

BaumarktManager

Wirtschaftsmagazin für die Baumarktbranche
Macher – Märkte – Strategien

Sortiment: *Werkzeug und Werkstatteinrichtung*
Vileda: *Corona kurbelt Umsatz an*
Hornbach: *Onlineboom auch nach Lockdown*
Mystery Shopping: *Bauhaus sammelt Pluspunkte*



Toom

Die Krise macht Beine

Exklusivinterview mit René Haßfeld



Fotos: Wagner

Live aus dem Showroom (v. l.): Vertriebsleiter Peter Gralla und die Geschäftsführer Ellen und Ulrich Wagner bringen ihre Neuheiten auf virtuellem Weg zu den Kunden.

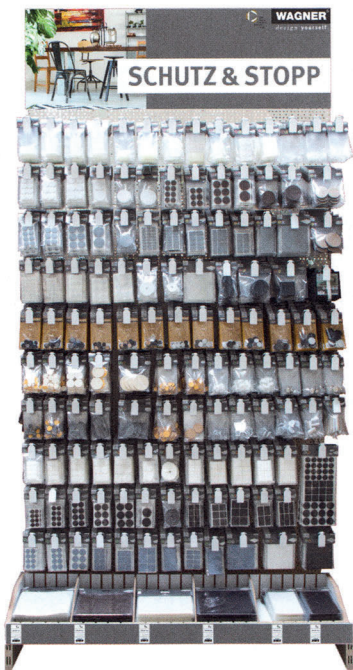
Immer wieder neu

Wagner System Was tun, wenn Messen ausfallen und Reisen erschwert ist? Der Möbel- und Wohnzubehörlieferant aus dem Schwarzwald liefert mit seinem virtuellen Showroom die Antwort. Auch sonst positioniert sich das Unternehmen ideenreich. Katharina Onusseit

Das Familienunternehmen Wagner System aus Lahr fertigt Möbel- und Wohnzubehör – Möbelgleiter, Tischbeine, Rollen und Räder, Türstopper, Transporthilfen. „Design yourself“ lautet der frühe Slogan, mit dem die Firmengründer Adelheid und Roland Wagner 1977 im Markt angetreten sind. Und der heute aktueller ist denn je. Nicht nur mit Blick auf das Sortiment, das wie geschaffen scheint für den großen Gesellschaftstrend Upcycling, der gerade in der nachhaltig orientierten jungen Zielgruppe verfährt. Auch sich selbst hat Wagner in

seinen nunmehr 43 Jahren am Markt immer wieder neu erfunden. Zuletzt dieses Jahr im Mai. Weil die Internationale Eisenwarenmesse in Köln wegen Corona kurzfristig abgesagt werden musste, schuf Wagner System in seinem Showroom in Lahr kurzerhand eine eigene kleine Minimesse. Besucht werden konnte die nicht nur vor Ort. Auch virtuell hatten Kunden aus aller Welt die Möglichkeit, per Videoschleife durch die ganz und gar physische Ausstellung zu bummeln und sich von Vertriebsleiter Peter Gralla die Neuheiten erklären zu lassen.

Nicht zum ersten Mal bewies der mit 170 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von aktuell 27 Millionen Euro erfolgreiche Mittelständler damit, dass er seiner Zeit voraus ist. Auch sonst war man in Lahr nie verlegen, wenn es darum ging, mit neuen Ideen im Markt zu punkten. Ob Regalführung, emotionaler Point of Sale, Youtube-Tutorials, Einkaufserlebnis, nachhaltige Verpackungen oder Onlinehandel: Wagner System hat immer früh erprobt, wovor andere noch zurückschreckten. Vor allem aber gelingt es dem Unternehmen bis heute, quasi



Möbelgleiter bilden eine der Kernkategorien im Portfolio. Mit den Produkten bedient das Unternehmen die Möbelindustrie ebenso wie Kunden in Fachhandel und Baumarkt.



