Presse-Information

Sortimentsmodule für den Fachhandel

* Fachhandels-Standorten wird Einstieg in neue Sortimente erleichtert
* Module auf Bedarfe von Profi-Kunden ausgerichtet
* Bis Jahresende stehen 400 Module zur Verfügung

Soltau, 14. November 2014. **Für den "Systematisierten Fachhandel" hat die hagebau hunderte spezieller Module definiert und konzipiert. Diese betreffen Sortimente wie Werkzeug, Befestigungstechnik, Bauchemie, Arbeitsschutz oder Maschinen und werden einzeln jetzt immer häufiger auch von hagebau Gesellschaftern angefragt, die keinen Systematisierten Fachhandel betreiben.** Bislang stehen 320 Module für unterschiedliche Hausgrößen, Flächenvorgaben und Anforderungen zur Verfügung.

Die Module werden bereits in zahlreichen Gesellschafterhäusern genutzt. Nicht zuletzt, weil sie den Einstieg in neue Sortimente erheblich erleichtern. Auch bieten die Module eine am Kunden orientierte Warenpräsentation und damit hohes Ertragssteigerungspotenzial.

**Individuelle Lösung für unterschiedliche Anforderungen**

Zum Einsatz kommen die Sortimentsmodule der Soltauer Zentrale beispielsweise in dem neuen Hamburger Baucentrum der Firma Mölders und in dem neuen Standort der Firma Honig in Hameln, der im Frühjahr eröffnen wird. Beiden Geschäftsführern, Daniel Pipereit in Hamburg und Henrik Reimann in Hameln, war und ist die klare Ausrichtung des Sortiments auf den Profikunden wichtig. Außerdem legen sie Wert auf die Scannerfähigkeit der Artikel und somit den einfachen Ablauf vor Ort.

Gabriele Schmidt, Geschäftsführerin der Baustoff Renger GmbH in Zittau war auf der Suche nach einer einfachen und zugleich ertragreichen Lösung für ihre Kleinfläche. Die Einzelmodule sind hier bereits erfolgreich implementiert. Die Baustoffhandel Hans Streich GmbH in Bischofswiesen möchte zum Jahresende ihre Shopfläche aktualisieren und sich als Nahversorger in der Region präsentieren.

Noch bis zum Jahresende will die hagebau mehr als 400 verschiedene Module aus einem Pool von fast 90 Lieferanten anbieten – auch für den Außenbereich, für Hallen- und Shopflächen.

Daniel Pipereit, Geschäftsführer der Mölders & Scharff Baucentrum GmbH & Co. KG, und Gabriele Schmidt, Geschäftsführerin der Baustoff Renger GmbH, im Kurzinterview:

**Welche der Sortimentsmodule kommen bei Ihnen im Standort zum Einsatz?**

Pipereit: Wir haben diverse Module aus dem Profi-Sortiment von 29 Herstellern zusammengestellt, darunter (Elektro-)Werkzeuge, Farben, Lacke, Putze, Bau-Zubehör, Profi- und Systemprodukte für den Bereich Boden/Wand/Decke, Elektrotechnik, Fliesen, Beleuchtung und Metallwaren.

Schmidt: Mit dem neuen Sortiment haben wir vor allem unseren Werkzeugbereich um satte 80 Prozent erweitert.

**Warum haben Sie sich generell für Einzelmodule entschieden?**

Pipereit: Die Pflege, Aktualisierung und Preisgestaltung der Sortimente wird durch die hagebau zentral gesteuert, was unser Tagesgeschäft erheblich erleichtert. Auch unterstützt die hagebau bei eventuellen Umbauten und Retouren.

Schmidt: Für unsere Kleinfläche war es entscheidend, möglichst effizient unser Sortiment „rund“ zu machen und flexibel auf die aktuelle Nachfrage reagieren zu können. Dafür haben wir unser altes Lager umgebaut und so 35 m2 Verkaufsfläche hinzugewonnen.

**Warum haben Sie sich genau für die Module entschieden, die Sie jetzt nutzen?**

Pipereit: Die Module sind sinnvoll aus für uns relevanten Produkten zusammengestellt. Durch diese „Pakete“ können wir unser eigentliches Sortiment ohne deutlichen Mehraufwand erweitern und auf unsere Zielgruppe ausrichten.

Schmidt: Ein Großteil unserer Kunden sind Profis. Aufgrund der eher ländlichen Lage unseres Standortes zählen aber auch zahlreiche Häuslebauer zu unserem Kundenkreis. Entsprechend haben wir uns ausgerichtet, um unseren seit 1921 bestehenden Baustoffhandel dauerhaft attraktiv zu halten.

3.784 Zeichen

Moelders1.jpg; Moelders2.jpg

Die Einzelmodule wurden sinnvoll in das Gesamtkonzept des Baucentrums Mölders in Hamburg integriert.

Renger1.jpg; Renger2.jpg

Das Werkzeugsortiment bei der Baustoff Renger GmbH ist mit den Einzelmodulen um 80 Prozent erweitert worden.

Foto: hagebau (Abdruck honorarfrei)

**hagebau Gruppe**

1964 gegründet ist die hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG eine durch heute über 360 rechtlich selbstständige, mittelständische Unternehmen im Fach- und Einzelhandel getragene Kooperation. Der hagebau Gruppe sind mehr als 1.600 Standorte in Europa (Deutschland, Österreich, Schweiz, Luxemburg, Frankreich und Belgien) angeschlossen.

Mit einem zentralfakturierten Nettoumsatz (alle über die hagebau Zentrale bezogenen Waren und Dienstleistungen) von 5,69 Milliarden Euro (2013) nimmt die hagebau Gruppe einen Spitzenplatz in der Branche ein.

Die hagebaumärkte in Deutschland und Österreich erzielten im Geschäftsjahr 2013 einen kumulierten Netto-Verkaufsumsatz von 1,69 Milliarden Euro.

Der Fachhandel bedient unter der (Kann-)Marke hagebau die Bereiche Baustoffe, Fliese/Naturstein und Holz (primär B2B). Der Einzelhandel, dem mittelständische Unternehmen über die 100-prozentige hagebau Tochter ZEUS Zentrale für Einkauf und Service GmbH & Co. KG der Gruppe angeschlossen sind, ist mit den Marken hagebaumarkt, Floraland und Werkers Welt im standortgebundenen B2C-Markt aktiv. Mit dem Joint Venture baumarkt direkt der hagebau mit der Otto Group Hamburg deckt die Verbundgruppe auch den B2C-Onlinehandel ab. Die Zentrale der Kooperation hat ihren Sitz in Soltau. Mit etwa 800 Mitarbeitern erbringt diese zahlreiche Dienstleistungen für die angeschlossenen mittelständischen Handelshäuser, insbesondere in den Bereichen Einkauf, Vertrieb, Systeme, Logistik, Marketing und Finanzberatung. Damit wird das Tagesgeschäft der selbstständigen mittelständischen Handelshäuser umfassend und kostenoptimiert unterstützt.

Pressekontakt:

Dr. Ralph Esper

Bereichsleitung Unternehmenskommunikation

Pressesprecher

hagebau

Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Celler Str. 47

29614 Soltau

Telefon: +49 5191 802-766

Telefax: +49 5191 98664-766

E-Mail: ralph.esper@hagebau.com

Internet: www.hagebau.com