustausch unter Experten. Natürlich auch gute Einkaufskonditionen. In den Hochregalen des Lagers Marl liegen ständig 50-60 Paletten Holzböden. Als Hauptpartner auf diesem Gebiet liefert er Hürne zweimal wöchentlich Kommissionsware. Auch die Meisterwerke sind gelistet. Nischenanbieter bei Kork- und Vinyldeignböden ist KWG. Sogar Bambusböden und Bambuszäune finden Absatz. Darüber hinaus deckt Bunzel im Großraum Marl den gesamten Bauholzbereich ab, bietet Türen der Marke Ringo und legt einen starken Fokus auf den Gartenbereich. „Nur hier verfolgen wir zusätzlich noch die reine Großhandelsschiene“, sagt Hönighaus. Bangkirai, kesseldruckimprägnierte Kiefer bis 5.000 mm Länge und WPC-Dielen in variablen Formaten gehören zum Standard.

KATEGORIE

BESTE UNTERNEHMENS-
NEUGRÜNDUNG





1



2



3



4

- 1 Von oben erkennt man, wie sich an das Avatara-Display eine kleine Gartenausstellung anschließt.
- 2 Kork- und Vinylböden von KWG stocken das Sortiment auf.
- 3 Der Blick vom Obergeschoss zeigt die ganze Bandbreite der ter Hürne-Ausstellung.
- 4 Shop-Module spiegeln angedeutete Wohnsituationen wider.

Ein Markt ist nicht genug

Von seinem konsolidierten Standort in Marl aus dachte Peter Hönighaus an Expansion: Ein zweiter Markt mit Full-Service-Angebot von der ersten Beratung bis zur Fertigstellung, ein Markt mit viel Fläche zum Testen der Böden, der Wohnträume zeigt und dem Verbraucher ein lückenloses Dienstleistungsangebot bietet. Das konnte nur in einer Entfernung von Marl funktionieren, bei der sich Einzugsgebiete nicht überschneiden. Auf 30 km berechnet Peter Hönighaus diesen Umkreis im Ruhrgebiet. Hamm liegt da in idealer Entfernung. „Wären wir näher dran, würden wir uns selbst Konkurrenz machen.“

Es sprechen aber noch mehr Punkte für Hamm. Die Stadt mit ihren 200.000 Einwohnern ist größer als Marl. Es wird viel gebaut, die Innenstadt wurde modernisiert und Hamm soll sogar Hochschulstandort werden. Von diesen Investitionen kann ein regionaler Holzfachhandel profitieren. Im Vergleich dazu erscheint die Entwicklung von Marl wirtschaftlich schwächer. Dort soll die Zeche Viktoria mit ihren 4.000 Beschäftigten im Jahr 2014 schließen. Das kann der schon jetzt unterdurchschnittlichen Kaufkraft der Bevölkerung nicht gut tun.

Peter Hönighaus hat diese Faktoren im Blick. Hamm hält er für zukunftsfähig. „Niemand

ist dort mit unserem Konzept unterwegs.“ In einem Gewerbegebiet hat er ein voll intaktes Gebäude gefunden, das zwei Jahre lang leer stand und trotz des Alters von 12 Jahren eine moderne Ausstellungsarchitektur auf 1.500 m² vermittelt. Samt 7.000 m² Grundstück hat er die Immobilie gekauft. Am Standort Marl dagegen bleibt er Pächter. „Als wir das Gebäude in Hamm im Januar 2012 übernahmen, musste es schnell gehen, weil wir zur Gartensaison startklar sein wollten“, beschreibt Peter Hönighaus den weiteren Ablauf. „Ter Hürne hat ein gutes Angebot gemacht und die Fußbodenausstellung mit seinen Shop-Modulen und Displays selbst eingerichtet.“ ▶