Wagner belebt das Sortiment Möbelbeine immer wieder neu: Aktuell ist Retro-Design gefragt.

alle Kanäle zu bedienen, ohne sich den Groll der einen oder anderen Vertriebslinie zuzuziehen.

So beliefert Wagner ebenso selbstverständlich die Möbelindustrie im Bereich Erstausrüstung wie den Groß- und Möbelhandel, Bau- und Gartenmärkte und auch den Onlinekanal. Vor fünf Jahren ist der eigene Webshop gestartet. Dies vor allem deshalb, um den Nachrüstbedarf von Möbelkunden direkt zu bedienen und nicht über den Umweg der Möbelindustrie. Seitdem ist die Nachfrage kontinuierlich gestiegen. Heute finden Endverbraucher bis zu 1.000 Artikel im Shop, und auch für den einen oder anderen Baumarkt wickelt man die Bestellungen direkt ab.

Erfolgreicher Mittelständler in zweiter Generation

„Innerhalb von 48 Stunden können wir jeden Kunden bedienen“, sagt Ulrich Wagner, der das Unternehmen gemeinsam mit seiner Schwester Ellen in zweiter Generation führt. Bereits vor 20 Jahren sind die beiden in die Fußstapfen ihrer Eltern getreten, was Vater Roland Wagner die Möglichkeit gab, sich sukzessive aus dem operativen Geschäft zurückzuziehen. Seit 2020 liegt die Geschäftsführung auch offiziell bei seinen Kindern, die

genauso für das Geschäft brennen wie zuvor die Firmengründer.

Die Leidenschaft macht sich bezahlt. Sei es im guten Standing, das Wagner als Arbeitgeber und Partner in der Region genießt, wie auch bei den Neuheiten und nicht zuletzt Produktauszeichnungen, mit denen die Schwarzwälder immer wieder auftrumpfen. Wer glaubt, dass Möbelbeine und Rollen nicht viel Raum für Innovationen bieten, den belehrt Ulrich Wagner leicht eines Besseren. Denn in den fünf Sortimentsbereichen oder – wie es bei Wagner heißt – Kollektionen wartet man regelmäßig mit Neuem auf. Aus diesem Grund war man auch froh, das durch den Wegfall der Eisenwarenmesse im März und nun auch der spoga+gafa in Köln im September entstandene Ausstellungs-vakuum füllen zu können.

„Messen bleiben für uns sehr wichtig, weil wir dort Kunden treffen, mit denen wir nicht gerechnet hätten“, versichert Ulrich Wagner. „Doch wir wollten zeigen, worauf wir zwei Jahre lang hingearbeitet haben.“ So wurde der rund 200 Quadratmeter große Messestand, den Wagner für die Eisenwarenmesse und die spoga+gafa konzipiert hatte, im Frühling beziehungsweise jetzt im Herbst jeweils in Lahr aufgebaut und der virtuelle Showroom ans Netz genommen.

Das Feedback sei grandios, bestätigt Vertriebsleiter Peter Gralla die Nachfrage auf Kundenseite. Er schätzt besonders, dass er beim virtuellen Rundgang, bei dem er jedes vom Kunden gewünschte Stück in die Hand nehmen und ausgiebig präsentieren kann, oft intensivere Gespräche führt als auf einer Messe. So will man auch künftig an dieser Option festhalten.

Neuheiten und Innovationen

Denn zu zeigen hat Wagner System immer wieder Neues. Aktuell sind es zum Beispiel viele neue Pflanzenroller in den unterschiedlichsten Wohnstilen, Hochbeete in Trendfarben oder filigrane Möbelbeine, die den Selberricht-Trend beflügeln. Auch mit Blick auf den DIY-Handel sehen Ellen und Ulrich Wagner ihr Unternehmen sehr gut positioniert. Bleibt die neugierige Frage: Wie ist es, als Geschwisterpaar ein unternehmerisches Erbe wie Wagner System fortzuführen? Die Antwort von Ellen Wagner kommt prompt: „Wir ergänzen uns gut. Wenn einer von uns nach links will, zieht der andere nach rechts. Das Ergebnis ist immer der gute Mittelweg.“ ■

Time and time again **new**

Wagner System What to do when trade fairs are cancelled and travel is difficult? The furniture and home accessories supplier from the Black Forest provides the answer with its virtual showroom. The company also positions itself imaginatively in other areas.

