**Pressemeldung**

**Becher setzt mit Vertriebsmesse neue Maßstäbe in der Holzbranche**

**Interne Weiterbildung und Austausch sowie Stärkung der Partnerschaft zur Industrie standen im Fokus**

**Wiesbaden, 27.03.2025** – Der Holzgroßhändler Becher begrüßte am vergangenen Samstag rund 50 Industriepartner sowie über 240 Vertriebsmitarbeiter aus seinen 14 Standorten zur sechsten internen Vertriebsmesse in der Rhön-Park-Arena im bayrischen Hausen (Röhn). Die Veranstaltung, die alle zwei Jahre stattfindet, stand vor allem im Zeichen der internen Weiterbildung. „Unsere Veranstaltung ist eine Plattform, auf der Lieferanten und Mitarbeiter Expertenwissen austauschen können. Davon profitieren beide Seiten. Mit dem neuen Veranstaltungsort heben wir unsere Messe zudem auf ein neues qualitatives Niveau“, sagt Olaf Fürchtenicht, Organisator des Events bei Becher.

Führende Lieferanten aus der Holzbranche präsentierten den Becher-Mitarbeitern auf 1.000 Quadratmetern die neusten Highlights aus den Bereichen Plattenwerkstoffe, Türen und Beschläge, Böden, Holz im Garten sowie Schnitt- und Leimholz und informierten über Einsatzzwecke und Verarbeitung. Erstmals dabei waren die Lieferanten Egger Holzwerkstoffe, Paged Morąg S.A. Sperrholz, Holz Direkt mit den Firmen Fellessons Timber und Holz Hirsch, Scoop Beschläge Produktion, Sun Wood by Stainer, Thede & Witte sowie Murexin. Daneben zeigte der Holzgroßhändler an eigenen Messeständen aktuelle Entwicklungen aus dem Unternehmensbereich inoART by Becher sowie der Tochtergesellschaft HBZ Plus, die Holzbearbeitungsservices für Schreinerbetriebe anbietet.

Für die Industrie ist die Vertriebsmesse ein wichtiges Branchenevent, das Alleinstellung unter den Holzhändlern genießt. Harald Slowik, Verkaufsleiter Handel Deutschland bei Swiss Krono, erzählt:„Die Hausmesse hat für uns als Lieferant eine enorme Bedeutung, da es kein anderes Medium gibt, bei dem so viele Becher-Mitarbeiter auf einmal zusammenkommen. Wir haben die Möglichkeit, unsere Produkte und Dienstleistungen gezielt zu präsentieren und gleichzeitig wertvolle Einblicke in die Bedürfnisse und Anforderungen der Mitarbeiter zu erhalten.“ Den persönlichen Austausch und die Partnerschaft mit Becher sieht Ralf Riemer, Marketing- und Gebietsverkaufsleiter bei Grauthoff als großen Vorteil: „Becher ist für uns ein wichtiger Partner im Holzhandel, da es ein Familienunternehmen ist – genauso wie wir. Die Zusammenarbeit ist geprägt von persönlichem Austausch und gegenseitigem Vertrauen. Das schätzen wir sehr und ist für uns ein wesentlicher Grund, warum Becher für uns ein so bedeutender Partner ist.”

Auch die Mitarbeiter von Becher profitieren von der Veranstaltung. Im Austausch mit den Lieferanten erhalten sie Zugriff auf einen reichen Schatz an Expertenwissen, der ihnen ermöglicht, ihre Kunden noch gezielter und kompetenter zu beraten. Diese Art der kontinuierlichen Weiterbildung beweist die Zukunftsorientierung des Holzgroßhändlers. „Für uns ist die Vertriebsmesse ein zentraler Erfolgsfaktor. Durch den direkten Kontakt mit unseren Industriepartnern erweitern unsere Mitarbeiter ihr Fachwissen, wovon unsere Kunden profitieren. Zudem stärken wir unsere Beziehungen zur Industrie und damit unsere Marktposition. Außerdem wird der Austausch zwischen den Becher-Teams verschiedener Standorte gefördert, was sich positiv auf den Teamgeist auswirkt. Ein Event, auf dem die geballte Becher Vertriebsstärke spürbar wird – darauf sind wir stolz“, so Matthias Jouy, Vertriebsleiter und Prokurist bei Becher. Die nächste Hausmesse findet im März 2027 statt.

**Bildunterschriften**

**Bild 1:** Zur Hausmesse im bayrischen Hausen (Röhn) waren mehr als 240 Vertriebsmitarbeiter aus den 14 Becher-Standorten gekommen. Foto: Becher GmbH & Co. KG.

**Bild 2:** Rund 50 Aussteller aus der Industrie stellten den Becher-Mitarbeitern die neusten Highlights vor und informierten über den Einsatz und die Verarbeitung der Produkte. Foto: Becher GmbH & Co. KG

**Bild 3:** (v. l. n. r.) Oliver Duss, Harald Slowik, Bruno Höfling und Patrizia Schmid von Swiss Krono präsentieren die One World Kollektion im ausgebauten und begehbaren Show-Truck. Foto: Becher GmbH & Co. KG

**Bild 4:** Auf der Messe wurden verschiedene neue Produkte und Verfahren gezeigt. So bleiben die Mitarbeiter auf dem neusten Stand. Foto: Becher GmbH & Co. KG

**Bild 5:** Grauthoff stellte die neue Echtlack Ultramatt Kollektion vor sowie eine innovative Produktverpackung. Mit dabei (v. l. n. r.) Ulf Morfeld, Ralf Riemer, Thomas Engel, Michael Köngeter und Geschäftsführer Wolfgang Grauthoff. Foto: Becher GmbH & Co. KG

**Bild 6:** Die Rhön-Park-Arena des Rhön Park Aktiv Resorts in Hausen-Roth bietet einen modernen Veranstaltungsort und hebt die Vertriebsmesse auf ein neues Niveau. Foto: Becher GmbH & Co. KG

**Bild 7:** Hochkarätige Lieferanten nutzen den Rahmen der Vertriebsmesse für ihre Produktpräsentation. Foto: Becher GmbH & Co. KG

**Becher-Website: https://www.becher-holz.de/**

**Über BECHER GmbH & Co. KG**

Die BECHER GmbH & Co. KG wurde 1936 als Familienunternehmen gegründet und gehört zu den führenden Holzgroßhändlern in Deutschland. Über 450 Mitarbeiter sind an vierzehn Standorten in Deutschland beschäftigt. Der „Partner des Handwerks“ verfügt über 100.000 Quadratmeter Lagerfläche und über 10.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche. Zum Kernsortiment zählen Plattenwerkstoffe, Türen, Bodenbeläge, Terrassendielen und konstruktives Vollholz. Dank der vier Zentrallager und der vernetzten Logistik innerhalb der Unternehmensgruppe kann BECHER seinen Kunden ein breites Sortiment bei hoher Produktverfügbarkeit bieten.

**Kontakt:**
**BECHER GmbH & Co. KG (Zentrale)**Julia Kornek-Strack
Kreuzberger Ring 24
65205 Wiesbaden-Erbenheim
Tel: 0611-360100-0
E-Mail: marketing@becher.de
[www.becher-holz.de](http://www.becher-holz.de)

**PR-Agentur**Fauth Gundlach & Hübl GmbH
Judith Grommes
Kellerstraße 1
65185 Wiesbaden
Tel.: 0611-172142-00
E-Mail: grommes@fgundh.de
[www.fgundh.de](http://www.fgundh.de)