



Pressemitteilung

Nr. 17/2025 – Köln, 26. November 2025

BHB-Kongress Tag 2: Masterclasses geben wertvolle Guidelines für das operative Geschäft der Baumarktbranche

- Branche feierte Lifetime-Award-Preisträger Klaus Meffert
- Experten wagen Ausblicke ins nächste Jahr
- Viele Innovationen in den Masterclasses

Tag 2 beim 26. Baumarktkongress in Bonn: Die Teilnehmer kommen nach einer stimmungsvollen Gala-Nacht wieder zusammen. Den Vorabend hatten die Bau- und Gartenmarktsinsider natürlich zum Austausch miteinander, aber auch zu einer Ehrung für einen großen Namen der Branche genutzt. Der diesjährige Lifetime-Award ging unter viel Applaus an den Unternehmer Klaus Meffert, ohne Zweifel ein „Urgestein“ der Branche. Eine inspirierende Laudatio, die Maßstäbe setzte, gab es dazu von Hornbach-Vorständin Susanne Jäger.

Beide sind schon seit vier Jahrzehnten beruflich verbunden – man hat sich im Laufe der Jahre sehr schätzen gelernt, weil man die gleichen Werte teilt. Denn das zeichne Klaus Meffert besonders aus, betonte Jäger: Ein Wort, das gilt, ein engagierter Verhandler für seine Sache, aber immer wieder auch für die Branche. Jemand, auf den man sich verlassen kann, der sich für seine Firma, aber immer auch im sozialen und gesellschaftlichen Umfeld engagiert. Susanne Jäger hatte mit Ihrem Team ein echtes Highlight vorbereitet: In einem 10-minütigen Video kamen Freunde, Geschäftspartner, Weggefährten, Manager und Angestellte zu Wort – und sogar mit Julia Klöckner eine amtierende Bundestagspräsidentin. Viel mehr Wertschätzung lässt sich kaum übermitteln. Etwas, was auch den ‚harten Knochen‘ Klaus Meffert kurzfristig sprachlos ließ. Dann eine kurze Dankesrede - am Ende gab es für den Jubilar, den wohl wirklich jeder in der Branche kennt, herzlichen Applaus und Standing Ovationen. Mit der großen Schar der Gratulanten ließ sich an Bord der MS Rheinmagie dann auch trefflich feiern.

Nüchterne Tatsachen

Der zweite Kongresstag führte dann zwangsläufig wieder auf den Boden der Realität zurück. Eine der langjährigen Konstanten des Kongresses: Der Vortrag von Klaus Teipel, seit vielen Jahren quasi eine „Zahleninstanz“ der Branche, zeigte nüchtern die Situation auf. Die Frage, ob der politische Wechsel neue Impulse setzen konnte, muss man wohl verneinen: Die Ausgangslage bleibt schwierig, Anschaffungsneigung und ifo-Geschäftsklimaindex weiter im tiefroten Bereich und die nächsten sechs Monate werden wohl nicht viel hoffnungsvoller gesehen.

Aber es gibt Hoffnung: Bei rund 80% der Kunden liegt es nicht am Geld, wenn DIY-Projekte aufgeschoben werden. Auch die Tatsache, dass Teipel den Abschluss des Jahres 2025 mit rd. -0,3% besser prognostiziert als im Vorjahr, hilft psychologisch ein wenig.

Ist denn die Talsohle jetzt erreicht? Real sind die Baumärkte seit 2021 im Minus – da konnten andere Vertriebswege besser performen – und besonders das Handwerk kann zulegen.

Wie siehts bei den Sortimenten aus: Das Thema Heimwerkersortimente verliert -0,7%, Baustoffe etwa -1,1%, der bisherige Impulsgeber Garten geht mit -1,8% deutlicher ins Minus.

Besonders interessant ist aber auch die anhaltende Verschiebung der Vertriebswege – wer sind Gewinner, wer Verlierer dieser Situation? Baumärkte und Fachgartencenter verlieren

BHB - Handelsverband
Heimwerken, Bauen und Garten e.V.

Hohenzollernring 14
50672 Köln

T +49 221 277595-0
F +49 221 277595-79
info@bhb.org
www.bhb.org

Bankverbindung
Commerzbank AG Köln
IBAN DE85 3704 0044 0200 1493 00
BIC COBADEFF370

Amtsgericht Köln
VR 6919
USt-IdNr. DE 121321365

Hauptgeschäftsführer
Dr. Peter O. Wüst

leicht (-1,3%), ähnlich wie auch die Vertriebswege anderer Handelsbranchen (die teils weitaus deutlicher verlieren).

Discounter und PurePlayer gewinnen deutlich hinzu – woraus sich ein neuer Wettbewerb ergibt: Auf einmal sind es Restpostenbörsen, Discounter aus dem Food- und Nonfood-Bereich. Ein deutliches Zeichen für die Preissensibilität. Der Anteil des E-Commerce an den DIY-Sortimenten steigt ebenfalls - auf 9,3%

Natürlich schauen aber alle besonders gebannt darauf, wann und wie sich eine lang erhoffte Trendwende der anhaltenden Minus-Zahlen einstellen kann. Teipel benannte die Chancen und Risiken 2026 – ist denn schon reales Wachstum in Sicht? Die Prognosen der bekannten Institute gehen trotz weiterhin sehr unsicherer Lage leicht auf Wachstum – und auch Teipel sieht neutrales bis leicht positives Wachstum bei Bau-, Renovierungs- und Gartenartikeln.