Holzfachmarkt Garten+Raum Bunzel in Kürze

Spenglerstr. 14a, 59067 Hamm
Internet: www.bunzel.de
Standorte: Hamm und Marl

Geschäftsführer: Peter Hönighaus
Mitarbeiter: 28

Fläche Hamm: 7.000 m², überdacht 1.500 m²

Produkte: Holz-, Laminatboden,
Terrassendielen, Gartenholz, Gartenmöbel



- 1 **Tischlermeister Stefan Borgmann arbeitet nicht nur am Schreibtisch sondern ist als auch im Außendienst unterwegs.**
- 2 **Zimmermannmeister Sven Kranepuhl berät alle Aspekte der Bodenwahl.**

Jetzt muss die Neugründung mit Leben – sprich Kunden – erfüllt werden. Kompetentes Personal ist erste Voraussetzung. Hönighaus: „Bei der Auswahl schauen wir auf den technischen Hintergrund der Mitarbeiter.“ Deshalb betreuen ein Zimmerermeister, ein Tischlermeister und ein Auszubildender im kaufmännischen Bereich den Markt. Das tun sie nicht nur am Empfangstresen, sondern sind in ihrem Einzugsbereich auch regelmäßig im Außendienst tätig. Galabau, Architekten, Hausverwaltungen, Umzugsunternehmen und Schreinereien werden angesprochen.

Aber der Objektbereich steht nicht an vorderster Front. Als lukrativste Zielgruppe gelten Personen, deren Kinder aus dem Haus sind und die ihren Wohnraum noch einmal durchrenovieren. „Wir sind sehr Endverbraucher orientiert“, bekennt Hönighaus. Daher überzieht er die örtlichen Medien mit einer Werbewelle. Zu den Maßnahmen gehören Flyer-Verteilung in der Stadt, Zeitungsbeilagen, Wurfsendungen und natürlich die Optimierung von Website und Shop im Online-Marketing.

Vom Fertigparkett bis auf die Terrasse

Wer in den neuen Markt kommt, trifft auf eine übersichtliche Struktur. Nahe des Einganges finden sich einige Fertigparkett-Paletten mit Abverkaufsware. Rechts glänzen die Avatara-Laminatböden von ter Hürne. Daran schließt sich eine kleine Abteilung mit Terrassenböden und Gartenmöbeln an. Die macht Appetit auf eine größere Ausstellung im 1.Stock. Den großen frei-

en Raum der Bodenausstellung im Erdgeschoss nehmen Produkte von ter Hürne ein. In drei Design-Modulen werden dabei verschiedene Wohnstile dargestellt. Fächerständer enthalten Musterplatten der zugehörigen Bodendekore. Die Fußböden der Laufstraßen sind auf attraktive Weise durch Nadelfilzstreifen voneinander getrennt und mit silbernen Nieten verankert. Das wirkt wertig.

Massivholzdielen, Fertigparkett, Laminat, Kork, Vinyl, Wand-Paneele von ter Hürne, Trittschallunterlagen, Profile, Sockelleisten und Pflegeprodukte von Dr. Schutz oder ter Hürne stehen zur Wahl. Noch ist der Markt nur ein Schauraum. „Der Kunde sucht sich in Hamm etwas aus und am nächsten Tag liefern wir die Ware von Marl aus“, heißt es. Zukünftig ist vor Ort auch ein Lager geplant, vielleicht schon in der ersten Hälfte 2013. „Wir wollen mit dem Markt wachsen.“

Das gilt auch für den Gartensektor. Plenera und Megawood sind die Markenprodukte aus Holzverbundwerkstoff. Massive Terrassendielen aus Bangkirai, Lärche oder Douglasie kauft Hönighaus am freien Markt. Zeitweilig hat er sogar selber direkt aus Indonesien importiert. Auch Thermoeseche, Thermokiefer, unbehandelte kanadische Zeder und das rotbraune, sehr formstabile Afri Kulu (Mukulungu) aus Westafrika gehören zum Sortiment. „Im Terrassenbereich sind wir groß aufgestellt“, sagt Hönighaus und seine Schreinerei baut sogar Teich-Brücken und Spielgeräte. Eine Spezialität hält er schließlich im Bereich Sicht- und Windschutz bereit: „Da können wir persönliche Fotomotive groß aufgezogen zwischen zwei Glasplatten verpressen.“