

CARL GÖTZ

# Von Ahorn bis Zebrano Holzhändler des Jahres 2010

„Es gibt nicht den entscheidenden Erfolgsfaktor, sondern mehrere Details, wie das Lagerprogramm, den Service und das Marketing, die zum Erfolg beitragen“, sagt Carl-Götz-Geschäftsführer Max Zumsteg zum Erhalt des Holzkurier-Preises „Holzhändler des Jahres 2010“. Ausschlaggebend für die Ernennung von Carl Götz, Neu-Ulm/DE, war die große lagernde Produktvielfalt, mit der das Unternehmen auf dem Markt vertreten ist.



Carl Götz: der Firmengründer vor einem Sperrholz- und Furnier-Transporter im Jahr 1949

In über 60 Jahren entwickelte sich Carl Götz zu einem der führenden Unternehmen in der europäischen Holzhandelsbranche. Die Wurzeln liegen im Handel mit Sperrholz und Furnieren. Das Unternehmen ist traditionell global im Einkauf aktiv und erschließt kontinuierlich neue Bezugsquellen.

So hat man zum Ausbau der Importkompetenz den Generalvertrieb für ein polnisches Laub-Massivholzwerk, ein tschechisches Nadel-Sperrholzwerk und ein amerikanisches Sägewerk übernommen. Dadurch wird neben einer hohen Produktqualität auch die Warenverfügbarkeit ge-



Carl Götz-Führungsebene: Christoph, Max, Philipp und Carlos Zumsteg vor dem Eingang zum Firmensitz in Neu-Ulm (v. li.)

DATEN & FAKTEN	
<b>CARL GÖTZ GMBH</b>	
<b>Gründung:</b>	1947
<b>Standort:</b>	Neu-Ulm/DE
<b>Geschäftsführer:</b>	Carlos, Max und Philipp Zumsteg
<b>Mitarbeiter:</b>	440
<b>Produkte:</b>	Platten, Terrassen, Schnittholz, Böden, Türen, Holz-Trägersysteme, Wand- und Deckenelemente, Hobelware

sichert. 1986 wurde das Unternehmen Andreas Popp als 100%-ige Tochter in die Carl-Götz-Firmengruppe integriert. Die Standorte Kulmbach/DE und Auerbach sind mittlerweile wichtige Pfeiler von Carl Götz geworden. 2004 wurde der Neubau der Zentrale in Neu-Ulm eingeweiht, 2008 dann Eichenauer, Duisburg, übernommen. „Carl Götz will auch in Zukunft konsequent investieren und plant für 2010 in der Niederlassung München den Bau einer neuen Halle. In der Niederlassung Bamberg wurde 2009 ein Grundstück zur Erweiterung der Lagerkapazität gekauft.“

Konsequent an der Großhandelsidee ausgerichtet, bleiben wir dem Credo des Firmengründers treu. Dessen Maxime war es stets, verantwortlich zu handeln wie ein Kaufmann, die Menschlichkeit aber nie außer Acht zu lassen“, weiß Zumsteg. „Und so ziehen bei uns alle an einem Strang – von der Chefetage bis zum Lager. Mit schnellen Reaktionszeiten, kurzen Entscheidungswegen und großer Kundenorientierung. Die Carl-Götz-Firmengruppe wird auch in Zukunft mit über 400 ‚Familienmitgliedern‘ ein persönlich geprägtes Unternehmen bleiben.“

### Lagerprogramm und Warengruppen

Laut Zumsteg sind die 13 Niederlassungen mit über 400.000 m<sup>2</sup> Betriebs- und Lagerfläche ein Erfolgsfaktor. Durch einen innerbetrieblichen Warenaus-



Wie an einem Marktstand bietet Carl Götz „ständig und garantiert“ eine große Produktauswahl an

tausch haben die Kunden Zugriff auf 12.000 Artikel. Es gibt fixe Austauschstage, an denen die Waren transportiert werden. Dabei sind die Standorte in Süd-, Mittel- und Norddeutschland jeweils miteinander vernetzt. „Dies gewährleistet eine hohe Planungssicherheit und eine schnelle Verfügbarkeit“, so Zumsteg.

Eine weitere Stärke ist die Dekorvielfalt im Plattenwerkstoffbereich mit über 1000 lagernden Dekoren. Vom Schichtstoffhersteller Resopal, Groß-Umstadt/DE, lagert Götz sogar das komplette Plattenangebot ein. „Verkaufsunterstützend bieten wir zu allen eingelagerten Platten unseren Kunden einen direkten Musterservice“, freut sich Zumsteg. Bei Bedarf kann der Kunde ein entsprechendes Handmuster anfordern und bekommt dieses kurzfristig zugeschickt.

Für 2010 wird Carl Götz im Schnittholzbereich ein umfangreiches Angebot an Fensterholz-Rohkanten anbieten. „Ziel ist es, die Anforderungen aus der neuen Wärmeschutzverordnung mit diesen Kanten abzudecken“, prognostiziert Zumsteg.