Aber er mahnte deutlich: Das veränderte Kaufverhalten der Kunden erfordert Anpassungen der Branchenplayer, die diese keinesfalls ignorieren dürften. Welche Hausaufgaben haben die Unternehmen? Eine deutliche Verbesserung des Online-Fulfillments (Next oder sogar Same-Day-Delivery), Serviceangebote (keinesfalls Beratungspersonal einsparen), aber auch teilweise Anpassungen an das Preisniveau der neuen Konkurrenz. Die Branche brauche aber auch mehr Experimentierfreude und Risikobereitschaft, wenn sie sich von der Gesamtkonjunktur erfolgreicher abkoppeln wolle.

Das Fazit: Teipel sagt den Baumärkten vorsichtig für 2026 ein Mini-Wachstum von 0,2% voraus, während die Gesamtkonjunktur ca. 0,5% wächst.

Operativer Ansatz

Schon eine kleine Tradition ist am Tag 2 des BHB-Kongresses der operative Ansatz bei den Themen. Diesmal konnten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus sieben Themengebieten auswählen: Es ging um sinnvolle Pos-Digitalisierung, um Recommerce und Retouren, um Circular Economy, um aktuelle DIY-Studies, um Trends bei der Logistik, generelle Ansätze für Wege aus der Krise und darum, wie man Kundenverhalten mit Mafo&KI erfassen und beeinflussen kann. Bei diesen Sessions, die beim BHB-Kongress Masterclasses heißen und die die Besucher spontan auswählen können, gibt es immer wieder interessante neue Ansätze. So war z.B. der erste Teil der Logistik-Session gleichzeitig die neueste Folge des Podcasts „Hätte, Hätte Lieferkette“, der Logistik-Experte Lennart Paul mit Hornbach-Logistikvorstand Ingo Leiner zusammenführte. Über neue Geschäftsmodelle mit Recommerce und Miet- und Leasingmodellen berichtete beispielsweise NBB-Geschäftsführer Dirk Mende. Kreislaufwirtschaft neu gedacht – Wege in die zirkulare Transformation stellt Inga Schubert und Carolin Schmid vom Beratungs-Riesen Deloitte vor. Marktforschung verlässt klassische Wege und bedient sich der Möglichkeiten von KI – wie's geht, zeigten die Gründer des Start-Ups ‚DIY-CX‘ ebenso wie Prof. Peter Gentsch in einer Echtzeit-Trendanalyse mit Generic KI. Dies nur ein kleiner Ausschnitt aus dem großen Bundle der insgesamt 14 Wahlmöglichkeiten, die Besucherinnen und Besucher des Kongresses auch diesmal wieder rege nutzten.

Wie berichtet, war der diesjährige BHB-Kongress nahezu ausgebucht – neben einem hoch abwechslungsreichen Programm war es spürbar das Bedürfnis aller Branchenteilnehmer nach dem Austausch miteinander, um in herausfordernden Zeiten Verbundenheit und Verbindlichkeit zu pflegen. Und so gehörte der letzte Vortrag fast folgerichtig Carsten Fuchs – Mutmacher, Speaker, Autor und Unternehmer. „Zukunft wird aus Mut gemacht“ war sein mit vielen emotionalen Filmen gespickter Vortrag betitelt und schwor die Zuhörerinnen und Zuhörer sehr humorig darauf ein, die nächsten Jahre mit mutigen, unkonventionellen Zukunftsvorstellungen und -planungen auch gegen alle Unsicherheiten anzugehen – dies könne für Glück, Miteinander und das gesellschaftliche Leben entscheidend sein.



Dies griff auch Moderator Dr. Peter Wüst bei seinem Schlusswort auf. Es sind die traditionellen Werte, die die Branche stark machen – Besinnen auf die Stärken, gemeinsames Entwickeln einer modernen Branche. Sein persönliches Fazit: Wir müssen machen, experimentieren, ausprobieren um nicht langfristig Umsätze zu verlieren – dazu war der BHB-Kongress wieder ein sinnvolle, angenehme und emotionale Gelegenheit des Austausch und Miteinanders.

Pressekontakt

Jörn Brüningholt

Leitung Kommunikation

BHB – Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V.

Telefon | +49 221 277595 - 14

E-Mail | joern.brueningholt@bhb.org

Über den Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V. (BHB)

Der Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V. (BHB) vertritt als Wirtschaftsverband die Interessen der Handelsbetriebe für Heimwerken, Bauen und Gärtnern aus Deutschland, Österreich und der Schweiz (D-A-CH-Region) sowie weiterer Unternehmen der DIY-Branche aus der Industrie und dem Dienstleistungssektor. Als Verband mit internationaler Ausrichtung ist der BHB in Deutschland, im deutschsprachigen Ausland und über seine Mitgliedschaft in der European-DIY-Retail-Association (EDRA) in ganz Europa aktiv. Dabei vertritt er die wirtschafts- und medienpolitischen Interessen der Branche und tritt in den Dialog mit Politik, Medien, Verwaltung sowie Lieferanten und Dienstleistern. Im Verband sind 25 Handelsorganisationen mit über 30 Vertriebslinien und über 210 Fördermitglieder aus der Industrie und dem Dienstleistungssektor organisiert. Die Branche im weiteren Sinne zählt in Deutschland rund 480.000 Beschäftigte. Der Gesamtbruttoumsatz der Bau- und Heimwerkermärkte in Deutschland erreichte 2024 einen Wert von rund 20,92 Milliarden Euro.