The family business Wagner System from Lahr produces furniture and living room accessories, furniture glides, table legs, castors and wheels, door stops, and transport helpers. "Design yourself" is the early slogan with which the company founders Adelheid and Roland Wagner entered the market in 1977. And today it is more up-to-date than ever. Not only with regard to the range of products that seems to be made for the big social trend of upcycling, which is especially catching on in the sustainably oriented young target group. Wagner has also reinvented himself again and again in his 43 years on the market. Last this year in May. Because the International Hardware Fair in Cologne had to be cancelled at short notice due to Corona, Wagner System created its own fair in its showroom in Lahr without further ado. It could not only be visited on site. Customers from all over the world also had the opportunity to stroll through the physical exhibition via video link and have the innovations explained to them by Sales Director Peter Gralla.

It was not the first time that the company, with 170 em-

ployees and annual sales of currently 27 million euros, successful medium-sized companies by being ahead of its time is. Also otherwise one was never embarrassed in Lahr, when it came to the development of new ideas to score in the market. Whether shelf management, emotional point of sale, YouTube tutorials, shopping experience, sustainable packaging or online trade: Wagner System has always tested at an early stage what others still shrank from. But above all, it was possible for the company to this day, to serve virtually all channels without having to inflict resentment on one or the other sales division. It goes without saying that Wagner supplies the furniture industry in the field of original equipment, as well as wholesalers, furniture retailers, DIY stores, garden centres and the online channel. The company's own web shop was launched five years ago. This is primarily intended to meet the retrofitting needs of furniture customers directly and not via the furniture industry. Since then, demand has risen continuously. Today, end consumers can find up to 1,000 articles in the store, and orders are also processed directly for some DIY stores.

Successful medium-sized company in the second generation

"We can serve any customer within 48 hours," says Ulrich Wagner, who runs the company together with his sister Ellen in the second generation. Already 20 years ago, the two followed in their parents' footsteps, which gave father Roland Wagner the opportunity to gradually withdraw from the operative business. Since 2020, the management of the company has officially been in the hands of his children, who are just as passionate about the business as the company founders before.

The passion pays off. Be it in the good standing that Wagner enjoys as an employer and partner in the region, as well as in the innovations and, last but not least, the product awards with which the Black Foresters have repeatedly awarded. If you think that furniture legs and castors do not offer much room for innovation, Ulrich Wagner will easily disabuse you. Because in the five assortment areas or as Wagner says – collections, they regularly come up with something new. For this reason one was also glad, that due to the discontinuation of

the hardware fair in March and now also the spoga +gafa in Cologne exhibition vacuum created in September to be able to fill.

„Trade fairs remain very important for us because we meet customers there with whom we would not have expected to meet“, assures Ulrich Wagner. „But we wanted to show what we have been working towards for two years. Thus, the approximately 200 square meter large exhibition booth, which Wagner had conceived for the hardware fair and spoga+gafa, was set up in Lahr in spring and now in autumn and the virtual showroom was put online. The feedback is terrific, confirms Sales Director Peter Gralla the demand on the customer side. He particularly appreciates the fact that he often has more intensive discussions during the virtual tour, where he can pick up any item desired by the customer

and present it in detail, than at a trade fair. This is how we want to continue to participate in this Hold option.

New products and innovations

Wagner System always has something new to show. Currently, for example, there are many new plant trolleys in the most diverse styles of living, raised beds in trendy colours, or filigree furniture legs that inspire the do-it-yourself trend. Also with regard to the DIY trade, Ellen and Ulrich Wagner see their company very well positioned. The curious question remains: How does it feel to continue an entrepreneurial legacy like Wagner System as a sibling? The answer from Ellen Wagner comes promptly: „We complement each other well. If one of us wants to go left, the other one moves to the right. The result is always the good middle way.“