Presse-Information

hagebau GALABAU FACHHANDEL:

80 Fachverkäufer geschult

Weiterbildung für hohes Kompetenz-Niveau in der Profiberatung

Soltau, 19. Dezember 2014. Information und Netzwerkbildung standen im Fokus des nationalen Fachverkäufertreffens des hagebau GALABAU FACHHANDELS im November. Die zweitägige Veranstaltung des Vertriebssystems findet einmal jährlich für die Mitarbeiter der 88 angeschlossenen Standorte statt. In diesem Jahr haben sich rund 80 Teilnehmer beim Betonsteinhersteller EHL im Südharz (Sachsen-Anhalt) in der zielgruppengerechten Beratung von Profikunden weitergebildet.

„Wir wollen die Kompetenz unserer Fachverkäufer auf höchstem Niveau halten und gezielt weiterentwickeln, um unseren Profikunden eine optimale Beratung bieten zu können“, erläutert Andreas Rombeck, hagebau Abteilungsleiter Galabau/Tiefbau, die Ziele des nationalen Fachverkäufertreffens.

Unter Tage hörten die Fachverkäufer im Eventsaal des Salzbergwerks „Glückauf“ Vorträge von EHL und der hagebau: Während der Hersteller unterschiedliche Stützwinkel und deren Einsatzmöglichkeiten vorstellte, präsentierte Andreas Rombeck aktuelle Themen aus dem GALABAU FACHHANDEL. Einen Schwerpunkt bildete dabei die Vorschau auf den GALABAU innovativ-Fachkongress am 6. Februar 2015 in Berlin. Zu der Veranstaltung werden über 400 Teilnehmer aus Gewerbe, Handel und Industrie erwartet. Vorträge namhafter Referenten sowie die Ehrung der Sieger des GALABAU innovativ-Projektwettbewerbs, für den sich GaLaBau-Betriebe deutschlandweit mit ihren Arbeiten bewerben konnten, bilden die inhaltlichen Schwerpunkte des Events.

Zudem erweiterten die Teilnehmer des Fachverkäufertreffens ihre Fachkompetenz bei einer Führung durch das EHL-Werk Roßla, die einen exklusiven Einblick in die Produktion des Unternehmens gewährte. „Die Teilnehmer haben ihr Wissen für die tägliche Beratung der Profikunden praxisnah erweitern können“, zieht Johannes Lensges, hagebau Bereichsleiter Vertrieb Baustoffe Fliese, Bilanz. „Ein Vertriebssystem wie der GALABAU FACHHANDEL lebt nicht zuletzt vom gegenseitigen Erfahrungsaustausch, der bei unserem Fachverkäufertreffen immer eine große Rolle spielt.“

Die selbstständigen Fachhändler, die der hagebau als Gesellschafter angehören, bieten ihren Profikunden ein breites und tiefes GaLaBau-Sortiment, exklusive Eigenmarken, Beratung durch qualifizierte Mitarbeiter und vielfältige Dienstleistungen, beispielsweise Schulungen, Fachzeitschriften, Marketingmittel und Vertriebskonzepte.

2.466 Zeichen

**Bildunterschriften:**

**Teilnehmer GaLaBau\_Fachverkaeufertreffen.jpg**

Rund 80 Teilnehmer waren zum Fachverkäufertreffen des hagebau GALABAU FACHHANDELS im Südharz zusammengekommen.

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

hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Leiter Unternehmenskommunikation

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