### Marketing als weiterer Erfolgsfaktor

Anfang 2010 wird der neue Web-Shop erscheinen, der dem Kunden noch mehr Flexibilität einräumt. Übersichtliche Lagertabellen zeigen dem Kunden auf einen Blick, an welchem Standort die Ware zu welchem Zeitpunkt verfügbar ist. „Der Shop soll den Kunden auch in der vorausschauenden Planung unterstützen.“

Carl Götz bietet seinen Kunden als Dachmarke eigene Kollektionen der lagernden Produkte an und unterscheidet sich damit von anderen Holzhändlern. Mit dem neuen, auf dem Branchentag in Köln erstmals vorgestellten Dekor-Express 1000+ kann der Kunde zum Beispiel nach dem Hersteller oder nach dem Dekor suchen. „Letzteres erlaubt eine herstellernunabhängige Wahl“, zeigt Zumsteg auf.

Alle in den Karten präsentierten Artikel sind sichergestellt Lagerwaren und kurzfristig verfü-



Gut aufgestellt im Holzbau für 2010: Ultralam von Steico wird 2010 im Produktangebot von Carl Götz, inkl. Bearbeitungsmöglichkeiten vertreten sein

bar. „Zusätzlich braucht der Kunde bei kleineren Aufträgen dadurch keinen Mindermengenzuschlag aufzubringen.“

Außerdem veranstaltet Carl Götz praxisnahe Workshops und Seminare zu unterschiedlichen Themen. Zum Beispiel wurde 2009 ein Reklamationsseminar für Handwerker durchgeführt. „Am 5. Februar 2010 findet wieder unser beliebter Holzbautag in Ulm statt“, eröffnet Zumsteg. Götz hat für seinen Seminar-Einsatz in der Zusammenarbeit mit Westag und Getalit, Rheda-Wiedenbrück/DE, sogar den Preis „Erfolgreichster GetaCore-Partnerbetrieb 2009“ erhalten.

### Kundenclub

Ebenso hat man den Kundenclub „Holzfuchse“ ins Leben gerufen. Dabei handelt es sich um ein vertriebs- und marketingunterstützendes System vom Händler für den Handwerker. Das Projekt ermöglicht dem Handwerker eine aktive Stammkundenbindung und Neukundenakquise. Man unterstützt die Mitglieder mit hochwertiger und individualisierter Werbung - der Handwerker wird zur Marke. Im Türen-, Boden- und Terrassen-Sektor bietet Carl Götz seit 2006 die Eigenmarke GPK an. „Dadurch entsteht eine Kooperation zwischen dem Großhändler und dem Handwerker. Seit der Einführung beobachten wir eine dynamische Entwicklung“, erläutert Zumsteg. Die Eigenmarke bietet dem Handwerker ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und eine geringe Vergleichbarkeit. Neben der Eigenmarke werden über alle Produktbereiche namhafte Industriemarken angeboten.

### Holzbau mit Ultralam

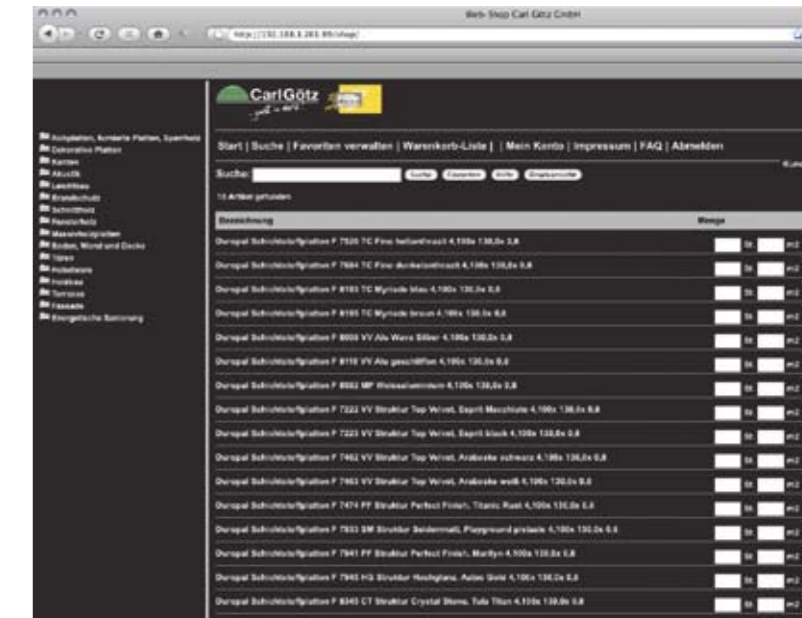
2010 nimmt Carl Götz Ultralam von Steico ins Produktangebot. Dabei wird Ultralam in großen Materialstärken und vielen Formaten verfügbar sein. Modernes Furnierschichtholz bringt eine besonders hohe Festigkeit und gute Schraubenauszugsfestigkeit, heißt es bei Steico.

In diesem Zusammenhang bietet Götz zusätzlich den Zuschnitt und die Bearbeitung der Platten durch Partnerunternehmen an. „Wir wollen 2010 die Holzbau-Abteilung strategisch ausbauen“, kündigt Zumsteg an.

Die Firma Götz ist Lieferant namhafter Objekte, mit dem gelieferten Holz von Carl Götz wurde zum Beispiel das Podest beim Papstbesuch in München verwirklicht. „Sogar der Papst vertraut auf unser Holz“, kommentiert Zumsteg schmunzelnd. **MS**



1000+: die Broschüre zum Dekorangebot bei Carl Götz, mit über 1000 dekorativen Plattenwerkstoffen



Web-Shop: Bestellung an 365 Tagen im Jahr und 24 Stunden am Tag, übersichtliche Darstellung der Verfügbarkeit an den verschiedenen Standorten